



Universidad de San Andrés

Departamento de Economía

Licenciatura en Economía

***Intermediación, crisis y descapitalización:
Efectos sobre el productor frutícola en Río Colorado***

Autor: Romeo, Lucas Nicolás

Legajo: 26179

Mentor: Weinschelbaum, Federico

Victoria, diciembre de 2018

“Se escucha en estas tierras de Río Negro, y especialmente en el monte, el cantar de todas las aves del mundo. Ahí está el bellissimo pecho colorado; y el verderón, que la gente llama cardenal, y los jilgueritos. Hasta mi patio llegan calandrias, tordos, ratoneras y loros barranqueros – aunque vivo a dos cuadras de la plaza. Algo bueno ha sucedido: ya no se los caza como antes, ya no se ven las grandes jaulas donde se los tenía encerrados en el patio de una casa [...].

Ahora sabemos que el presuntuoso gallo doméstico desciende del tiranosaurio. Es un parentesco casi evidente. Pero qué alquimia de la vida ha llevado a transformar algún veloz predador picudo y agresivo, en estas canciones aladas. En otros lugares están amenazadas por el exceso de luz eléctrica o por los muros de los edificios que detienen al viento. Pero nuestro país del viento, es también país de aves, y lo seguirá siendo [...].

Hay utopías insepultas por aquí (ya conversaremos sobre ellas); y fósiles también. El País o los Países del Río Negro son tierras de fósiles.

[...]

A la entrada de Valcheta hay un extenso campo donde afloran troncos de un bosque petrificado. Al sur de Darwin, don Salatino Mazzulli ha encontrado dátiles; esa árida extensión era un bosque de cicadáceas. En los bordes del Gran Salitral del Gualicho, en el que cabría un pequeño país europeo, afloran ancas de dinosaurios.

Ahora estos antiguos países de dinosaurios son países de pájaros.

Una evolución similar hizo que los latifundios se fragmentaran y disolvieran. Vascos alambradores, contratistas de esquila, gallegos comerciantes, compraron de a pedazos esos latifundios. Y estas fueron tierras de pequeños propietarios, de productores agrupados en cooperativas, de gente capaz de sostener ideas de cambio social y comprometerse con ellas. Los dinosaurios habían dado lugar a los pájaros.

[...]

Ahora me pregunto si no está viniendo una nueva era de los dinosaurios.

Sobre todo, me preocupa el efecto de la rápida y brutal concentración de la propiedad de tierras sobre nuestra constitución social. Hemos dejado de ser aquel brioso país de pequeños propietarios y de cooperativas, salvo alguna excepción.

[...]

Los dinosaurios, los viejos monstruos, gigantescos, avasalladores, se transformaron en estas canciones aladas, estos pájaros. Pero como los cambios nunca se detienen, es de temer que un país de aves que cantan vuelva a ser un país de dinosaurios” (Minieiri, 2009).

Índice

Introducción	2
Revisión Histórica	4
La fruticultura desde sus inicios	4
Un análisis regional	4
La comarca del Colorado	6
Génesis de la crisis frutícola en la región	6
Crisis frutícola en Río Colorado: breve descripción de su evolución en las últimas décadas	13
Nuestro caso de análisis en la actualidad: la ciudad de Río Colorado	16
Distribución de las tierras y situación de las explotaciones:	17
Características técnicas de la superficie implantada:	20
Análisis económico de la fruticultura en Río Colorado	25
Análisis de la producción de pera y manzana	25
Clasificación y determinación de características técnicas	26
Análisis focal sobre nuestro caso de estudio: Río Colorado	28
Análisis comparativo regional: provincias de Río Negro y Neuquén	29
Costos de producción primaria	31
Costos de empaque y acondicionamiento	32
Costo de transporte	33
Participación sobre el valor final del producto por etapas: valores teóricos	34
Participación sobre el valor final del producto en la práctica	36
Estructura de ingresos y costos globales de producción primaria	37
Estrategias de subsistencia	38
Conclusión	40
Bibliografía	42
Anexos	44

Introducción

Bajo la influencia del positivismo, a la Argentina de la década del '80 se le encomendó la difícil tarea de no desentonar con el ideal de progreso europeo. No obstante, el proceso de "modernización social" debía partir de las bases de un Estado Nacional unificado, algo utópico para los dirigentes políticos de la época. Con la difícil misión de integrar el vasto terreno rural, poblar la "nación naciente" y entablar relaciones con el mercado internacional, la elite gobernante debió enfrentarse a la soberanía que las provincias habían logrado retener y a los nativos, quienes fueron despojados de sus tierras conquistadas en nombre de la civilización. Así, el poder se concentró en Buenos Aires, territorio nacional que, gracias a las características de su puerto, cristalizó en sus confines el poder de negociación de un país entero.

En otras palabras, Gallo (2013) señala:

"El gobierno central era manifiestamente débil, y buena parte del territorio se hallaba fuera de su control, empezando por su propia sede. Las provincias retenían todavía elementos de soberanía y poder nada despreciables; algunas emitían su propia moneda y muchas poseían milicias armadas no dependientes de las autoridades nacionales. Las guerras, las tremendas guerras que por décadas agotaron al país, seguían siendo un importante componente del paisaje general. Acababa de terminar la experiencia paraguaya cuando la conquista del desierto abría un nuevo frente bélico en el sur" (p. 21).

En esta misma línea y dados los fines del presente trabajo, nos interesa comenzar por discutir acerca de las campañas militares llevadas a cabo durante el proceso de formación, unificación y delimitación de las fronteras del territorio que hoy conocemos como la República Argentina. Más precisamente, viajemos hasta la región austral de nuestro territorio y analicemos un caso paradigmático denominado "Conquista del Desierto". Sin profundizar en los medios utilizados, sino en los fines de dichas campañas, podemos observar que existen claros intereses económicos detrás de esta cruzada militar. En teoría, la supresión de los pueblos originarios del sur en pos de la repoblación de las tierras con colonos de origen europeo, constituía un proyecto cuyo fin principal era extender la capacidad productiva del país y ganar la disputa que nuestro país venía teniendo con Chile respecto a la delimitación de las fronteras. Fue así como la región patagónica se convirtió en un campo de esperanzas, progreso y exterminio, simultáneamente.

Los medios parecían difuminarse detrás de tales fines que estaban fuertemente inspirados por la ideología positivista de una élite dominante. El sueño de construir una economía pujante y próspera a base de orden y extensión, determinaban los temas de la agenda pública del siglo XIX. Ahora bien, al menos uno de los objetivos de la conquista parece no haber sido alcanzado con total éxito. La Patagonia es aún hoy una de las regiones menos poblada del territorio argentino. Asimismo, su capacidad productiva ha estado confinada durante el transcurso del siglo XX a actividades de extracción primaria con un nivel de productividad fluctuante y marcadamente bajo durante el transcurso de estas últimas décadas, en ciertos sectores productivos. Tal es el caso de los valles irrigados de las provincias de Río Negro y Neuquén.

Esta región, ubicada en el extremo norte del territorio patagónico, viene soportando desde hace más de cuatro décadas, una crisis aguda que compromete la sostenibilidad de

su principal actividad económica, esto es, la fruticultura. Sucesivos aumentos en los costos de producción, caída en la calidad del producto final, remates de propiedades por parte de entidades bancarias y frecuentes intervenciones del sector público provincial y nacional por medio de subsidios son, entre otros, algunos de los indicadores más claros de la situación crítica que azota la región. No obstante, para poder entender en profundidad la gravedad de la problemática y lograr así una posible caracterización de las causas, deberíamos adentrarnos en un análisis exhaustivo de la estructura socioeconómica, de la tecnología de producción y de las condiciones de demanda del mercado. Asimismo, deberíamos ser capaces de contemplar la diversidad y heterogeneidad de casos presentes, conforme a las diferencias existentes en relación a mercados target, condiciones climáticas y cuestiones idiosincráticas subregionales, entre otros factores.

Dada la complejidad del tema abordado y la limitación de nuestro trabajo, nos enfocaremos particularmente en un análisis cuyo foco principal recae sobre la oferta de una variedad de frutas producidas en una comarca en particular, esto es, la comarca del Colorado. Analizaremos el surgimiento y la actualidad del sector frutícola, haciendo especial énfasis sobre los agentes inmersos en la actividad y la participación de cada uno de ellos en el proceso productivo. De allí, intentaremos demostrar la incidencia que tiene la asimetría de poder de negociación existente entre productores e intermediarios, sobre la crisis actual.

De este modo, en un primer capítulo procederemos a realizar un análisis histórico que nos permita dilucidar el surgimiento de la actividad productiva en la región del norte de la Patagonia, en paralelo con el análisis focal en Río Colorado. Esto nos permitirá definir hacia el final del capítulo la composición socio demográfica y la evolución de la comunidad hasta la actualidad. Luego, en un segundo capítulo abordaremos un diagnóstico de la coyuntura económica actual por medio de una descripción estadística de los factores productivos. Finalmente, en una última sección identificaremos algunos de los principales determinantes de la crisis y concluiremos enfatizando sobre un orden lógico de prioridades que deberían tenerse en cuenta a la hora de implementar alguna medida paliativa.

Cabe aclarar en este punto que, si bien nuestro análisis se enfocará principalmente en una localidad en particular, es inevitable caer en el análisis de cuestiones que exceden meramente a la ciudad y que corresponden a la actividad en la región per se. En otras palabras, existe un marcado paralelismo entre nuestro caso de estudio y las comunidades que envuelve la actividad frutícola del norte de la Patagonia.

Revisión Histórica

La fruticultura desde sus inicios

Difícilmente seamos capaces de entender el porqué de la situación frutícola actual sin saber cómo y cuándo esta fue gestada. A diferencia de muchos casos, el origen de la actividad, e indefectiblemente, de la sociedad que se encuentra ligada a esta, bien puede ser caracterizado, al menos por puño y letra de otros autores. Más allá de que esto no nos habilita a asignar una relación taxativa de causalidad entre los eventos, siquiera nos permite describir el proceso evolutivo, e inferir algún posible patrón en la secuencia de los hechos.

Un análisis regional

Para esta sección basaremos nuestras observaciones, de manera casi exclusiva, en los estudios realizados por Bandieri (2005) y Jong (2008).

Los valles irrigados de Río Negro y Neuquén comprenden los territorios atravesados por los ríos Limay, Neuquén, río Negro y río Colorado. Con una prolongación de tierra fértil que se extiende desde la cordillera de los Andes hasta el Atlántico al norte de las provincias de Río Negro y Neuquén, conforman una zona con características óptimas para el cultivo de distintos tipos de variedades de frutas y hortalizas.

Desde el momento que se iniciaron las campañas militares que llevarían a la supresión de los pueblos originarios de la Patagonia, se reconocía el potencial económico y productivo de las tierras del norte de la región. Sin embargo, su capacidad productiva se veía limitada principalmente a las explotaciones agropecuarias comprendidas en las riberas de los ríos que atravesaban el territorio. Fue por ello que, aun luego de la “conquista del desierto” llevada a cabo entre los años 1878-1885, la activación efectiva de la producción agrícola se demoró algunas décadas más. Esto fue posible recién entrado el siglo XX cuando las obras de irrigación fueron completadas y así se pudo extender la superficie cultivable de manera significativa.

Una vez erradicada la presencia de los aborígenes, se dio comienzo a un proceso de repartición de las tierras por parte del gobierno nacional. La mayor parte de los capitales interesados en la compra de estas propiedades eran de origen nacional, principalmente terratenientes o individuos pertenecientes a la clase alta porteña. El interés de los compradores se correspondía con los privilegios que otorgaban las autoridades a determinadas personas cercanas al poder político de la época. Entre los beneficios que recibían estaba comprendido el bajo precio de compra. En casos como el del Alto Valle de Río Negro, las tierras eran adquiridas por la módica suma de \$2,50 por hectárea, y como contrapartida de esta concesión, se les exigía a los propietarios poner en marcha las obras de irrigación, nivelación, cercado y siembra de las chacras. Para tener una noción aproximada del precio de adquisición de las tierras en términos de salarios hacia el año 1910, es posible demostrar que dicha suma representaba una cifra proporcionalmente baja para trabajadores de clase media asalariados. Un ejemplo de esto, son los ingresos que percibía un maestro promedio de una escuela en capital federal, que ascendían a \$160 mensuales (Ministerio de Cultura y Educación, 1976). En términos generales, podríamos entonces decir que un maestro promedio sería capaz de comprar una extensión de 64 hectáreas de tierra mensualmente. No obstante, como bien

mencionábamos en un principio, solo un grupo limitado de personas tenían acceso a la adquisición de tierras en la región.

Estas medidas fueron implementadas por decreto durante el Ministerio de Obras Públicas de Ramos Mexía. A estas condiciones se sumaba que un par de años atrás, la compañía inglesa del Ferrocarril Sud había prolongado el transporte por vías férreas, desde Bahía Blanca hasta la confluencia de los ríos Neuquén y Limay. Esto solucionó grandes problemas de comunicación y transportes, entre la región y los principales puertos del país. De este modo, se sentaban las bases para la puesta en funcionamiento inicial de la actividad frutícola.

Luego de ser loteadas las extensiones de tierra y finalizadas las redes de irrigación entrada la década del 20, las parcelas fueron transferidas desde los terratenientes porteños a cooperativas extranjeras, principalmente de origen europeo, para posteriormente ser revendidas de manera fragmentada a un gran número de colonos. Una de las empresas que adquirió un importante número de lotes, con una extensión aproximada de 5000has, fue la “Compañía Ítalo Argentina de Colonización”. Dichas parcelas eran entregadas a colonos en extensiones de entre 10has y 15has. Así se configuró una estructura productiva cuyo productor medio podía bien definirse como “pequeño/mediano productor” (Bandieri, 2005).

Ahora bien, la adquisición de estas tierras tuvo desde un inicio un costo relativamente alto para estos productores. En primer lugar, las familias tuvieron que pagar un alto precio de compra que rondaba los \$1200-1300 la hectárea. Retomando el ejemplo en términos de salarios, el ingreso de un maestro promedio de capital federal a comienzos de la década del 20, rondaba ahora los \$230 mensuales (Ministerio de Cultura y Educación, 1976). De este modo, para adquirir como en un principio 64 hectáreas de tierra, debían ahora ahorrar el dinero equivalente a 348 meses (en términos de salario docente, el precio promedio de las tierras aumentó un 34800%). En este punto no ignoramos que los incrementos porcentuales no necesariamente se condicen con márgenes netos de ganancia para los terratenientes, derivados del proceso de venta (aunque estos probablemente hayan sido positivos y, presumiblemente, significativos). Es sabido que el acondicionamiento de las tierras y las obras de irrigación conllevaron importantes inversiones. No obstante, nuestro foco está puesto en el costo *per se* que representa el precio de adquisición en aquel momento para los productores.

Por otro lado, los colonos debieron sortear los problemas derivados de los cortos periodos de amortización de los créditos (5 años), al que debieron acceder a fin de efectuar la compra de los lotes, puesto que la mayoría de ellos no contaban con un capital inicial. Estas exigencias financieras eran dictadas por el Banco Hipotecario, entidad a cargo de la financiación en el proceso de transferencias entre terratenientes y productores. En consecuencia, las altas exigencias a nivel financiero¹ terminaron desencadenando una serie de conflictos, dada la fuerte presencia de rupturas en la cadena de pagos. Fue así que el gobierno nacional se vio obligado a intervenir con el fin de refinanciar y reestructurar la deuda de gran parte de los productores, lo que produjo un retraso en las transferencias efectivas de las tierras. Fue recién entrada la década del

¹ El periodo necesario para percibir flujos de fondo positivos en la actividad frutícola era superior al periodo de repago exigido.

40, y con años previos marcadamente exitosos en el sector frutícola, que la mayor parte de los chacareros pudo concretar la adquisición de las parcelas. En resumen, podría decirse que, en un comienzo, el poder de negociación y la visión cortoplacista de los capitales nacionales tendían a obstaculizar la puesta en marcha de la actividad productiva en la región.

La comarca del Colorado

La localidad de Río Colorado está ubicada al noreste de la provincia de Río Negro, en el margen sur del río que corresponde con su nombre. Con apenas una población de 13828 habitantes según data el Censo Nacional del año 2010, constituye una pequeña ciudad con una actividad económica fuertemente agrícola, principalmente frutícola y ganadera.

Acorde con los estudios realizados por el INTA (2006), es posible observar que los sucesos que describen los orígenes de la población y puesta en marcha de la actividad frutícola en la localidad, no escapan al contexto de la región anteriormente descripto. En sus inicios, dicha localidad constituyó un asentamiento para los fortines de las cruzadas militares correspondientes a la “Conquista del Desierto”. Posteriormente, las tierras de la comarca fueron apropiadas por dos familias cercanas a las autoridades de la época: Becher y Burnichón.

Precisamente, fue uno de los integrantes de la familia Burnichón quien a fines de 1919 impulsó la creación de una organización denominada Sociedad de Irrigación. Con la inauguración de dicha asociación, se dio inicio a un proceso de planificación de un sistema de riego que permitiría años más tarde, extender la superficie disponible apta para cultivo.

Una vez ideada la planificación de los conductos de irrigación, la sociedad se vio obligada a buscar un medio para financiar su construcción. Fue así que se decidió recurrir a dos medios de recaudación, por un lado, la venta de acciones de la institución y por otro se vendieron cerca del 50% de las tierras que poseía la organización (en realidad tierras en poder de los Becher) a la Sociedad Civil conformada por Lorenzo Juliá y Juan Echarren, en concepto del proyecto. De esta manera se inician las tareas de excavación de los canales. En términos generales, el proyecto comenzó a mediados de 1921 y se dio por finalizado oficialmente a fines del año 1923.

Finalmente, luego del fraccionamiento, la nivelación y el cercado de las tierras adquiridas por la Sociedad Civil, se fueron vendiendo parcelas a través de remate público. La extensión de los lotes variaba entre 10 y 80 hectáreas. Estas parcelas serían parte de lo que más tarde se denominaría la Colonia Juliá y Echarren, en la actualidad, el territorio con mayor producción de frutas y hortalizas de la localidad.

Génesis de la crisis frutícola en la región

Retomando a Bandieri (2005) y Jong (2008), podemos sostener que, desde principios de la década del '20, la mayor parte de las actividades productivas de las explotaciones frutícolas quedaron en manos, al menos provisoriamente en un comienzo, de un conjunto de pequeños productores y sus correspondientes grupos familiares. Hasta la década del '70, podría decirse que la producción gozó de buenos márgenes de ganancias, principalmente hasta mediados del siglo XX. No obstante, durante los

últimos 20 años del periodo mencionado, comenzó a gestarse una importante crisis oculta bajo los “buenos precios” del mercado, y que tendría como principal víctima al pequeño y mediano productor.

El desarrollo de la actividad productiva de los valles fue impulsado desde un comienzo principalmente por capital de origen británico. La compañía inglesa propietaria de Ferrocarriles del Sud promovió, no solo la puesta en marcha de los sistemas de irrigación y la explotación primaria de la fruticultura, sino que también fue quien llevó a cabo la planificación inicial de la actividad en las etapas de empaque y comercialización de la fruta. Para ello se conformó la empresa denominada Argentine Fruit Distributors (de ahora en más AFD). Sus actividades de organización productiva, capacitación técnica a los productores y comercialización, comenzaron en la primera década del siglo XX y su funcionamiento pleno se alcanzaría ya entrada la década del 30. La presencia de este agente estaba sumamente ligada a los servicios de transporte que el mismo capital ofrecía.

Como antes mencionamos en nuestro trabajo, el proceso de distribución de las tierras en la región dio como resultado la presencia de un gran número de pequeñas y medianas explotaciones. Los productores nombrados “productores independientes”, constituyeron el agente social y económico predominante. De este modo, la cadena productiva estaba conformada en un principio por un grupo atomizado de productores y el capital inglés encargado de las actividades por fuera de la producción primaria (desde las obras hidráulicas- energéticas, hasta la capacitación de los productores). Lo interesante de esta relación semejante a un principal-agente es que, si bien la división de tareas parecía ser clara y bien definida, tanto los productores como el capital lograron internalizar las externalidades positivas aprovechables de un trabajo en conjunto.

Los márgenes de ganancias estaban claramente definidos, de manera que los productores se quedaban con un excedente que les permitía sobrellevar los costos derivados de las labores básicas (incluido el ingreso propio que cubren los costos de vida familiar), y adecuarse a las innovaciones relativas a los sistemas de conducción, cultivo y tratamiento sanitario del producto. Por otro lado, el capital gozaba de los márgenes de ganancias correspondientes al empaque, transporte y comercialización del producto final. El excedente obtenido correspondía en gran parte al manejo eficiente del transporte de la fruta desde las explotaciones hasta los puertos de Bahía Blanca y Buenos Aires, donde la fruta se exportaba o eventualmente se destinaba al consumo interno.

En última instancia, la intermediación terminaba quedándose con la diferencia entre el precio final del producto y los costos de la explotación primaria. La clave del éxito primero de este formato productivo, parece haber sido la proyección que el capital inglés visualizó sobre la actividad frutícola como una actividad con potencial industrial. Los objetivos a largo plazo de crecimiento del volumen de producción, y la posibilidad de inserción en un mercado internacional cuya demanda comenzaba a despegar, construyeron una estructura de incentivos que llevó a la fruticultura a su época dorada. La calidad final del producto dependía fuertemente de las etapas iniciales de producción, de su evolución biológica, entre otras. El productor debía tener un margen de ganancias que lo incentive a entregar un producto de calidad. La AFD se encargaba

de transferir la información correspondiente a las exigencias del mercado y brindaba el asesoramiento necesario para materializar las mejoras.

Tal como señala Jong (2008), dada la expansión de la cantidad de explotaciones de entre 5 y 20 hectáreas, estas pequeñas chacras parecían ser rentables. Un ejemplo de esto es el margen de ganancia que obtenía una explotación promedio de 7 hectáreas en la temporada 1939-1940. Su margen neto ascendía a un 27% de su ingreso aproximadamente, un margen que los productores no volverían a capturar en las décadas siguientes. Estos márgenes obtenidos se correspondían con el esquema organizativo de la cadena en manos del capital inglés, y su política de control de precios al productor. Esto fue posible, en gran parte, con la expansión de la demanda por parte de los países del hemisferio norte que se encontraban en contra estación.

Ahora, durante las décadas subsiguientes al '40 comenzó a gestarse un proceso de descapitalización de uno de los principales agentes de la actividad; comienzan a deteriorarse las condiciones para el productor independiente.

En el año 1948 se llevó a cabo la expropiación y estatización de la empresa Ferrocarriles del Sud, lo que llevaría a la retirada de los capitales británicos. Consecuentemente, la AFD cesaría su rol como intermediario en la actividad frutícola. En su lugar, entrarían nuevos agentes al juego, un conjunto de capitales nacionales interesados en el negocio con una visión diferente a la de la compañía antecesora. Gran parte de ellos provenían del Mercado Central de Buenos Aires y el mercado de Avellaneda. Medianos comerciantes que buscaban la posibilidad de intervenir en la actividad y algunos de ellos también integrarse verticalmente hacia abajo, al menos en algunas etapas de la producción (principalmente empaque y tratamiento post cosecha). De este modo, la actividad comenzaría a girar en torno a una visión más bien mercantilista que industrial, de modo que los conflictos de intereses, se materializarían en breve. La cadena se parte en dos etapas muy marcadas y con cierta rivalidad. La totalidad de la producción deja de ser una unidad de negocio, la historia parece vislumbrar un problema de principal-agente entre productores independientes e intermediarios.

“Sin embargo, puede sostenerse que el agotamiento del modelo británico sobre fines de la década de 1940 no significó una inmediata alteración en las posibilidades de acumulación del pequeño productor del Alto Valle. Es más, su situación de prosperidad relativa se afianzó y se extendió a los años subsiguientes en relación con la constante demanda, la escasa competencia de los buenos precios en los mercados externos, particularmente Brasil. Las modificaciones en las relaciones de producción, debido a los cambios estructurales en la composición del capital invertido [sobre todo en materia de ideología mercantil] en la fruticultura en la segunda post-guerra, se harían sentir recién a partir de [la manifestación] de la crisis en los años 1970” (Bandieri y Blanco. 1994, p.30).

La mayor parte de los pequeños productores, estaban confinados a formar parte de los eslabones más bajos en la cadena de producción, esto es, la extracción primaria. La comercialización del producto estaba en manos de intermediarios comerciales, que a menudo eran quienes poseían puntos de venta en los mercados centrales. El productor recibía el pago por su producto generalmente en consignación por medio de cuotas que diferían hasta 12 meses de cosechada y entregada la fruta. A pesar de las condiciones, la recuperación de los mercados europeos luego de la Segunda Guerra Mundial y el

surgimiento de un nuevo comprador como Brasil, permitieron al productor obtener aún buenos precios.

Es en este preciso momento en el que el intermediario comienza a adquirir un alto poder de negociación, puesto que es quien conoce en última instancia las condiciones del mercado y los precios obtenidos por el producto final. A este juego se agregaba un elemento fundamental que terminaría de inclinar la balanza en favor de la intermediación, esto es, el cambio tecnológico. Con el surgimiento de los nuevos equipos frigoríficos (atmósfera controlada, por ejemplo) los comerciantes podían entonces controlar las largas cadenas de frío. Esto devino en una situación en donde los productores veían reducida su capacidad para negociar la entrega del producto en el momento óptimo de madurez.

Ante la adversidad observada, aún sin notar los problemas que surgirían en un horizonte cercano, los pequeños chacareros comenzaron a buscar nuevas formas de organización durante la década del '50 y '60, a fin de asegurar la supervivencia de sus intereses y recuperar poder de negociación. Así fue como se crearon la Federación Regional de Cooperativas y la Asociación de Productores de Frutas Argentinas, entre otros. Sin embargo, la mayor parte de los miembros fundadores resultaban ser a su vez exportadores y propietarios de galpones de empaque y frío, de modo que la estructura de la cadena terminaba siendo la misma previa a la conformación de cooperativas. Ya se podía visualizar el comienzo de una crisis.

Luego de la Segunda Guerra Mundial, los capitales nacionales que conformaban gran parte del sector intermediario, dejaron que la mayor parte de las decisiones relacionadas con el uso de los insumos, la tecnología adoptada, los cuidados fitosanitarios y las variedades frutales, queden enteramente en manos de los productores. De este desinterés, y dada la falta de conocimiento por parte de los pequeños propietarios de las tierras, la situación devino en incremento de los costos de producción, caída en la calidad del producto, caída en el nivel de producción y otros problemas en la cadena.

Ante las inminentes dificultades que ya podían observarse, comenzaron a barajarse un par de ideas, aunque ninguna fuertemente argumentada, que explicarían la situación coyuntural de la época. Dentro de las principales hipótesis, la idea de que las actividades operativas que llevaban a cabo los productores estaban sujetas a un alto grado de ineficiencia, sería una de las teorías que resonaría con más fuerza. Dichas aseveraciones se basaban en parte, sobre los conceptos de desaprovechamiento de economías de escala (recordemos que la producción primaria del producto estaba en manos de un grupo atomizado de pequeños productores). De este modo, durante varios años, la mayor parte de las críticas han recaído sobre estos y sus decisiones en materia de uso de recursos, elección de variedades y falta de cuidado y preservación de los cultivos. No obstante, según opinan algunos técnicos expertos en materia de fruticultura (Julio Klin², comunicación personal, 22 de abril de 2018) y el apoyo de ciertos trabajos (Jong, 2008) cabe poner en duda tales afirmaciones. Estos validan la idea de reubicar el enfoque de la crítica sobre otro sector; la intermediación comercial/financiera de la actividad. Se ha planteado aquí que, la ineficiencia en la intermediación y tratamiento post cosecha de la

²Julio Klin se desempeñó en un principio como técnico durante la década del '90 en la Cooperativa de Productores de Río Colorado, y más adelante formó parte de la Gerencia de dicha entidad.

fruta sería la piedra angular que explica, no solo el comienzo, sino también la evolución de la crisis actual. La mayor parte de las observaciones proponen explicar la situación actual por medio de un análisis histórico regional.

Retomando nuevamente el hilo de nuestro estudio, los efectos de la crisis sobre el pequeño productor comenzarían a notarse recién dos décadas después de este acontecimiento. Durante las décadas del 50 y 60, los conflictos o síntomas serían barridos debajo del crecimiento de la demanda internacional y su consecuente aumento en el nivel de los precios. Sin embargo, estos indicios de anomalías en el funcionamiento de la nueva estructura del sistema productivo regional, parecerían ser factores sumamente cruciales para explicar el inicio de los conflictos actuales y su irreversibilidad (irreversible al menos en lo inmediato o en el corto plazo).

Cabe aclarar que, si bien la nota hace referencia a una región en particular dentro de la totalidad de la zona productiva, el Alto Valle de Río Negro constituye la mayor parte de las explotaciones y del volumen de producción. Con esto nos referimos a que, las condiciones que se observan en esta área son extrapolables, y a menudo se derrama en forma de externalidades, sobre el resto de las regiones que comprenden la fruticultura como actividad principal dentro de la provincia. El caso mencionado se ve a lo largo de la historia fuertemente influido por las condiciones del mercado externo, debido a su naturaleza exportadora. Sin embargo, las condiciones externas influyen de manera indirecta pero consistente sobre el funcionamiento del mercado interno por medio del volumen de oferta y de los precios, consecuentemente.

Ahora bien, lo que en un principio parece ser una situación ventajosa para el sector frutícola en nuestro país, constituye al mismo tiempo los incentivos para el surgimiento de competidores en un horizonte cercano. Entre mediados y fines de la década del 60, Argentina abastecía alrededor del 40% de la demanda europea de manzanas alcanzando picos máximos en los últimos años del período mencionado. No obstante, en los años siguientes nuestro país experimentaría una caída fuerte de la demanda destinada a los países europeos, y en el transcurso de las siguientes décadas habrían caídas del 30% y hasta del 50% (Jong, 2008). Un nuevo competidor del hemisferio sur se hace presente, Sudáfrica. Era cuestión de tiempo para que los conflictos comiencen a notarse y materializarse en malos resultados.

Las pequeñas empresas que tomaron el lugar de la AFD, en muchos casos solían desvincularse de la actividad en cuestión, en determinadas temporadas; no como consecuencia de quiebras, sino de las manipulaciones propias sobre el capital. Asimismo, las modalidades que estos adoptaban en términos de condiciones y formas de pago perjudicaban fuertemente al productor. El pago diferido en cuotas que alcanzaban hasta los 12 meses de plazo luego de levantada la cosecha, adelantos no negociados (fruta entregada “sin precio”), manipulación de la calidad de la fruta entregada, manipulación de las declaraciones de fruta perdida (a menudo sin control), eran algunas de las características de los mecanismos utilizados por el sector intermediario. Las condiciones observadas propiciaban un escenario poco favorable para la actividad en general, y el compromiso con la actividad por parte de las empresas comercializadoras parecía limitarse a los años de buenas cosechas.

Durante el transcurso de la década del '60, comenzaron a surgir nuevas tecnologías destinadas principalmente a las mejoras en el tratamiento de la fruta postcosecha. Equipos frigoríficos, medios de transporte e instalaciones complejas de sistemas de embalaje y empaque fueron algunos de los procesos para los que se proponían notables mejoras. Sin embargo, una vez más, y al igual que en la década anterior, el buen nivel de precios de los mercados internacionales (y también nacionales), en conjunto con la visión mercantilista del capital comercial, llevó a una baja innovación en dichos procesos (los excedentes se obtenían por medio de la manipulación de los márgenes de ganancias). Del conjunto de actividades que realizaban las empresas, la innovación más grande se observó en la instalación de equipos de frío para mantención de la fruta. Esto les permitiría a los intermediarios, obtener un mayor poder de negociación sobre los productores, puesto que la materia prima podía almacenarse y ser comercializada fuera del tiempo de cosecha, y en casos, ya llegada la siguiente cosecha.

Las mejoras tecnológicas requerían de financiación. Si bien los buenos precios acompañaban, esto no era suficiente para el costo de la inversión, en parte dado el tamaño de las empresas comercializadoras. Fue así que gran parte de los intermediarios optaron por ajustar los márgenes dados al productor, y recurrir a préstamos otorgados por el gobierno. Asimismo, los pequeños productores tenían la posibilidad de recurrir también a este tipo de préstamos para llevar a cabo las reformas correspondientes a la extracción de la materia prima. Sin embargo, el resultado de estos créditos fue una concentración aún mayor del capital en mano de las empresas, por medio de una transferencia de los productores como consecuencia del ajuste de los márgenes de ganancia (y podríamos decir márgenes de pérdida, en breve). De este modo, las pocas mejoras tecnológicas que hubo, se dieron principalmente en el sector de intermediación, mejoras que, aun así, no apuntaron al incremento de la calidad o la reducción de los costos en la cadena productiva, sino a la concentración del poder de negociación y a la capitalización de los excedentes.

Dadas estas condiciones, los pequeños productores pudieron llevar a cabo solo pequeñas inversiones en término de variedades y sistemas de conducción. Esto ayudó a construir la idea de que este sector de la cadena tenía serias ineficiencias. Para combatir estas ineficiencias, las empresas optaron más adelante por integrar la producción a su circuito de actividades. Esta decisión fue algo que, como observaremos, no provocó un cambio positivo sobre el nivel de eficiencia (de hecho, fue aún más ineficiente que la producción en manos de los pequeños productores) y terminaron por abandonar nuevamente dicha etapa. En ciertos casos, también abandonaron las labores correspondientes al empaque y tratamiento de la fruta, actuando solamente en la etapa de comercialización, sin mayor capital que equipos de frío para conservación del producto. El capital constituido como oligopsonio seguiría beneficiándose del excedente extraordinario producto del manejo del precio pagado al productor. Esto sería una de las principales causas de la lenta incorporación de nuevas tecnologías y variedades de las plantaciones. De este modo, para mediados de la década del 60 una chacra promedio de 15 hectáreas percibía un margen de ganancia de entre 8% y 10% (Jong, 1986) de su ingreso, en contraposición a lo observado anteriormente donde, un productor promedio, en la temporada 1939-1940 obtenía una tasa de ganancia cercana al 27% al explotar una chacra de 7 hectáreas. Esto revela una notable caída en la participación del productor en la cadena productiva. No obstante, estas tasas aún serían aceptables para un agente

productivo que, durante la década del '70, vería caer sus ganancias a cero y más adelante a tasas negativas.

Bajo estas condiciones desfavorables, los productores no podían llevar a cabo las inversiones necesarias, así como tampoco parte de las labores necesarias para entregar al final del año una fruta de calidad (se hacían menos curas, menos podas, menos raleo de los necesarios, entre otros). Esto se debía a que la mayor parte de las explotaciones estaban en manos de las familias, las cuales debían mantener cierto margen de ganancia para poder subsistir, de modo que lo obtenían por medio de la reducción de costos, al no conseguir un buen precio por su producto. La caída de la calidad contribuyó a que los productores obtengan un menor precio por su producto, un aumento del descarte (una caída en la producción comerciable) y en muchos casos, una cesación de pago de los préstamos adquiridos. Hacia fines del siglo XX, la descapitalización de un gran número de productores sería casi total.

La crisis se acentuaría con mayor fuerza ya entrada la década del '70. La caída en la demanda por parte de Europa y Brasil, en conjunto con el surgimiento de nuevos competidores como Chile y Sudáfrica, y el incremento de los costos internos causado por un proceso de inflación, tuvieron un impacto negativo fuerte sobre la economía regional. De manera directa, la caída en las exportaciones afectó a los exportadores y, de manera indirecta, bajo un efecto derrame producto del incremento de la oferta interna (luego de inundar parte del mercado con fruta de exportación), a los productores, que destinaban su producción al mercado interno. La mayor parte de estos últimos eran productores pequeños y medianos quienes, al enfrentarse a esta situación, optaron por tomar créditos bancarios para mantener la actividad en funcionamiento.

No obstante, bajo la política monetaria llevada a cabo en el '76 por Martínez de Hoz, que eliminó la regulación sobre la fijación de la tasa de interés, los productores previamente endeudados terminaron afrontando tasas de interés reales positivas, cuyo capital no fue destinado a inversiones productivas sino, como bien decíamos, a financiar el consumo inmediato de la producción. Era cuestión de tiempo para que comiencen a observarse incumplimientos en los pagos, dado el creciente endeudamiento del sector (pequeño y mediano).

Durante fines de la década del '70 y el transcurso de los '80, los sectores intermediarios optaron por adoptar una política de integración vertical basándose en la hipótesis de que la ineficiencia provenía del primer eslabón de la cadena de producción. De este modo, la explotación completa en manos propias permitiría mejorar la calidad de la producción y reducir los costos por medio de las economías de escala. Sin embargo, en la práctica los supuestos parecieron no corresponderse con los resultados obtenidos. Los costos de monitoreo y la ineficiencia en el manejo extensivo de una materia prima que requiere cuidados intensivos, terminaron por propiciar un escenario de ineficiencia superior al previamente obtenido con los pequeños productores (Jong, 2008).

Paralelamente, se observaron en la región numerosos esfuerzos por parte de los productores para asociarse en pequeñas y medianas cooperativas que defiendan sus derechos, intentos que en su mayor parte fracasaron al conformar el cuerpo directivo con miembros que a menudo ya intervenían previamente en la actividad de

comercialización e intermediación (varios de los capitales comerciales constituyeron las cabezas de estas cooperativas o los puestos en el mercado).

Al no obtener resultados que reviertan la situación desfavorable, gran parte de los pequeños productores se vieron obligados a ir abandonando la actividad frutícola. Algunas de las estrategias de subsistencia empleadas giraban en torno a la venta de su fuerza laboral, el cultivo de huertos y al criado de ganado para consumo personal. Otras se inclinaban por sembrado con pasturas y algunas variedades de cereales, y en ciertos casos, la venta misma de la explotación. Eventualmente, estas estrategias constituían medios meramente de subsistencia, sin posibilidad de ingresar al mercado o generar utilidades por medio de dichas actividades. La calidad de vida en términos del nivel de ingreso había caído fuertemente para estos grupos familiares. La fruticultura familiar ya no era sostenible, los herederos de las chacras veían caer delante suyo lo construido por sus padres, y las sucesivas generaciones se marcharían de sus lugares de origen en búsqueda de nuevas salidas laborales. La situación para muchos productores se visualiza como irreversible.

Crisis frutícola en Río Colorado: breve descripción de su evolución en las últimas décadas

El siguiente apartado se construye acorde con las descripciones obtenidas en una entrevista personal realizada al ingeniero Julio Klin (25 de noviembre de 2018). Aquí se aborda la evolución de la actividad frutícola de Río Colorado durante las últimas décadas del siglo anterior y principios del siglo corriente.

En contraposición al mercado target al que se inclinaba la producción de la región (fundamentalmente al mercado exterior, pero también con una cuota muy importante que satisfacía casi la totalidad del mercado interno), la actividad frutícola en la comarca del Colorado y la producción de las distintas variedades de frutas, estuvo ligada casi exclusivamente, desde sus comienzos, a las necesidades de la demanda proveniente del mercado interno. Esta decisión estaba fuertemente fundada sobre una condición: la localidad poseía un sello de cosecha³ entre una semana y 10 días antes que el valle, en el que se le permitía durante esos días entregar una primicia. En otras palabras, se le permitía llegar a los mercados con fruta de temporada, cuando el producto que había disponible era el de la temporada pasada, mantenida en sistemas de frío convencional que no eran capaces de conservar aceptablemente el grado de madurez de la fruta hasta esta época del año. Durante este periodo, la cosecha, el embalado y el transporte funcionaban a un ritmo muy intenso. Una vez pasado el periodo, el ingreso de los volúmenes de producción del Valle⁴ al mercado, generaban una caída en el nivel de los precios.

³ El concepto de sello de cosecha responde a cuestiones técnicas de maduración con las que debe cumplir la fruta para poder ser comercializada. Los controles son ejercidos por la Secretaría de Fruticultura, quien se constituye en este caso como asegurador de las condiciones óptimas de madurez de la fruta previo a su respectiva colocación en los mercados centralizadores. Por cuestiones climáticas (al estar más al norte), la localidad de Río Colorado tiene un sello de cosecha anterior al del resto de la región.

⁴ Por Valle entendemos el conjunto de localidades que engloba los valles irrigados de Río Negro y Neuquén.

Consecuentemente, la elección de las variedades en la localidad y la arquitectura de las implantaciones, estuvieron fuertemente ceñidas por estas condiciones. De este modo, la actividad se concentraba principalmente en la producción de ciertas variedades de manzanas, entre las que se destacaba la Red Delicious Standard de tonalidad bicolor, y en menor proporción, variedades como Rome Beauty, Yellow Newton Pippin y Golden Delicious.

Asimismo, la localidad tenía una producción importante de vid que se destinaba a la elaboración de vinos artesanales e industrializados. La ciudad contaba con 12 bodegas, aunque el grueso del volumen estaba concentrado por una bodega principalmente (esto lo veremos más adelante, la bodega de la Cooperativa de Productores). Asimismo, las plantaciones estaban dispuestas de modo tal que la cosecha y la extracción desde las explotaciones sean los más rápidas posibles, a fin de colocar con agilidad el producto en los camiones encargados del transporte. Esto atentaba en cierta forma contra una producción a mayor escala de variedades específicas de frutas, dada la simplicidad de los sistemas y las extensiones de las chacras (casi en su totalidad entre pequeñas y medianas).

En lo que respecta al tratamiento post cosecha de la fruta y a la comercialización (tanto de la fruta en fresco como la elaboración de vinos), dichas actividades eran nucleadas en un principio por la Cooperativa de Productores de Río Colorado Limitada (de ahora en más “la Cooperativa”). Esta entidad fue creada en la década del 30 en la localidad, con el fin de concentrar las actividades correspondientes a la etapa post cosecha – pre venta al mayorista/minorista. Dentro de sus instalaciones se destacaba la gran capacidad de sus galpones de empaque, del equipo frigorífico y de sus bodegas, cuya capacidad de almacenaje alcanzaba los 3 millones de litros.

Ahora bien, durante las décadas del ‘70 y ‘80 sobrevendrían ciertos hechos que terminarían por materializar una crisis sobre el pequeño y mediano productor. La llegada de los nuevos sistemas de conservación de la fruta en manos, en un principio, de algunos pocos intermediarios (fundamentalmente intermediarios comerciales exportadores o algunos puestos en los mercados centralizadores) dio por tierra con los beneficios derivados de las primicias que anteriormente explotaba la comarca. De este modo, con la aparición de la atmósfera controlada como sistema de preservación, la fruta podía ser almacenada y mantener un nivel de madurez aceptable, hasta 12 meses después de cosechada. Esto sin duda afectaba fuertemente la producción local, la cual se encontraba principalmente orientada a la comercialización de primicias.

El acceso a esta tecnología venía de algún modo condicionado por un proceso tal como el que se describió en el apartado anterior, en el que la concentración del poder de negociación ya no estaba en manos de los productores (o en su defecto, en las cooperativas formadas por estos); que, si bien buscaban formar parte de la etapa de comercialización, no lograban terminar de capitalizar esta intención. El mismo proceso de descapitalización, producto del manejo de los márgenes por parte de los intermediarios que afectó al grueso de los productores en la región, también alcanzó a los productores de la localidad.

Por otra parte, durante la década del ‘80, con el advenimiento nuevamente de la democracia, y luego de un periodo en el que el consumo interno sufrió numerosos golpes, se instauraron ciertas condiciones que hacían atractiva la posibilidad de producir fruta de exportación en la localidad. Fue así como la Cooperativa lideró algunos programas de exportación a Europa y Brasil de ciertas variedades de peras, entre las que

se destacaban Williams, Packams, D Anjou, y Red Williams. Asimismo, aunque en menor medida, la corporación belga Expofrut llevo a cabo un plan de exportación de manzana Granny Smith, que finalmente no prosperó. Al mismo tiempo, las nuevas variedades que habían sido importadas de Estados Unidos y Europa por algunos productores del Valle, como por ejemplo los clones de Red full-color, se instauraron también en las preferencias de la demanda interna. Consecuentemente, las condiciones y el tipo de fruta que debían ahora producir los productores locales había cambiado drásticamente. Como consecuencia, los chacareros se vieron obligados⁵ a iniciar un proceso de reconversión a fin de sustituir las plantaciones remanentes de vid y gran parte de las variedades tradicionales, por estas nuevas.

A pesar de los intentos de reincorporarse en los mercados y aprovechar las nuevas oportunidades de la demanda, los productores no pudieron hacer frente a las nuevas exigencias debido a que venían arrastrando un creciente nivel de descapitalización previo. Tal como mencionábamos, las sucesivas caídas previas en sus márgenes de ganancia y la incapacidad de centralizar sus intereses en la institución que ellos habían conformado con el fin de capturar así parte de los excedentes propios de la etapa de comercialización, llevaron a que el proceso de transformación de la estructura productiva se efectúe de manera lenta e inconsistente con las condiciones de la demanda.

Durante algún tiempo, los excedentes extraídos de la exportación directa desde la Cooperativa hacia el mercado europeo, supieron subsidiar las peripecias de la porción de la producción comercializada en el mercado interno. Sin embargo, el endeudamiento acumulado por los problemas previos, la ineficiencia administrativa de los recursos materiales y financieros de la entidad, y los enormes conflictos macroeconómicos que azotaban al país, terminaron por hacer inviable la continuidad de la exportación. Además, tal como habíamos señalado líneas atrás, la arquitectura de las plantaciones y las variedades no eran propicias para la producción de grandes volúmenes de variedades específicas (algo fundamental en la exportación). De este modo, el producto final puesto en los barcos para su comercialización, tenía nivel de calidad muy variable y, en promedio, marcadamente bajo.

Ante esta situación, el mercado target de la actividad frutícola en la localidad, volvió a girar hacia la demanda interna. Por parte de los productores, si bien se consiguió alcanzar cierto grado de reconversión de las plantaciones, esta fue demasiado lenta. La incorporación efectiva de las nuevas variedades se dio en un momento en el que el grueso de la demanda ya estaba siendo satisfecha. En parte por productores regionales o de la zona de Cuyo que producían para el mercado interno, y en parte, por cierto volumen de producción que en un principio tendría como destino el mercado externo, pero que con la caída de la exportación (consecuencia de los nuevos competidores y de los problemas macroeconómicos), terminaron inundando el mercado local.

De este modo, los márgenes que podrían haber sido aprovechados durante la expansión de la demanda de nuevas variedades a fin de afrontar los costos de reconversión de las plantaciones, no se correspondieron en el tiempo, y esto produjo un endeudamiento y una descapitalización aún mayor de los productores. Tal es así, que ya entrado el siglo

⁵ En una temporada, por ejemplo, unas 30000 toneladas de manzana Red Delicious Standard fueron destinadas a industria (industria es similar a descarte: más adelante explicaremos esto) al no encontrar lugar para su comercialización en fresco (J. Klin, comunicación personal, 25 de noviembre de 2018)

XXI, la presencia de la principal figura⁶ de la producción frutícola en Río Colorado, esto es, la Cooperativa, terminaría por entrar en una situación de quiebra, y se disolvería en cuanto a su rol como centralizador de los intereses de los chacareros. Consecuentemente, durante los últimos años, la entidad ha venido presentando incapacidad de afrontar los costos para mantener activas las instalaciones, condición que solo ha podido sobrellevar con la ayuda del sector público. Hoy en día, la prestación de servicios se reduce al tratamiento post cosecha de la producción de algunos chacareros de forma aislada.

En resumen, podríamos decir que gran parte de los problemas que se desprenden del análisis evolutivo de la actividad en la localidad, bien pueden caracterizarse como un problema de adaptación en el tiempo. Ahora bien, dichos problemas podrían haber sido evitados si los productores tenían un acceso más simple y rápido a la información respecto a las condiciones de la demanda, y un capital disponible para efectuar a tiempo la reconversión de la estructura productiva. Esto quizás hubiese sido posible sin la existencia de una brecha de información entre las necesidades del mercado capturadas por los últimos eslabones de la cadena y los primeros eslabones, y sin la manipulación de los márgenes de ganancia por parte de la intermediación, que llevaron a una creciente descapitalización del pequeño productor.

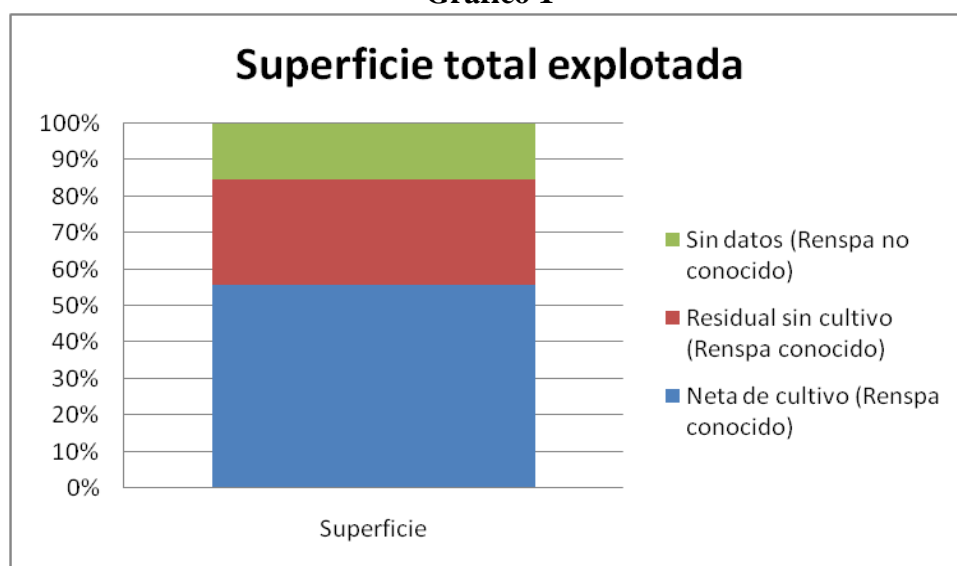
Nuestro caso de análisis en la actualidad: la ciudad de Río Colorado

Tal como mencionamos en un principio, la producción frutícola constituye una de las principales actividades económicas en la región. La localidad dispone de unas 3086 hectáreas bajo riego, aptas para el cultivo de distintas variedades de frutales que se clasifican generalmente en dos grandes grupos: frutas de pepita y carozo. En la actualidad, aproximadamente un 53,4% de la superficie está siendo empleada en dicha actividad. El 46.6% restante corresponde a parcelas que alguna vez formaron parte de la explotación frutícola, pero que hoy se encuentran abandonadas, con pastura, en venta o bajo un formato de producción de subsistencia, donde la producción de frutas, hortalizas o animales está destinada al consumo familiar.

⁶ Hoy en día hay otras dos instituciones que desplazaron en términos de relevancia a la Cooperativa: la Cooperativa de Comercialización de Río Colorado (que concentra el procesamiento de la fruta para industria) y la Cámara de Productores de Río Colorado (que concentra los reclamos de los productores, actuando como intermediario entre el sector público y el productor).

Distribución de las tierras y situación de las explotaciones:

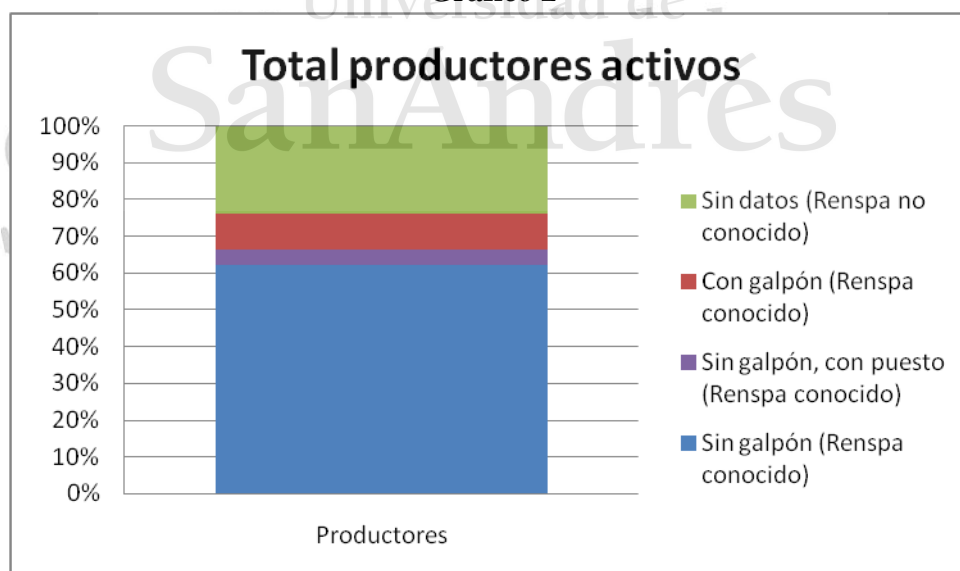
Gráfico 1



Fuente: elaboración propia en base a datos Renspasp⁷

Del 53,4% de la superficie bruta en producción que corresponde a unas 1647.42has, se conoce con precisión las condiciones de 1396.75has (un 84,8%). Asimismo, como podemos observar en el gráfico, de esta superficie explotada tenemos unas 916,32has netas de cultivo (un 65,6% de las explotaciones conocidas en detalle y un 55.6% del total). En resumen, tenemos una situación en la que solo cerca del 50% de las tierras se encuentra en producción, y a su vez solo el 55% (sujeto a diferencias por el 15% no conocido con detalle) de dicha superficie se encuentra implantada.

Gráfico 2



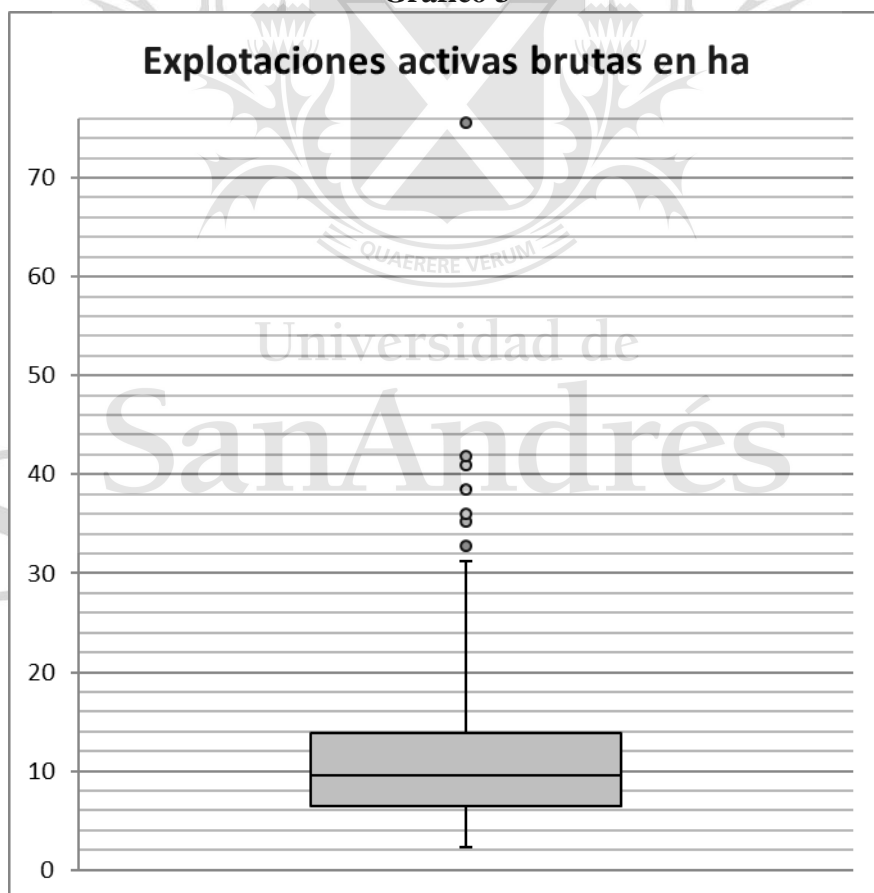
Fuente: elaboración propia en base a datos Renspasp

⁷Renspa: Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios, utilizado para la identificación y asociación de un productor/de su producción, en relación al campo donde lleva a cabo sus actividades. Cabe aclarar que los datos de los Renspa fueron recolectados personalmente, y en función de esto elaborada la base de datos que se utiliza para los gráficos en esta sección. La base se adjunta en el [Anexo](#).

La situación con el número de productores a cargo de las exportaciones es similar al de la superficie explotada. De un total de 272 productores históricos⁸, aproximadamente un 50,4% del total (137 productores) se encuentran hoy activos en la producción, mientras que el 49,6% restante (135 productores), se encuentra realizando otros tipos de actividades no necesariamente relacionadas con actividades agrícolas. Muchos de los productores han optado por realizar actividades comerciales o también ofrecer su fuerza de trabajo en relación de dependencia, pasando a ser asalariados. De los 137 productores activos se conoce con detalle la condición de unos 103 productores (explotaciones). Tan solo 20 productores cuentan con contactos directos en alguno de los puestos del mercado interno (Bahía Blanca, Buenos Aires, Rosario, Mar del Plata, Necochea o Comodoro Rivadavia). Unos 14 de esos 20 productores cuentan además con algún tipo de galpón de empaque, y solo 1 de los 14 cuenta también con equipo frigorífico.

Veamos a continuación como es la distribución de la superficie entre los productores.

Gráfico 3



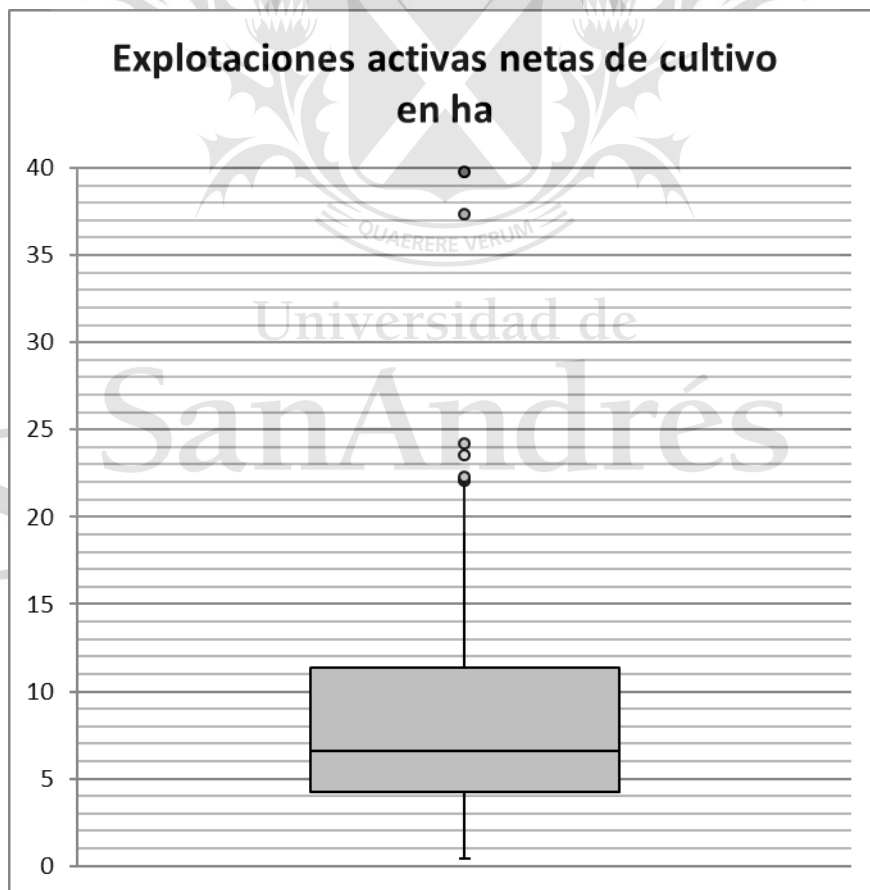
Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

⁸ Es el número total de productores que supieron tener en algún momento los Renspa actualizados, por ende, se presentaban como activos.

Del box-plot se desprende que el tamaño de la explotación que corresponde al productor mediano es de 9.5has. En este caso, ante la presencia de datos atípicos, la mediana representa mejor la situación de lo que podríamos definir como un productor representativo. La media de las explotaciones es de 13,56has brutas.

Retomando nuestro análisis, podemos observar que hay una concentración de tierras algo mayor en los últimos cuartiles con respecto a los primeros cuartiles. Asimismo, se observa que al menos el 75% de las explotaciones tienen una extensión de entre 2.32has (valor mínimo) y 13.88has. Además, se observan un grupo de valores atípicos (7) que corresponden a algunas explotaciones con un tamaño superior a las 31.22has (límite superior). Aquí, el valor máximo alcanza las 75.61has. Lo que se puede notar en resumen es una distribución que se concentra apenas superiormente en extensiones entre 9.5has y 31.22has. También, podemos observar que prácticamente la totalidad de las explotaciones tienen una extensión inferior a las 31.22has, de modo que el agente representativo podría clasificarse como un productor pequeño/mediano. No obstante, para observar con mayor precisión la distribución de la superficie procederemos a detallar el mismo diagrama con la superficie neta implantada.

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

Tal como podemos observar, cuando analizamos los datos correspondientes a la superficie neta implantada, la extensión de la superficie correspondiente al productor mediano cae a 6,57has (9,5has en extensión bruta). Por otro lado, la media es de

8,89has. Del mismo modo hay una simetría en la distribución algo superior al caso anterior concentrada mayormente en el 3 cuartil. No obstante, la distribución sigue teniendo aproximadamente las mismas características que el caso anterior. Al menos un 75% de las explotaciones corresponden a extensiones de entre 0.45has (valor mínimo) y 11.37has, con un valor límite de 22.04has (inferior al valor anterior de 31.22has). Aquí los valores atípicos (7) son en promedio bastante menores al observado en la superficie de las explotaciones brutas, con un valor máximo de 39.8has (claramente inferior a las 75.61has y sin corresponderse con la misma explotación).

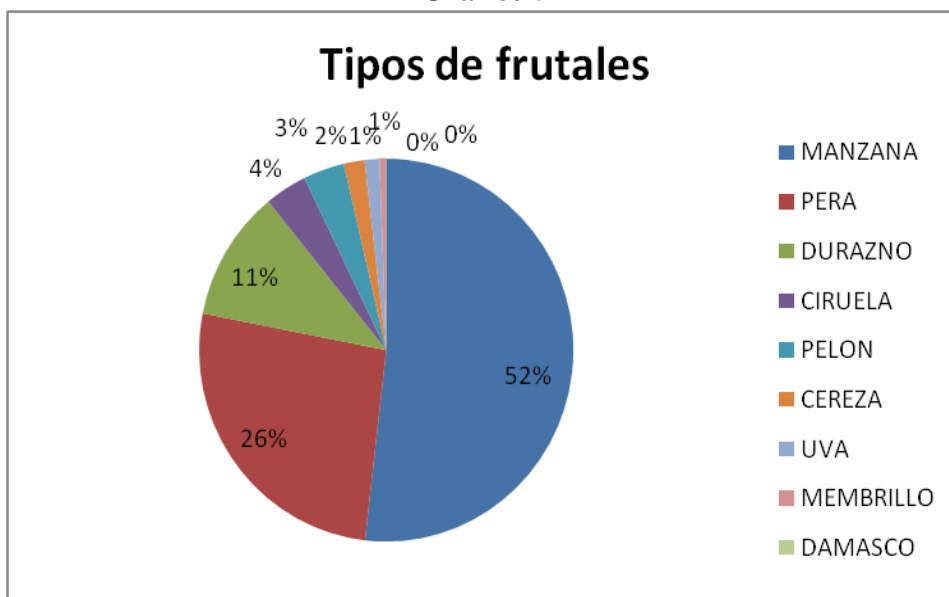
El análisis anterior sigue teniendo validez luego de esta observación: el agente representativo es el pequeño/mediano productor y la distribución de las tierras parece no ser demasiado inequitativa, aunque en términos netos se observa una concentración levemente superior en los últimos cuartiles al análisis de la superficie bruta. Esta característica será fundamental para nuestro análisis, puesto que trabajaremos sobre la idea de un agente representativo. Nuestro posterior análisis de costo de la producción estará basado sobre la caracterización del productor mediano. No obstante, esta decisión no es arbitraria, sino que está basada en que la distribución parece ser bastante homogénea (principalmente en superficie neta implantada) con una varianza relativamente baja. A su vez esta metodología está indefectiblemente ligada a nuestra disponibilidad de datos (no tenemos distribuciones para todas las variables).

Es importante destacar que el número de productores activos corresponde al total de productores con Renspa actualizado durante alguno de los últimos 3 años (2016-2017-2018). Del mismo modo se obtuvo la superficie explotada, correspondiente a las propiedades de estos productores. No obstante, como detallaremos más adelante, dicho número no representa fielmente la cantidad de explotaciones rentables de la actividad. Muchos productores han optado por seguir actualizando los Renspas de sus propiedades debido a que, gran parte de los subsidios provenientes del gobierno provincial o nacional se otorgan en función de las declaraciones detalladas en este documento. El único requisito (costo) para mantener actualizado el Renspa es estar inscripto en la AFIP con cualquier tipo de monotributo. En realidad, se presume que hay aproximadamente entre 30-40 productores que trabajan activamente y de manera rentable en la actividad frutícola de la localidad (la totalidad de los productores que tienen contacto directo con los puestos del mercado y algunos productores más que en general tienen algún ingreso secundario).

Características técnicas de la superficie implantada:

Veamos ahora las características técnicas de los cultivos correspondientes a la superficie explotada. Para ello se tomaron los datos correspondientes al total de la superficie declarada por los productores con el Renspa al día.

Gráfico 5

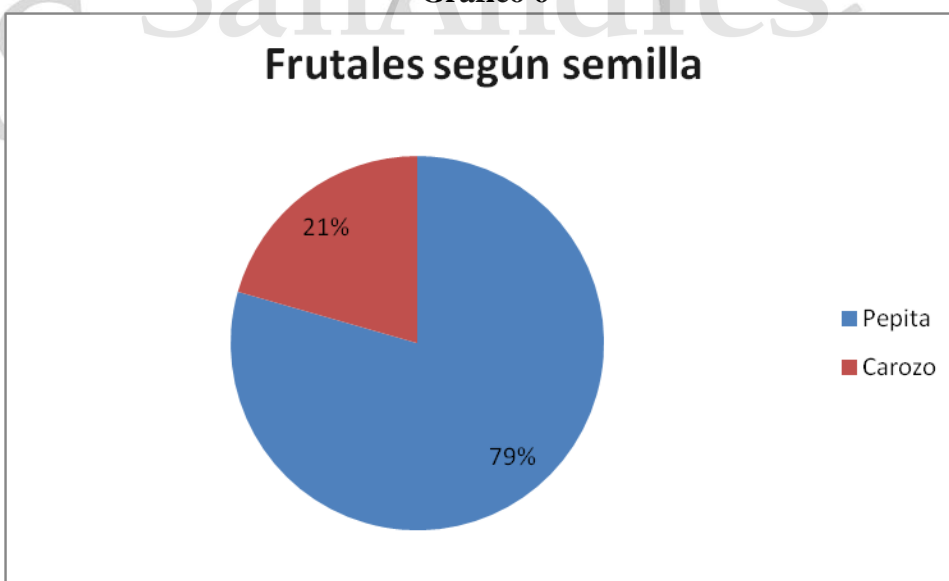


Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

Del total de la superficie implantada es posible señalar que, si bien hay cierta diversificación en la producción, existe una gran concentración principalmente en 3 tipos de frutales: manzana, pera y durazno, que reúnen cerca de un 89% de la cartera de producto. Como veremos más adelante, tanto la elección de los cultivos como la selección de las variedades estuvo fuertemente influenciada por las condiciones establecidas por la Cooperativa de Productores de Río Colorado.

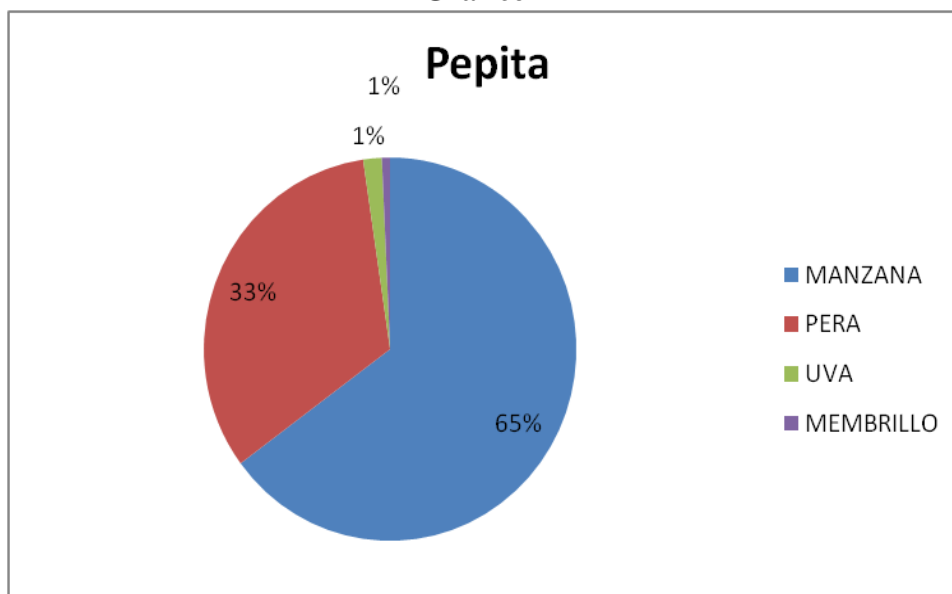
Las distintas variedades de frutas pueden ser clasificadas según el tipo de semilla en dos grandes grupos: pepita y carozo.

Gráfico 6



Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

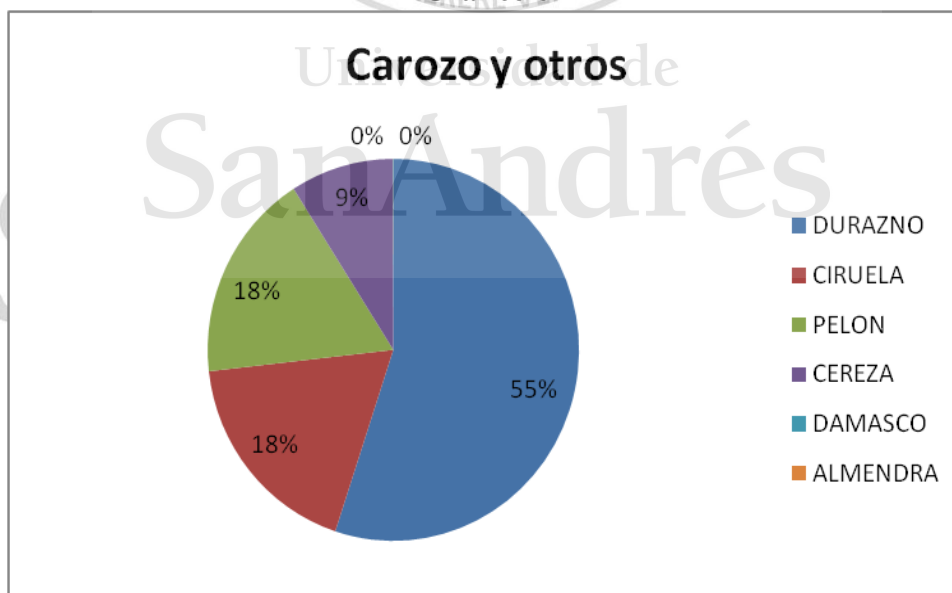
Gráfico 7



Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

En lo que respecta a la fruta de pepita podemos ver que hay una concentración casi absoluta en pera y manzana, con mayor peso en manzana. La concentración del tipo de producto en este caso, responde también a las condiciones climáticas óptimas observadas hace años atrás, para este tipo de cultivo.

Gráfico 8



Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

En el caso de la fruta de carozo, se observa una diversificación algo mayor que en el caso de la fruta de pepita. Si bien hay una fuerte concentración en la producción de duraznos, otros cultivos como ciruelas, pelón y cereza también constituyen un porcentaje importante de la producción.

La distinción entre fruta de carozo y pepita constituye una clasificación muy común en la actividad. Las diferencias entre estos dos tipos de frutales van desde, el impacto de las condiciones climáticas sobre el tipo de fruta, hasta el precio final de cada producto. Una diferencia fundamental que se encuentra es la época de cosecha de cada tipo de frutas. Mientras que las frutas de carozo como duraznos, pelones y cerezas tienen una maduración temprana (noviembre/diciembre principalmente), las frutas de pepita tienen mayormente una maduración posterior (enero-marzo). Estas diferencias tienen un impacto fundamental sobre los costos de producción. Las frutas de maduración temprana son más propensas a sufrir daños por causa de heladas, que se dan usualmente durante los meses de octubre y noviembre, época en la que se gesta la yema del fruto (momento crítico en la vida del fruto). Esto genera costos de producción mayores en carozo que en pepita, puesto que las medidas para prevenir daños por heladas, requieren de una gran inversión inicial y un elevado costo de mantenimiento y operación. Algunos de los métodos anti-heladas⁹ comúnmente empleados son el riego por aspersión¹⁰ y la incineración de fuentes combustibles¹¹ (fueloil, madera, neumáticos, entre otros).

Por otro lado, la resistencia y dureza de la piel y la pulpa de cada tipo de fruta difieren notablemente. En general, frutas como manzana y pera (pepita) son más fuertes y resistentes que otras como durazno y cereza (carozo). El rameo causado por el viento, los daños ocasionados por la caída de piedra e incluso los daños sufridos durante la labor de las cosechas y post cosecha, son mucho más significativos sobre estos últimos en relación a los primeros.

No obstante, la fruta de pepita representa el grueso de la producción con un 80% de la superficie total implantada. En consecuencia, nuestro análisis continuará haciendo especial énfasis en este tipo de frutas, sin ahondar en el porqué de la decisión de producción por parte de los productores, que, si bien se presume que está asociada a cuestiones de costos como antes mencionábamos, no contamos con información suficiente para sostener tal hipótesis.

Veamos ahora las características de los sistemas de conducción de las plantaciones. Cabe aclarar que por sistema de conducción se entiende la forma de plantación y distribución de las plantas sobre las extensiones de tierra. De este modo, clasificaremos

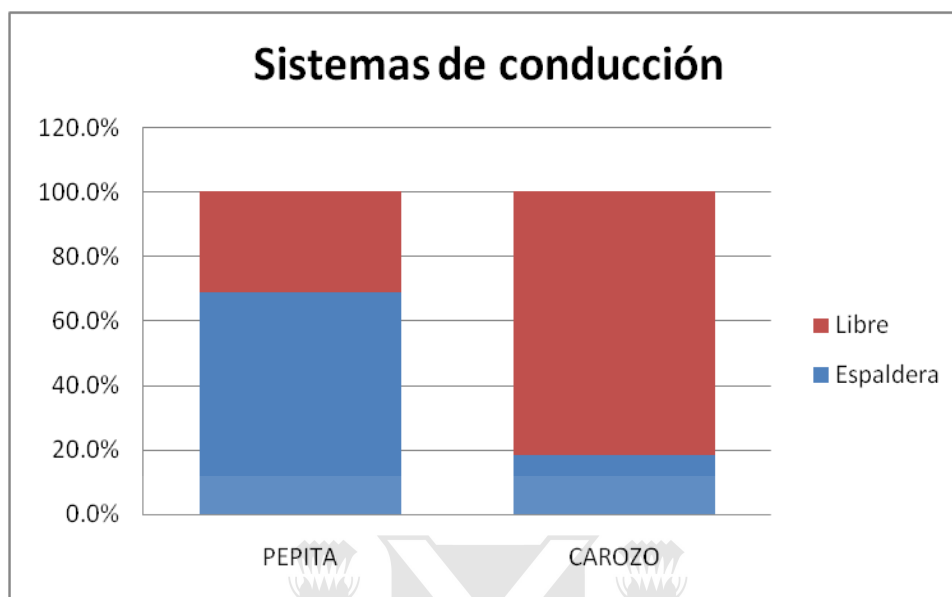
⁹Para mayor información ver [Anexo G](#)

¹⁰Consiste en la colocación de aspersores sobre o bajo el nivel de las plantas de manera tal de suministrar un caudal de agua suficiente para que la temperatura en la superficie del cultivo en el primer caso, o del suelo en el segundo, no descienda a valores críticos, sino que alcance como temperatura mínima valores cercanos a los 0 grados. Esta práctica requiere de elevados costos de inversión y financiamiento, pero suele ser muy efectiva en ciertas condiciones (caudal suficiente de agua, vientos moderados, buen drenaje).

¹¹Esta práctica es una de las más rudimentarias en cuanto a métodos combativos contra heladas. Consiste en colocar las fuentes combustibles en los cuadros cultivados de manera tal que el desprendimiento de calor producto de la incineración de dichas fuentes mantenga de manera local una temperatura superior a la crítica del cultivo correspondiente. Si bien la inversión no es alta (solo insumos), el esfuerzo necesario es significativamente alto, y el rendimiento suele ser bajo, con resultados altamente variables.

los grupos de frutales dentro de dos tipos de métodos de distribución¹²: conducción libre¹³ y conducción por espaldera (también llamado eje central)¹⁴.

Gráfico 9



Fuente: elaboración propia en base a datos Renspas

Es posible notar que, la superficie implantada bajo el sistema de espaldera en fruta de pepita es inversamente proporcional al de fruta de carozo. En el primer caso, un 68.9% de las plantaciones de pepita están bajo un sistema de espaldera mientras que el 31.1% restante corresponde a monte libre. En el segundo caso, tan solo el 18.4% de la plantación está bajo un sistema de espalderas y el 81.6% restante corresponde a monte libre. Estas características se corresponden directamente con cuestiones relacionadas con las extensiones de cada tipo de frutales.

¹² Para mayor detalle acerca de sistemas de conducción ver [Anexo H](#).

¹³ En esta estructura el crecimiento de los árboles se deja libre, sin una organización por hileras y con una densidad de plantación baja. Solo se controla mínimamente la distancia entre plantas para evitar un sombreado excesivo, aunque sin una técnica marcada.

¹⁴ Las plantas se distribuyen en hileras apoyadas sobre un eje central de alambres sostenidos por postes en los extremos de las filas. El crecimiento de las ramas es guiado por la parrilla de alambres formando paneles angostos de plantas.

Análisis económico de la fruticultura en Río Colorado

Ahora bien, la implementación de uno u otro sistema de conducción tiene distintos efectos sobre la productividad de las explotaciones. En lo que respecta a las frutas de pepita, el sistema de espalderas facilita la realización de tareas culturales relacionadas, tanto a las actividades de mantenimiento de los cultivos (poda, raleo, fumigación), como a las actividades de extracción (cosecha). Asimismo, permite implementar una mayor densidad de plantación de manera eficiente. El ordenamiento y la distancia entre árboles que resulta de dicho sistema, permite la mecanización de las tareas anteriormente mencionadas reduciendo al mismo tiempo la posibilidad de daño sobre la fruta a causa de rameo, maduración no homogénea o tardía y reducción del tamaño, entre otros.

En el caso de la fruta de carozo, a todas las ventajas anteriormente mencionadas se agrega, además, la reducción del costo de implementación de medidas combativas contra heladas y granizo. Las mallas anti-granizo o el riego por aspersion para evitar heladas, tienen una eficiencia significativamente mayor en cultivos implantados bajo sistemas de espalderas, que en sistemas de monte libre. Esto se debe al alcance de la cobertura de las medidas combativas. Cabe destacar nuevamente que las frutas de carozo requieren de un cuidado más intensivo que las frutas de pepita, debido a la época de floración y gestación (octubre y noviembre, meses con altas probabilidades de heladas tardías) y la fragilidad física del producto (consecuencias del rameo y granizo).

De este modo, tal como es posible observar en el gráfico anterior, hay una importante porción de las explotaciones que se encuentran bajo un sistema de monte libre. Un 30% en fruta de pepita y un 81% en frutas de carozo. Más aún, los cultivos que más requieren de un sistema de espalderas (carozo) dada la demanda de cuidado intensivo son los que menos emplean este método. En términos generales, podemos decir que esta falta de acondicionamiento constituye una primera deficiencia fundamental de la producción.

Análisis de la producción de pera y manzana

Dado el alto nivel de concentración de la cartera de producción, inclinado fuertemente en frutas de pepita (79% del total de las plantaciones), procederemos a analizar la estructura de costos y beneficios que enfrentan los productores locales para la producción de los dos principales cultivos: manzana y pera. Para ello, utilizaremos un estudio de costos de producción para la temporada 2017-2018 llevado a cabo en conjunto por la Secretaría de Fruticultura de Río Negro y el INTA–E.E.A. Alto Valle, basado en el marco conceptual del documento emitido por un conjunto de ministerios nacionales y provinciales¹⁵ bajo el nombre de “Costos de Producción del Observatorio Frutícola. Peras y Manzanas en Río Negro, Neuquén y Mendoza”.

¹⁵ Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Ministerio de Industria; los gobiernos provinciales, Provincia de Río Negro, Provincia de Neuquén, Provincia de Mendoza; instituciones de ciencia y técnica, Universidad Nacional del Comahue, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, entre otros.

La estimación de la estructura de costos requiere primeramente la conformación de ciertas clasificaciones. Como resultado de las premisas que se desprenden del estudio mencionado anteriormente, surge la clasificación de las estructuras productivas y los modelos de explotación. La primera corresponde a los sistemas de conducción empleados en las plantaciones, mientras que la última corresponde a la conjunción de dos variables: tamaño de las explotaciones (unidades de organización de la producción o “UOP” según el trabajo, “EAP” según el INDEC) y el nivel de tecnología implementado en dichas explotaciones.

Acorde a nuestros fines, y para evitar ahondar en cuestiones demasiado técnicas con respecto a las tecnologías de conducción, adoptaremos de forma conjunta y sin distinción los sistemas de “espaldera” y “eje central”, los cuales son cercanos con respecto al volumen de producción y de plantación. De este modo, la clasificación de la estructura productiva se reduce a la determinación de dos sistemas de conducción: espaldera y monte libre (tradicional). Esto nos permite adoptar una función de costos operativos que se corresponda con el tipo de explotación a analizar. En nuestro caso, el 69,8% de las plantaciones de pepita están bajo un sistema de espalderas y el restante 30,2% bajo un sistema tradicional o monte libre¹⁶.

Asimismo, se proponen 6 posibles modelos de explotación en función del capital de la unidad productiva, que nos permitirá reconocer la estructura de costos que enfrenta la producción de peras y manzanas en la localidad. En términos generales se clasifican los siguientes esquemas:

- Modelo 1: Productores de máxima dimensión y tecnología media.
- Modelo 2: Productores de gran dimensión y tecnología media.
- Modelo 3: Productores de mediana dimensión y máxima tecnología.
- Modelo 4: Productores de pequeña dimensión con tecnología media.
- Modelo 5: Productores de pequeña dimensión con tecnología baja.
- Modelo 6: Muy pequeños productores con muy baja tecnología.

Clasificación y determinación de características técnicas

A continuación, abordaremos en detalle las características técnicas que se desprenden de nuestro caso de análisis. Esto nos permitirá más adelante definir la estructura de costos primarios de producción, ligado a las condiciones de los factores productivos. Luego, a modo de comparación, añadiremos los resultados de un estudio similar, realizado para la región norpatagónica que engloba Río Negro y Neuquén. Cabe aclarar que, si bien nuestro caso de análisis estaría incluido en este último análisis mencionado, en términos de superficie implantada y, consecuentemente, en capacidad de producción, representa una porción casi insignificante. Para ilustrar mejor esta última observación veamos el siguiente gráfico, obtenido del Anuario Estadístico de Senasa (2015) que detalla la superficie implantada con fruta de pepita por localidad.

¹⁶ Las estadísticas corresponden a los gráficos de elaboración personal mostrados anteriormente. Para observar la desagregación por explotaciones ver las tablas que se adjuntan en el [Anexo B](#).

Gráfico 10

Río Negro 2015 – FRUTA DE PEPITA – Superficie (ha) por localidad y especie

Localidad	Manzana	Membrillo	Pera	Total
Allen	2.959	2	3.147	6.108
General Roca	2.031	9	2.587	4.627
Villa Regina	1.879	3	2.361	4.243
Cipolletti	1.241	1	1.629	2.871
Chichinales	790	5	1.288	2.083
Ingeniero Luis A. Huergo	885	4	1.124	2.013
General Enrique Godoy	978	1	1.020	1.999
Chimpay	975	0	869	1.844
Cervantes	789	5	1.037	1.831
Mainqué	621	4	943	1.568
Campo Grande	642	0	640	1.282
Lamarque	713	0	511	1.224
Cinco Saltos	487	2	533	1.022
Río Colorado	660	7	340	1.007
General Fernández Oro	471	0	505	976
Coronel Belisle	410	0	384	794
Valle Azul	329	4	367	700
Luis Beltrán	384	4	215	603
Contralmirante Cordero	160	0	181	341
Pomona	140	0	108	248
Choele Choel	149	0	90	239
General Conesa	115	0	90	205
Viedma	48	0	21	69
Catriel	24	0	27	51
TOTAL	17.880	51	20.017	37.948

Fuente: Senasa- Renspa

Gráfico 11

Neuquén 2015 – FRUTA DE PEPITA – Superficie (ha) por localidad y especie

Localidad	Manzana	Membrillo	Pera	Total
San Patricio del Chañar	1.545	0	1.108	2.653
Centenario	611	0	717	1.328
Añelo	498	0	256	754
Vista Alegre	340	0	175	515
Plottier	227	0	178	405
Neuquén	147	0	113	260
Senillosa	60	4	112	176
Arroyito	93	0	15	108
TOTAL	3.521	4	2.674	6.199

Fuente: Senasa - Renspa

En lo que respecta a la implantación de manzana, podemos observar que la localidad de Río Colorado representa alrededor del 3% del total de la región (gráficos 10 y 11 sumados), mientras que, en cuanto a implantación de pera, representa alrededor del 1,5% de la superficie total. Dicho esto, aquí yace nuestra justificación para sostener que la caracterización realizada para la región, no debería verse influida en gran manera por las características técnicas de la localidad objeto de nuestro estudio. Podríamos entonces proceder, señalando que el análisis técnico-económico de la actividad primaria en la región constituye un caso de comparación acorde a nuestros fines.

Esto nos permitirá, al menos en lo que respecta a la etapa inicial de la producción, tener una noción de cuál es la situación relativa de la actividad frutícola en Río Colorado con respecto a la situación de la misma, en el territorio circundante.

Análisis focal sobre nuestro caso de estudio: Río Colorado

Analizando nuestro caso de estudio, la explotación mediana tiene una extensión aproximada de 9,5ha, de las cuales 6,57 ha son netamente cultivadas (70% de la extensión bruta). En lo que respecta al sistema de conducción, un 30% de las plantaciones están bajo sistema de monte libre o tradicional. La edad promedio de las plantaciones de manzana ronda los 20 años con una densidad aproximada de 810 plantas por hectárea, mientras que de las plantaciones de pera ronda los 23 años, con una densidad de 728 plantas por hectárea¹⁷. La superficie neta de manzanas alcanza un 52% mientras que la pera representa un 26% del total de la superficie implantada.

Con respecto a los tractores, la última información documentada data del CNA 2002 en el que se detalla el número de tractores según potencia y antigüedad por departamentos dentro de la provincia de Río Negro. A pesar de la desactualización de este último dato, el cambio en capital pesado de trabajo ha sido ciertamente poco significativo durante los últimos 20 años, dadas las condiciones económicas de los productores y el costo (usualmente en dólares) de dicho capital. Consecuentemente, podríamos asumir este dato como válido para nuestra clasificación en términos generales.

La localidad de Río Colorado (entendido como la localidad propiamente dicha y la Colonia Juliá y Echarren) pertenece al departamento de Pichi Mahuida, junto a los parajes Coronel Eugenio del Busto, Juan de Garay y Pichi Mahuida. No obstante, estos parajes se encuentran mayormente asociados a la producción de hacienda y ganado, con una población inferior a los 50 habitantes y sin una estructura productiva significativa. De este modo, los datos correspondientes al departamento en general se corresponden casi completamente a los datos de Río Colorado en materia de factores productivos. Según el censo anteriormente mencionado, el total de las EAPs que contaban con tractores al año 2002 ascendía a 343, mientras que el número de tractores alcanzaba los 460, lo que da un total aproximado de algo más de un tractor por explotación.

Asimismo, el número de pulverizadoras ronda en 1 unidad por explotación (99/137), al menos esto es así para las explotaciones actualmente activas¹⁸. Por otra parte, no contamos con información respecto al número de tracto-elevadores. Sin embargo, según sostienen algunos profesionales de la actividad en la región, el número de tracto-elevadores es cercano, aunque también algo inferior a 1 por productor.

De este modo, conforme a las características detalladas, nuestro caso de estudio podría bien ser representado en términos generales por el modelo 4 de explotación, que describe el documento de costos para la producción: explotaciones de pequeñas dimensiones con una tecnología de producción media.

Por otra parte, respecto al sistema de conducción, nuestros datos se limitan a la proporción de fruta de pepita que se encuentra bajo sistema de espaldera o monte libre,

¹⁷ Los datos de edad de las plantaciones y densidad corresponden a una construcción personal de una base de datos correspondiente a aquellas explotaciones con Renspas actualizados al 2017-2018.

¹⁸ Ver [Anexo](#)

es decir, no contamos con una desagregación por pera y manzana según tipo de conducción. De este modo, procederemos a seguir suponiendo que la proporción de pera y manzana bajo cada uno de los sistemas es igual a la proporción de las frutas de pepita en general (69% bajo espaldera-31% bajo monte libre).

Por último, para finalizar la clasificación, según los expertos, la producción por hectárea de manzana alcanza los 43000 kg/ha, mientras que la pera alcanza los 35000 kg/ha (S. A. Arleo¹⁹, comunicación personal, 30 octubre 2018).

Análisis comparativo regional: provincias de Río Negro y Neuquén

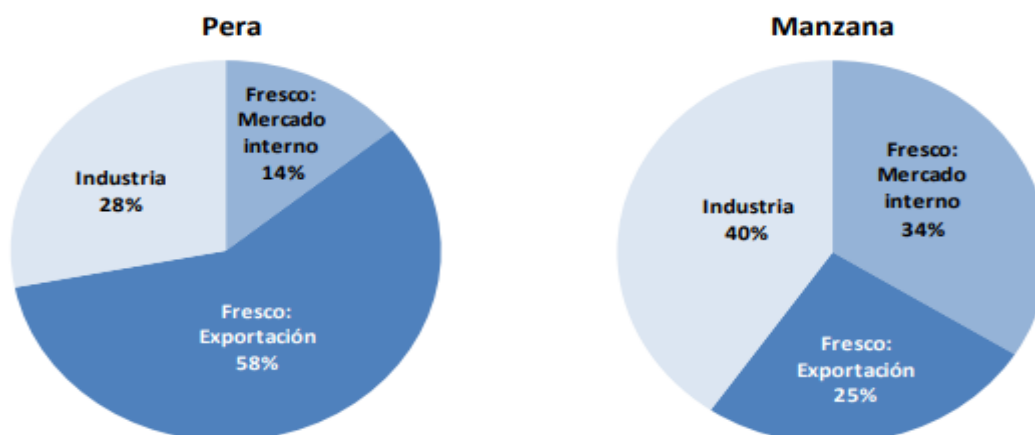
Acorde con el análisis realizado por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2014), la estructura productiva media de la actividad frutícola en las provincias de Río Negro y Neuquén, bien puede caracterizarse de la siguiente forma:

- Estructura productiva de tamaño pequeño: 16has brutas por explotación y 11ha netas
- Tecnología media
- Rendimiento de la producción: 38000kg/ha en manzana y 50000kg/ha en pera

Una primera diferencia que podemos notar a priori, es que, mientras que el rendimiento de la producción de manzana es superior en Río Colorado en relación al rendimiento de la producción media regional (un 13% mayor aproximadamente), el rendimiento de producción de peras es superior en la región que en la localidad analizada (un 42% mayor aproximadamente). Esto puede estar ligado en gran parte a cuestiones de demanda: mientras que una parte de la producción del alto valle se destina a la exportación (teniendo en cuenta que lo que se exporta mayormente es pera), la localidad de Río Colorado enfrenta mayormente una demanda por manzanas proveniente del mercado interno.

Gráfico 12

Principales destinos de la producción de Fruta de Pepita Promedio 2009-2013, en % según valor



Fuente: SSPMicro con base en FUNBAPA (2009-2013)

¹⁹ Susana Anahí Arleo se desenvuelve como secretaria de la Cámara de Productores Frutícola de Río Colorado desde fines de la década del '90.

La producción destinada a industria no es tenida en cuenta en nuestro análisis, al menos como destino de producción, debido a que recibe el descarte del producto. En otras palabras, forma parte de un mercado secundario que absorbe no solo fruta fresca de baja calidad, sino también, fruta que no ha sido cosechada para comercializar en fresco y se ha caído de la planta por exceso de madurez, infección o condiciones climáticas (como es de esperar, el precio en este mercado se condice con la calidad). En el último tiempo, además, cierto volumen de fruta (determinadas variedades de pera y manzana) con una calidad aceptable para comercializar en el mercado interno ha sido descartado para industria debido a la escasa o nula demanda. Consecuentemente, un análisis técnico para la obtención de una fruta de calidad destinada a la comercialización en fresco, no aplicaría para este “destino” de producción. Más aún, podríamos sostener que el volumen de producción destinado a industria constituye un indicador de que tan adversas son las condiciones del mercado de fruta en fresco (interno y exportación).

Retomando nuestro análisis, una primera impresión de la inclinación en cuanto a la producción de una u otra fruta puede notarse en la implantación de cada variedad frutal en la región y en la localidad. Volviendo a los gráficos 10 y 11, podemos ver que la región que suma las provincias de Río Negro y Neuquén destina unas 21401has (48,5% del total de superficie implantada con pera y manzana) para la plantación de manzanas y unas 22691has (51,5%) para peras. Por otra parte, Río Colorado destina unas 660has (66% del total de superficie implantada con pera y manzana) a la implantación de manzanas y unas 340has (34%) para peras. Si a esto le añadimos los supuestos de rendimiento medio por hectáreas de cada variedad (para Río Colorado 43000kg/ha en manzana y 35000kg/ha en pera vs 38000kg/ha en manzana y 50000kg/ha en pera para la región), esto arroja una mayor inclinación en el volumen de producción en cada caso: la región concentraría aproximadamente un 42% (813238 toneladas) en volumen producido de manzana (tomando como total el volumen de pera más el volumen de manzana) y el restante 58% (1134550 toneladas) en volumen de pera. Bajo este mismo método, Río Colorado concentraría aproximadamente un 70% (28380 toneladas) en volumen producido de manzana y el 30% restante (11900 toneladas) en volumen de pera.

Una vez más, cabe resaltar que, si bien en los datos correspondientes a la región está incluido nuestro caso de estudio y, le aplicamos a este también un rendimiento medio regional que bien sabemos difiere del que observamos para la localidad en particular, la estimación de rendimiento para la región pondera nuestro caso tal como lo analizamos (puesto que los datos utilizados en nuestro estudio, al igual que en el estudio regional, parten de los Renspas). De este modo, si bien esta descripción puede ser muy general, al menos nos permite tener un primer acercamiento a un análisis comparativo, que bien puede ser mejorado si se obtiene una mayor precisión sobre el suministro de datos que aquí nos limitan.

Por otro lado, el tamaño medio de las explotaciones (brutos) resulta ser superior para la región (un 68% mayor que el mediano en la localidad de Río Colorado, el cual nosotros adoptamos como representativo). No obstante esta última diferencia, la clasificación en términos de tamaño de las explotaciones sigue siendo la misma en ambos casos acorde a la metodología de modelización aplicada en nuestro análisis (ambos casos entran dentro de la clasificación definida como “pequeños productores/explotaciones”). Esto se debe,

en parte, a que el corte que se realiza captura a grandes rasgos los distintos tamaños de explotaciones, y los costos asociados a estas diferencias no tienen una magnitud demasiado significativa.

En conclusión, podríamos decir que, en general, las características técnicas en uno y otro caso comparten ciertas semejanzas, al menos en lo que corresponde a nuestra clasificación. Asimismo, podríamos sostener que las diferencias en cuanto a rendimiento de la producción se corresponden en cada caso con cierta inclinación en la producción de un determinado tipo de fruta. Mientras que la región presenta mayor rendimiento en la producción de pera, la localidad analizada tiene un mayor rendimiento en la producción de manzana.

Costos de producción primaria

A continuación, observaremos la estructura de costos que se desprende del documento “Costos referenciales de producción temporada 2017-2018” elaborado por la Secretaría de Fruticultura de Río Negro INTA – E.E.A Alto Valle (2018), correspondiente al modelo 4 en el que clasificamos nuestro caso de estudio:

Gráfico 13

		PERA				MANZANA				
		SISTEMA TRADICIONAL				SISTEMA TRADICIONAL				
concepto	\$/ha	35.000	40.000	45.000	50.000	concepto	\$/ha	32.000	38.000	43.000
Gs. Labores culturales	168.349	4,81	4,21	3,74	3,37	Gs. Labores culturales	154.250	4,82	4,06	3,59
Gasto cosecha		1,56	1,56	1,56	1,56	Gasto cosecha		1,56	1,56	1,56
Gasto general	14.494	0,41	0,36	0,32	0,29	Gasto general	14.494	0,45	0,38	0,34
Subtotal gastos (\$/kg)		6,79	6,13	5,62	5,22	Subtotal gastos (\$/kg)		6,83	6,00	5,49
Impuestos vs.		0,08	0,07	0,07	0,06	Impuestos vs.		0,08	0,07	0,07
Amortización	4.342	0,12	0,11	0,10	0,09	Amortización	4.342	0,14	0,11	0,10
Interés		0,75	0,68	0,62	0,58	Interés		0,76	0,67	0,61
Total costo (\$/kg)		7,74	6,99	6,41	5,95	Total costo (\$/kg)		7,81	6,85	6,26
Total costo (U\$/kg)		0,41	0,37	0,34	0,31	Total costo (U\$/kg)		0,41	0,36	0,33
costo en fresco \$/kg		8,99	8,11	7,43	6,86	costo en fresco \$/kg		9,97	8,69	7,90
costo en fresco U\$/kg		0,47	0,43	0,39	0,36	costo en fresco U\$/kg		0,52	0,46	0,42
		SISTEMA ESPALDERA				SISTEMA ESPALDERA				
concepto	\$/ha	35.000	40.000	45.000	50.000	concepto	\$/ha	32.000	38.000	43.000
Gs. Labores culturales	137.848	3,94	3,06	2,76	2,51	Gs. Labores culturales	128.549	4,02	3,38	2,99
Gasto cosecha		1,49	1,49	1,49	1,49	Gasto cosecha		1,49	1,49	1,49
Gasto general	14.494	0,41	0,32	0,29	0,26	Gasto general	14.494	0,45	0,38	0,34
Subtotal gastos (\$/kg)		5,84	4,88	4,54	4,26	Subtotal gastos (\$/kg)		5,96	5,26	4,82
Impuestos vs.		0,07	0,06	0,05	0,05	Impuestos vs.		0,07	0,06	0,06
Amortización	4.342	0,12	0,10	0,09	0,08	Amortización	4.342	0,14	0,11	0,10
Interés		0,65	0,54	0,50	0,47	Interés		0,66	0,58	0,53
Total costo (\$/kg)		6,69	5,57	5,18	4,86	Total costo (\$/kg)		6,83	6,02	5,51
Total costo (U\$/kg)		0,35	0,29	0,27	0,26	Total costo (U\$/kg)		0,36	0,32	0,29
costo en fresco \$/kg		7,75	6,44	5,96	5,60	costo en fresco \$/kg		8,66	7,58	6,90
costo en fresco U\$/kg		0,41	0,34	0,31	0,29	costo en fresco U\$/kg		0,46	0,40	0,36

Fuente: Secretaría de Fruticultura de Río Negro INTA – E.E.A. Alto Valle

En función de la clasificación aquí realizada, el modelo arroja que el costo promedio de producción de pera es \$/kg 7,75 bajo sistema de espaldera y \$/kg 8,99 bajo sistema tradicional. Puesto que asumimos que la proporción de plantaciones perennes bajo espalder es cercana al 69% y 31% bajo monte libre, el costo promedio ponderado sería aproximadamente de \$/kg 8,13. Del mismo modo, el costo promedio de producción de manzana es \$/kg 6,9 bajo sistema de espaldera y \$/kg 7,9 bajo monte libre. Consecuentemente, en función de nuestro supuesto, el costo promedio ponderado sería aproximadamente de \$/kg 7,21.

Retomando nuevamente la comparación regional abordada anteriormente, podríamos notar que en un principio el modelo utilizado aquí también aplicaría para el productor medio de la región en sí. No obstante, hay aquí una salvedad. El rendimiento en cada caso de nuestra comparación difiere en función de la variedad de fruta producida. Para completar la clasificación de la región dentro del modelo aplicable (modelo 4) nos encontramos con una restricción en cuanto a disponibilidad de datos. No contamos en

este punto con el detalle de sistemas de conducción empleados por variedad de fruta en la región. Sin embargo, al conocer el rendimiento de la producción podemos al menos definir un rango en el que estaría contenido el costo medio de producción. Este rango estará comprendido entre el costo productivo definido bajo cada sistema de implantación, dado el rendimiento de cada variedad. De este modo, el costo medio de producción para Río Negro y Neuquén estaría entre \$/kg 7,58-8,69 para manzana y \$/kg 5,60-6,88 para pera.

Finalmente, tal como podemos observar, el costo medio ponderado para la producción de manzanas en Río Colorado (\$/kg 7,21) es un 5,1% inferior al valor mínimo del rango de costos regional (\$/kg 7,58). Asimismo, el costo medio ponderado de producción de pera en Río Colorado (\$/kg 8,13) supera por un 18,2% al valor máximo del rango de costos (\$/kg 6,88) definido para la región. Las diferencias en estructuras de costos parecen entonces condecirse con las diferencias técnicas de rendimiento en cada caso.

En este punto es importante aclarar que el costo promedio que se desprende del modelo, envuelve la totalidad de las actividades realizadas en la primera etapa o eslabón de la cadena productiva. En otras palabras, se refiere al conjunto de actividades culturales e insumos necesarios para producir la fruta y colocarla en los galpones de empaque para su posterior tratamiento. Asimismo, la estimación que surge como resultado de los modelos utilizados, asume que el producto resultado de dichas tareas posee una calidad estándar conforme a ciertos requerimientos técnicos y de mercado (en este caso del mercado interno). A continuación, detallaremos brevemente la composición de la estructura de costos²⁰.

1. Labores Culturales realizadas a lo largo del ciclo productivo
 - a. Mano de obra (jornales de 8 horas)
 - b. Maquinaria (en horas)
 - c. Insumos (tipo y cantidad)
 - d. Flete a galpón
2. Gastos generales relacionados a labores culturales
 - a. Gerenciamiento
 - b. Asesoramiento técnico
 - c. Tasas
 - d. Impuesto a la propiedad
 - e. Servicios
 - f. Movilidad
3. Impuestos varios
4. Amortización
5. Interés

Hasta aquí nuestro análisis comparativo de la estructura productiva local y regional. De ahora en más, dada la limitación de datos disponibles, continuaremos nuestro estudio con el foco puesto en la estructura de costos de la actividad productiva en Río Colorado.

Costos de empaque y acondicionamiento

Ahora bien, el costo obtenido hasta el momento corresponde entonces al importe parcial del producto previo al tratamiento post cosecha. A continuación, estimaremos el costo

²⁰ Para mayor detalle ver [Anexo F](#)

del producto, tanto de peras como de manzanas, finalizado y puesto en el mercado central de Buenos Aires. Para ello, resta agregar a los valores obtenidos previamente, los costos por kilogramo de fruta producida asociados al empaque y sus derivados (insumos y servicios), y el costo de transporte.

Con respecto al empaque, una parte importante de la producción local post cosecha se trabajada aún en los galpones pertenecientes a la Cooperativa de Productores. Tal como hemos podido observar en el capítulo anterior, en estos días, la institución solo existe en función de sus instalaciones y de manera sumamente precaria, lo que convierte a su prestación, en un servicio ineficiente y costoso.

Una vez aclarado esto, procederemos a agregar a la estructura de costos unitarios de la producción los costos del empaque, a fin de evaluar el impacto de este sobre la participación del precio del producto final, sin dejar de tener en cuenta que estos costos son elevados dada la precariedad de las instalaciones.

De este modo, según los reportes de la Cooperativa, el costo del tratamiento de la manzana por jaulón embalado de 20kgs fue en la temporada 2017/2018 de \$51. Paralelamente el costo del tratamiento de la pera por jaulón embalado de 19kgs fue de \$49 (CPLRC, comunicación personal, 2 de mayo de 2018). Los importes mencionados no contemplan el costo del envase (jaulón) que ronda los \$34 por unidad y que usualmente tienen una vida útil de entre 3 y 5 años (S. A. Arleo, comunicación personal, 30 de octubre de 2018) de modo que supondremos un periodo de amortización medio de 4 años (temporadas). Consecuentemente, el costo unitario adicional por envase sería de \$/kg 0,425 para la manzana y \$/kg 0,447 para la pera.

Finalmente, el tratamiento post cosecha lanza un costo promedio de \$/kg 2,975 para la manzana y \$/kg 3,026 para la pera. Cabe aclarar que aquí no están contemplados los costos adicionales por mantener el producto finalizado en los equipos frigoríficos, los cuales representan costos variables difícilmente identificables a un nivel global. En adición a esto, en función de algunas conversaciones con instituciones técnicas y productores, los costos de las cadenas de frío son asumidos generalmente por los intermediarios, salvo algunos casos. En parte, esto se debe a que ellos controlan el ritmo al cual mueven los volúmenes de fruta dentro del mercado, al mismo tiempo que establecen las condiciones y los precios. Por este motivo, y sin dejar de lado que este factor debería ser tenido en cuenta, proseguiremos suponiendo que el tiempo de estadía en los frigoríficos son, al menos en este estadio en el que el producto está en manos de los productores aun, despreciables, puesto que asumimos que la transferencia y transporte del producto al mercado destino se produce de manera inmediata, o al menos, en un punto cercano en el tiempo.

Costo de transporte

Por último, introduciremos el costo del transporte encargado de tomar el producto en el lugar de origen (los galpones de empaque en la localidad de Río Colorado), y llevarlos hasta el mercado destino, que para simplificar adoptamos al Mercado Central de Buenos Aires. Según los datos obtenidos de una de las transportistas, la comisión del transportista por bulto (jaulón) en la temporada 2017/2018 fue alrededor de \$23 por el

tramo Río Colorado-Buenos Aires (K. Zon²¹, comunicación personal, 29 de octubre de 2018). De este modo, a la estructura de costo previamente obtenida se le agrega un costo unitario de \$/kg 1,15 para la manzana y \$/kg 1,27 para la pera. Definido esto, podemos proceder a calcular el costo final del producto terminado y colocado en el Mercado.

En resumen, podemos asumir que, teóricamente, la estructura de costos es la siguiente:

Gráfico 14

Etapas	Manzana (\$/kg)		Pera (\$/kg)	
Producción primaria	7.21	64%	8.13	65%
Acondicionamiento post cosecha	2.975	26%	3.026	24%
Trasporte	1.15	10%	1.27	10%
Total	11.335		12.426	

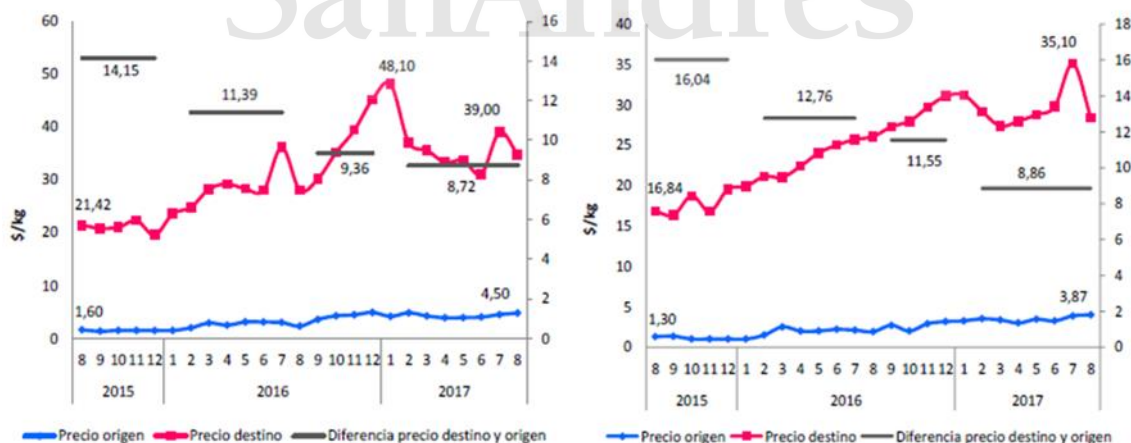
Fuente: elaboración personal

Participación sobre el valor final del producto por etapas: valores teóricos

De este modo, el producto previo a su comercialización y colocado en el destino arrojaría un importe final de \$/kg 11.33 para la manzana y \$/kg 12.42 para la pera.

A fin de terminar de evaluar la participación de cada agente sobre el valor final del producto ofrecido en góndolas, procederemos a detallar cuáles son los precios de venta descriptos en un informe realizado por el Ministerio de Hacienda de la Nación (2017), correspondiente a un análisis microeconómico de la cadena de valor de la pera y la manzana. Para vislumbrar esto con mayor claridad presentamos el siguiente gráfico a continuación:

Gráfico 15



Fuente: SSPMicro con base en CAME

²¹Karina Daniela Zon es Ingeniera Agrónoma, con una Maestría en Sociología de Agricultura Latinoamericana en curso. Actualmente se desenvuelve en la Agencia de Extensión Rural de Río Colorado.

De aquí, se desprende que el precio promedio aproximado en góndola a comienzos de la temporada 2017/2018 (en el gráfico “precio destino”) rondaba los \$/kg 31.89 para la pera y \$/kg 38.37 para la manzana²². Asimismo, al estimar esos valores buscamos contemplar un promedio en función de eliminar la estacionalidad del producto por un lado y sin dejar de tener en cuenta el impacto eventual del efecto inflacionario a fin del año 2017-comienzos del 2018. Es posible entonces suponer que el efecto de estacionalidad²³ (y una posible disminución en el precio en góndola en temporada) podría bien ser absorbida por el efecto de la inflación acumulada en los últimos meses, todo esto ajustado por la adopción del precio promedio de los productos.

Si bien reconocemos que esta estimación es a grandes rasgos, nuestro fin último es tratar de capturar en cierto modo las magnitudes de los desvíos en el precio final de las variedades de fruta analizadas, producto de la actividad de comercialización. Dado que estos desvíos son considerables en magnitud, esto nos permite observar a grandes rasgos como es la situación económica de los agentes inmersos en el juego.

Siguiendo con nuestra modelización de la estructura de costos, la participación de las distintas etapas de la cadena productiva, tomando como un todo al último eslabón de la cadena, esto es, la comercialización, sería aproximadamente la siguiente:

Gráfico 16

Etapas	Manzana (\$/kg)		Pera (\$/kg)	
Producción primaria	7.21	19%	8.13	25%
Acondicionamiento post cosecha	2.975	8%	3.026	9%
Trasporte	1.15	3%	1.27	4%
Comercialización (mayorista+retail)	27.035	70%	19.464	61%
Total	38.37		31.89	

Fuente: elaboración personal

Tal como podemos observar, la participación sobre el precio final del producto está fuertemente concentrada en la última etapa del proceso productivo. Una vez erogados todos los costos directos de producción tales como la extracción primaria, el acondicionamiento y el transporte, la porción que capta la etapa de comercialización es significativamente importante. Más aún, teniendo en cuenta que el grueso de los costos y prácticamente la totalidad de los riesgos²⁴ ya fueron asumido en etapas previas. Sin adentrarnos en un análisis de costos en este último estadio, bien podríamos sospechar

²²La estimación del precio final de cada producto se obtiene de los datos correspondientes al gráfico del informe del Ministerio de Hacienda de la Nación (2017), al multiplicar el precio pagado al productor por la brecha precio origen destino. Se adopta esta metodología puesto que el precio pagado al productor es relativamente estable y la brecha toma el promedio proporcional de los desvíos.

²³ Cabe destacar que, el efecto de la estacionalidad sobre el precio final del producto está ligado a los costos de preservación de la fruta en los equipos frigoríficos. En un primer momento, hay un trade off para los intermediarios entre los costos asociados a la preservación de la fruta, y los costos de adquirir las primicias (volumen reducido de variedades tempranas a menudo más caras). No obstante, cuando la actividad está en plena producción (temporada), el costo de adquirir fruta fresca para el intermediario cae considerablemente junto con el poder de negociación del productor por los volúmenes en el mercado.

²⁴ En general, los productores soportan no solo los riegos directos asociados a factores climáticos como pérdidas por granizo, rameo, infestaciones y heladas, sino que también asumen los riesgos por pérdida o daño del producto hasta que es entregado en el mercado destino. En muchas ocasiones las declaraciones por parte de los intermediarios respecto al volumen de producto dañado suelen no ser fehaciente.

que la distribución final de los ingresos no responde solamente a una cuestión de costos operativos, sino más bien a una alta concentración de poder de negociación, tal como argumentamos desde un principio en el presente trabajo.

Participación sobre el valor final del producto en la práctica

Ahora bien, si esta foto de la coyuntura ya despierta ciertas alarmas respecto al funcionamiento en “teórico” de la actividad, deberíamos observar cómo funciona esto en la práctica, a fin de comprender mejor quienes son los agentes que efectivamente absorben los costos de los conjuntos de actividades. Al definir la estructura de costo en estos términos, podemos caracterizar a grandes rasgos a dos agentes: por un lado, el productor y por otro lado el intermediario/comercial (adoptado como los individuos que tienen el puesto o el contacto en el mercado central junto al retailer).

Retomando el gráfico 15, es posible notar que la participación efectiva del productor sobre el valor final es considerablemente inferior en términos prácticos, con respecto a lo que estimamos en un principio en función a la estructura de costos operativos. Tomando la estructura de costos como dada, asumíamos que el importe que percibía el productor para enfrentar los costos y mantener una ganancia igual a su costo de oportunidad²⁵ era de \$/kg 7,21 para la manzana y \$/kg 8,13 para la pera. No obstante, el precio máximo que efectivamente recibe el productor se reduce a \$/kg 4,50 en manzana y \$/kg 3,87 en pera (en el gráfico “precio origen”). Esto da como resultado un importante déficit (al menos importante en términos proporcionales) para el productor y, consecuentemente, un margen superior de participación para el intermediador/retailer quien controla la etapa final del proceso. Además, a esta situación se agrega que los costos relacionados al empaque y acondicionamiento post cosecha son también absorbidos directamente por el productor. De este modo, la situación distributiva es aún mucho más crítica que la anterior. A continuación, observaremos la efectiva estructura de costos asociada al productor y el verdadero nivel de ingresos percibidos por el mismo.

Gráfico 17

Participación por ingresos	Etapas	Manzana (\$/kg)		Pera (\$/kg)	
	Productor	4.5	12%	3.87	12%
Intermediador (mayorista+retail)	33.87	88%	28.02	88%	
Total	38.37		31.89		

Fuente: elaboración personal

Dados los precios que son pagados al productor, en este gráfico podemos ver cuál es la estructura efectiva de ingresos de estos dos agentes que engloban el total de las actividades de la cadena productiva y del valor/costo de producción: el productor y el intermediario/retailer. Veamos ahora cuales son los saldos de cada agente una vez deducidos los costos relativos a las etapas intermedias que son absorbidas por ellos.

²⁵ En el modelo descrito, el costo de oportunidad se estima como el salario que percibiría el productor prestando su fuerza laboral, en función de las tareas que realiza en su propia explotación.

Gráfico 18

Participación por ingresos	Etapas	Manzana (\$/kg)		Pera (\$/kg)	
	Productor (neto acondicionamiento)	1.525	4%	0.844	3%
	Intermediador (neto transporte)	35.695	96%	29.776	97%
	Total	37.22		30.62	

Fuente: elaboración personal

Tal como podemos ver, las cuatro etapas que antes mencionábamos (producción-empaque y acondicionamiento- transporte- comercialización) son en verdad absorbidas generalmente por el productor y el intermediario/retailer (envolviendo en este último grupo a los agentes que actúan luego de colocada la fruta en el mercado centralizador). De este modo, el productor es quien absorbe los costos asociados al acondicionamiento de la fruta postcosecha, mientras que el intermediario en general, deduce de su ingreso el costo asociado al transporte del producto. Cabe destacar que aquí no tenemos información del costo de los equipos frigoríficos que a menudo son también absorbidos por este último actor.

Estructura de ingresos y costos globales de producción primaria

Hasta acá observamos la participación de los distintos agentes sin tener en cuenta ninguno de los costos directos asociados a las actividades propias de cada uno de ellos. Las únicas erogaciones descontadas corresponden a las actividades intermedias que se absorben en cada caso, y esto arroja una concentración de los ingresos casi absoluta por parte del intermediario/comercial (96% en manzana y 97% en pera).

Por último, observemos cuáles serían los beneficios efectivos que percibirían los productores dado el nivel de ingreso y suponiendo la estructura de costos calculadas para realizar las tareas necesarias a fin de entregar un producto de calidad, tal como se desprende del modelo y de nuestro caso de análisis. De este modo, el beneficio por la producción de manzana sería de \$/kg -5.685 y \$/kg -7.286 para la producción de pera en la etapa primaria. En este punto, nuestro análisis se limita al reconocimiento de la estructura de costos del productor, y no poseemos información respecto a los costos operativos que absorben intermediarios vistos como mayoristas y retailers. Sin embargo, dada la fuerte concentración de los ingresos y el estadio de procesamiento en el que reciben el producto (completamente terminado, aunque sin contemplar la conservación del mismo) podríamos inferir que este último debería estar gozando al menos de márgenes positivos. Más allá incluso de nuestra falta de conocimiento, el objetivo en este punto es al menos girar el foco de crítica/observación sobre esta etapa de la cadena productiva y el agente pertinente (o los agentes pertinentes). En el hipotético caso de que el margen en términos económicos de estos sea nulo o de competencia perfecta, sería un motivo suficiente en todo caso para cuestionar al menos su nivel de eficiencia como parte del proceso.

A esta coyuntura crítica se agregarían al menos dos factores más que en términos económicos deberían ser tenidos en cuenta, y que, si bien no afectan el costo unitario por producto entregado, si tiene un fuerte impacto sobre el ingreso total para el

productor: el riesgo por damnificación post cosecha y la carga de los costos de financiación de la actividad. Por un lado, porque el daño que pueda sufrir el producto hasta ser entregada la fruta en el mercado destino, corre generalmente por cuenta del chacarero, y en muchos casos, el volumen descartado por daño en los mercados es difícil de verificar para el productor. Esto da lugar a maniobras distorsivas por parte de los intermediarios.

Por otro lado, porque el pago efectivo al productor es percibido de manera diferida hasta los 12 meses después de la cosecha y sin redeterminación alguna por variación de precios. Por estas razones, la situación parecería ser más preocupante incluso de lo que hemos podido demostrar hasta aquí en nuestro análisis.

Estrategias de subsistencia

Ahora bien, muy probablemente nos estaremos preguntando en este punto qué es lo que los productores hacen para subsistir en este contexto extremadamente desfavorable. Aquí elaboramos una posible explicación basadas, en parte, en lo descrito en actas documento de numerosas asambleas llevadas a cabo en la Cámara de Productores Frutícola de Río Colorado y en parte, de conversaciones, entrevistas y vivencias compartidas con técnicos, productores y trabajadores del sector frutícola.

En términos generales, existe una diversidad de métodos de subsistencia que van desde la adopción de comercialización directa de la fruta a verdulerías de la zona y en ciudades cercanas como Bahía Blanca, hasta la venta de las chacras y posteriormente de la fuerza laboral de los propios productores. Para ser más específicos, y teniendo en cuenta solamente las estrategias de subsistencia que implican el mantenimiento de la continuidad de la actividad productiva, podemos observar diferentes actitudes y estrategias. En un primer lugar, tal como mencionamos en un comienzo de nuestro análisis, muchos de los productores que hoy figuran como activos en la actividad, conforme a la actualización de los Renspa, no se encuentran realmente produciendo. Esta estrategia se resume a percibir los ingresos correspondientes a las asignaciones de subsidios por parte del sector público, que les permite al menos afrontar parte de los gastos fijos de las explotaciones y con suerte, algún ingreso mínimo de manera esporádica. Se presume que este grupo puede hoy representar un 50%-60% del espectro.

Una aclaración importante aquí es que, los subsidios otorgados a los productores no son homogéneos, sino que existe una diversidad de medios por los cuales se realizan las transferencias. Los medios van desde la entrega de combustible, hasta la reparación por daños de heladas, piedra, o aportes para levantamiento de la cosecha. No obstante, estos subsidios no son constantes (no se provee un aporte constante por parte de los gobiernos nacional/provincial) sino que surgen como producto de los reclamos que hacen los productores y de las medidas adoptadas por estos (cortes de ruta, manifestaciones, reclamos de las Cámaras de Productores). Asimismo, los subsidios rara vez son utilizados para mantener el funcionamiento efectivo de la actividad. Esto tiene que ver con que las transferencias siempre se dan fuera de tiempo (por ejemplo, el aporte para levantar la cosecha de un año llega al año siguiente fuera de temporada).

Consecuentemente, no sería posible visualizar a simple vista un posible traspaso de subsidios a nivel de precios. En otras palabras, los subsidios NO cubren el diferencial entre costos de producción y el precio que los intermediarios pagan al productor. De allí nuestra intención de no tener en cuenta este factor dentro de la estructura de costos anteriormente analizada. La realidad es que, la estrategia que se hace más fuerte aquí por parte de los productores es la de reducir los costos prácticamente a cero. Esta táctica se describe en el siguiente párrafo y se presenta como otro medio de subsistencia. De este modo, podría decirse que el ajuste final es por calidad de producto entregado. Recordemos además que, en esta etapa mencionada en un principio, los productores no están produciendo. Los subsidios son solo un aporte extra, no para la continuidad de la actividad, sino para solventar, al menos parcial y ocasionalmente, los costos de vida del grupo familiar en sí.

Una segunda forma adoptada por otro grupo, y casi que podríamos decir el estadio previo al anteriormente mencionado, es reducir prácticamente a cero la realización de gastos asociados a las actividades necesarias para entregar un producto de calidad. De este modo, la fertilización, poda, curas, raleo y cualquier tipo de contratación de fuerza laboral externa a la familia, se suprime casi completamente y solo se efectúan las cosechas a fin de percibir, al menos en términos nominales, algún ingreso. Estos podrían representar hasta el 15% o 20% del total de los productores declarados como activos.

Por último, un grupo de productores desarrollaron mecanismos de comercialización directa con notable nivel de éxito. Por medio de la integración vertical hacia arriba, estos pudieron capturar los márgenes positivos de la comercialización. Esto parece haber sido posible en gran medida por ciertas ventajas con las que ya contaban como contactos en distintos puntos del mercado interno, galpones de empaque e incluso algunos de ellos con acceso a equipos frigoríficos. Sin embargo, otros dentro de este mismo grupo improvisaron instalaciones de acondicionamiento y empaque de la fruta en sus propias chacras y hasta emplearon o emplean vehículos particulares para salir a comercializar su producción en las grandes ciudades cercanas a la localidad. Sin dudas, estas características se desprenden en gran parte a ciertas habilidades de adaptación y comercialización, que, si bien son deseables de extrapolar al resto del espectro, son al mismo tiempo difícilmente transferibles en términos individuales. No obstante, cabe resaltar que, en cierta medida, este éxito está atado, o al menos correlacionado, a la comercialización de volúmenes de producción relativamente pequeños²⁶.

De este modo, concluimos que las estrategias de subsistencia empleadas son diversas, pero solo una fracción de los productores han empleado o emplean hoy por hoy, medidas efectivamente sostenibles en el largo plazo para mantener la actividad productiva en funcionamiento. Hasta aquí la historia y la actualidad de la fruticultura en la comarca de Río Colorado, un relato que, por ahora, y solo por ahora, continúa escribiéndose.

²⁶Con pequeños nos referimos al volumen efectivamente comercializado por estos medios, proporcional al volumen de producción potencial de la localidad en su totalidad.

Conclusión

Hemos transitado hasta aquí un breve recorrido por la historia de una región que, como bien planteamos en un comienzo, ha constituido desde el principio, un escenario de conflictos y pujas por el poder económico y productivo de las tierras. Si bien las grandes campañas militares llevadas a cabo en los campos patagónicos demarcaron inicialmente una relación de control y sometimiento entre dos tipos de actores, posteriormente parecían sentarse las bases para la construcción de una sociedad igualitaria en la que dicha situación no se repetiría. Así fue, al menos en teoría.

Un gran número de colonos poblaron junto a sus familias las vastas y fértiles extensiones de tierras que se prolongan a lo largo del corredor norte de las provincias de Río Negro y Neuquén. Hallaron en la fruticultura una actividad económica con el potencial suficiente para sostener la estructura social previamente conformada, y transfirieron a sus generaciones postreras, una impronta de crecimiento y prosperidad. Sin embargo, las condiciones de sometimiento, hoy bajo distintos medios y fines, parecen volver a deambular por esta región.

Los pequeños productores, descendientes de aquellos colonos, siguen conformando una estructura social semejante a la de sus antepasados, y con ella también la actividad frutícola como centro de la economía regional. Pero varias cosas han cambiado. En nuestros días, la fruticultura enfrenta una aguda crisis que, por su carácter evolutivo, es difícil de revertir. La constante y progresiva descapitalización de los pequeños y medianos productores converge en la situación actual. Tal como hemos podido observar, han sido numerosos y variados los golpes que sufrió la economía descripta, durante el transcurso del siglo anterior. Sin embargo, la concentración progresiva del poder de negociación en manos del sector intermediario y comercial, termina por agravar lo que en un principio constituiría un shock ocasional. Esta concentración se ve materializada en la baja transparencia, en la escasa transferencia de información entre eslabones y la distorsiva manipulación de los márgenes, por parte de algunos sectores de la cadena de producción.

Nuestro análisis intenta capturar, a grandes rasgos, estas realidades regionales por medio de una revisión histórica, para luego concluir con un análisis focal sobre la situación actual de la actividad en la localidad de Río Colorado. En el proceso, hemos demostrado nuestro punto. Es necesario debatir de manera consensuada acerca de la crisis actual. Pero es necesario hacerlo, no solo desde un punto de vista técnico, sino también social y económico. Si bien la existencia de una gran disparidad en los ingresos de cada uno de los agentes, no es suficiente para inferir márgenes de utilidad proporcionales, al menos debería suscitar cierto grado de crítica. La participación de las etapas de intermediación y comercialización capturan casi la totalidad del precio del producto. La etapa primaria de producción, sus ineficiencias y todos los costos derivados hasta la colocación de los productos en los mercados centralizadores, capturarían un ingreso proporcional claramente inferior al 30% del valor final del producto, y perciben en la realidad una porción inferior al 5% en la mayoría de los casos.

En este punto nos preguntamos ¿cuáles son los márgenes en la etapa final de intermediación/comercialización? O mejor aún, ¿cuál es su nivel de eficiencia?, si es que nos asombraba la baja productividad de los pequeños productores.

En conclusión, nuestro trabajo aspira a ser un primer paso en el extenso proceso que conllevaría una reversión de la coyuntura actual de la actividad frutícola, en la localidad de Río Colorado. En esta línea, la descripción realizada por medio de la observación de hechos estilizados, constituye una caracterización de las posibles causas y la dinámica evolutiva de la crisis. Este diagnóstico, bien podría entonces ser objeto de futuras investigaciones que aborden alternativas prácticas y tangibles, con el fin de revertir la situación socio-económica presente, que atraviesa la comarca.



Bibliografía

Bandieri, S. (2005). Del discurso poblador a la praxis latifundista: la distribución de la tierra pública en la Patagonia. *Mundo Agrario. Revista de estudios rurales*. Vol. 6 (11). Recuperado el 12 de octubre de 2018 de <http://www.scielo.org.ar/pdf/magr/v6n11/v6n11a01.pdf>

Bandieri, S. y Blanco, G. (1994). Comportamiento histórico del subsistema frutícola. En de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M (Eds.), *El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación, Facultades de Humanidades y Ciencias Agrarias*. Universidad Nacional del Comahue.

Gallo, E. (2013). Economía, sociedad y política en la Argentina (1870-1930). En *La República en ciernes. Surgimiento de la vida política y social pampeana, 1850-1930* (pp. 19-90). Buenos Aires: Siglo XXI.

Federación de Productores de Fruta (2018). Costos referenciales de producción. Temporada 2017-2018. -Pera y Manzana-.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2002). Censo Nacional Agropecuario 2002. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de <https://www.indec.gob.ar/agropecuario/CNA02intro.doc>

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (1999). El Alto Valle del río Negro y la fruticultura. La historia de un origen pionero, un pasado de gloria y un presente difícil. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de http://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_gtz_historia-del-alto-valle-fruticola.pdf

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (2008). Sistemas de conducción. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de http://eulacias.org/wp-content/uploads/2013/05/annex_c_12_produccion_cerezas_sistemas_conduccion.pdf

Jong, G. M. de. (2008). Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle de la Cuenca del Río Negro [en línea]. Tesis doctoral. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.272/te.272.pdf>

Minieri, R. (13 de enero de 2009). El Ave Simurgh [Blog]. Recuperado de <http://elavesimurgh.blogspot.com/2009/01/pjaros-y-dinosaurios.html>

Ministerio de Cultura y Educación (1976). Evolución de los salarios docentes 1906 - 1975 (11). Recuperado el 12 de octubre de 2018 de <http://www.bnm.me.gov.ar/giga1/documentos/EL001296.pdf>

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011). *Complejo frutícola: Manzana y Pera. Serie “Producción Regional por Complejos Productivos”* [Diapositivas de Power Point]. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de <http://cdi.mecon.gov.ar/bases/docelec/fc1212.pdf>

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2014). *Complejo fruta de pepita. Serie “complejos productivos”* [Diapositivas de Power Point]. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/Complejo_pepitas.pdf

Ministerio de Hacienda (2017). *Cadena de valor manzana y pera. Análisis microeconómico. Cadena de valor, costos y precios.* [Diapositivas de Power Point]. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/Complejo_pepitas.pdf

Neuquén Provincia y Gobierno de Río Negro (s.f). Proyecto Frutas. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de <http://www.fruticultura.rionegro.gov.ar/download/archivos/00007961.pdf?1542073412>

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa). (2015) Anuario Estadístico 2015. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de http://www.senasa.gob.ar/sites/default/files/anuario_estadistico_2015_-_senasa_crpn.pdf

Zon, K. (2016). Sobre “Tierras y Riego”... un poco de historia en los inicios de la Colonia Juliá y Echarren, Río Colorado. Parte 1. *Fruticultura & Diversificación (F&D)*. (77), pp. 14-19. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_revista-fyd_77.pdf

Zon, K. (2016). Sobre “Tierras y Riego”... un poco de historia en los inicios de la Colonia Juliá y Echarren, Río Colorado. Parte 2. *Fruticultura & Diversificación (F&D)*. (78), pp. 20-27. Recuperado el 12 de octubre de 2018 de https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_revista-fyd_78.pdf

Anexos

A. Detalle edad plantaciones:

https://drive.google.com/open?id=1sZBuUz9Q5yRW_CK9E6aA9hkKZ6jOBeE1

B. Detalle explotaciones:

https://drive.google.com/open?id=10pl6CsDxJFi_mRc4b_OC_Rw4m_X7brH8X

C. Detalle gráficos:

<https://drive.google.com/open?id=14nvQzXLYuXcT20slxzfY2Z8eZNEsUEhb>

D. Detalles variedades frutales:

https://drive.google.com/open?id=1aCv_ocitG8loRAUfgCIBKCjy_7Ys9wz

E. Variedades y conducción

(Resumen): <https://drive.google.com/open?id=158Q75ZaXKXe5lGmjMpAVbRw55qI661Ho>

F. Costos Río Negro 2017-

18: <https://drive.google.com/open?id=17CdB-XLeQJ-bP7-dUkZGVRyLzLDkwHRI>

G. Sistemas de prevención de heladas:

<http://www.fao.org/docrep/012/y7223s/y7223s03.pdf>

H. Sistemas conducción:

http://eulacias.org/wp-content/uploads/2013/05/annex_c_12_produccion_cerezas_sistemas_conduccion.pdf

Universidad de
San Andrés
San Andrés