

UNA GOLONDRINA NO HACE UN VERANO

Julián Álvarez Ing Agrónomo. Ex Secretario de Fruticultura de la Prov. De Rio Negro.
Grupo Belgrano. Frente de Todos

El Modelo frutícola en la cuenca del Rio Negro, desde Añelo y Senillosa hasta Viedma, no ha cambiado desde que los ingleses con la AFD (Argentine Fruit Distributors) desde 1930, y los ferrocarriles, manejaban el negocio frutícola, con un sesgo netamente exportador.

Una vez nacionalizados los Ferrocarriles y desaparecida la AFD subsidiaria de éstos, los empresarios argentinos que aparecieron reemplazándola, acentuaron progresivamente la concentración de las etapas de la producción, el empaque y la comercialización (Según el Censo de Agricultura bajo riego de la Provincia de Rio Negro del año 2005, CAR 2005) Ya por ese año **el 42,3 % de la superficie frutícola estaba en manos de 3,97% de los productores** y se calculaba que el empaque y la comercialización estaba en manos de estos actores concentrados en más del 75 %. La forma habitual era la compra de la fruta a los productores independientes sin precio cierto anticipado, con pagos en cuotas, y sin un acuerdo previo respecto de la calidad de la producción de cada productor explicitados claramente en un contrato, antes de ingresar al empaque. Y con todo el riesgo empresario en las espaldas de éstos. También ha sido habitual la entrega de la fruta en consignación.

Los modelos que enfrentaron a la concentración fueron

A.- Corpofrut (Corporación de Productores de Fruta de Rio Negro) que comienza a funcionar en 1961 y se disuelve en 1993. Esta acertada idea de agrupar a los productores plasmados en una ley, dejó de tener eficacia debido a varios factores: 1.- la cultura individualista de los productores y las disputas entre sus organizaciones, 2.- la aparición de facciones, intereses y políticas partidarias en la estructura, 3.- acciones de corrupción, y 4.- intromisión del accionar de empaques y exportadores concentrados en su funcionamiento para neutralizar la acción de este organismo colectivo que se podía convertir en una competencia importante para sus negocios de compra de fruta a productores. Todo esto se profundizó y se agravó en el marco de las políticas económicas neoliberales de la dictadura cívico-militar de 1976 en adelante, que terminaron de liquidarla en los primeros años de la década de 1990, con la definición provincial de no sostener ni fortalecer su funcionamiento ni su rol regulador del mercado de frutas.

B.- Los productores organizados en Cooperativas u otras formas asociativas, también han sido siempre jaqueados por la cultura individualista de ellos mismos. A pesar de las políticas neoliberales de los años 90 en que desaparecieron la mayoría de ellas, todavía quedan testimonios como la Cooperativa La Flor de Centenario (Neuquén), Fruticultores

Unidos también de Centenario (Neuquén), Primera Cooperativa y Cooperativa Los Pioneros de General Roca, una incipiente recuperación de la Cooperativa La Reginense de Villa Regina y algunas otras pequeñas. Pero todas juntas representan solamente el 5% de la producción y empaque del total de la Norpatagonia. En un estudio que he realizado para fundamentar la construcción de 2 cámaras frigoríficas en la zona de Centenario y Vista Alegre (2012) para los pequeños y medianos productores, se pudo constatar que solamente el 18% de las tierras productivas estaban en manos del 3% de los productores, frente a la realidad de la Provincia de Río Negro cuyos datos ya explicité más arriba. Esta resistencia a la concentración por parte de los pequeños y medianos productores está directamente vinculada a la permanencia durante años (desde mediados de la década del 40) de las formas asociativas, que les permitieron lograr mejores resultados en el negocio frutícola, y un aprendizaje compartido de técnicas y alternativas.

Dentro de esta categoría de emprendimientos asociativos contamos con una agrupación de segundo grado PAI (Productores Argentinos Integrados) creado en 1974 que reúne a nueve empresas, tres de las cuales son los emprendimientos asociativos citados: Coop. La Flor, Primera Cooperativa y Fruticultores Unidos.

C.- Programas lanzados por el Estado nacional como Cambio Rural y la entrega a Productores de plantas frigoríficas y de empaque a través de municipios. Ellos no tuvieron la suficiente fuerza, organización, continuidad ni eficacia como para deconstruir la cultura individualista de los productores propios de un sistema económico netamente exportador, liberal con lógica capitalista.

Y llegando a nuestros días, podemos analizar cómo está el sector y el complejo productivo desde dos puntos de vista. Uno, una lectura de cómo fue la temporada que acabamos de pasar (2020-2021) y otro, una mirada retrospectiva de larga duración, con referencia a la actividad frutícola en general a través de los años.

ANALISIS DE LA COSECHA DE PERAS Y MANZANAS EN LA NORPATAGONIA 2021 (SENASA, consulta a técnico de la actividad privada, datos de productores de Federación)

Superficie cultivada y trabajada: 15.000 has de peras y 15.000 has de manzanas

Producción: 1.100.000 toneladas (estimada)

Calidad: buena a muy buena

Calibres: buenos

Comparación con el año anterior: manzana roja 15% menos

Pera: algo más especialmente Williams que es la más plantada

Producción por Ha: 37.000Kg

Precios al productor:

Pera 15 y 25 pesos clasificados.

Manzana 25 a 28 pesos lo que entra a galpón.

Forma de pago: en cuotas (6 a 12) con escasas cláusulas de actualización en lo pactado.

Precios de la industria: 5 pesos la pera y 8 pesos la manzana pagado entre 8 y 30 días.

Renspa: 1479 al 18-2-2021

Costo de producción: 23 pesos (INTA- Secretaría de Fruticultura de Rio Negro)

2.- ANALISIS CON UNA MIRADA RESTROSPECTIVA DE LA ACTIVIDAD A TRAVES DE LOS AÑOS (50 AÑOS O TEMPORADAS)

Resulta difícil obtener con exactitud información de estos parámetros de años anteriores porque de esos periodos no se cuenta con censos precisos, ni con los anuarios de Senasa, por lo tanto, los datos obtenidos provienen de revisiones bibliográficas que a su vez obtuvieron los datos de varias fuentes. No obstante, evidencian una realidad que permite, junto al cuadro N° 1, sacar conclusiones. Chequeado con un estudio de Fundación Mediterránea de julio de 1998 (El Poder de la Agroindustria), los parámetros son similares., del Diagnostico Regional (INTA) y otras fuentes dispersas.

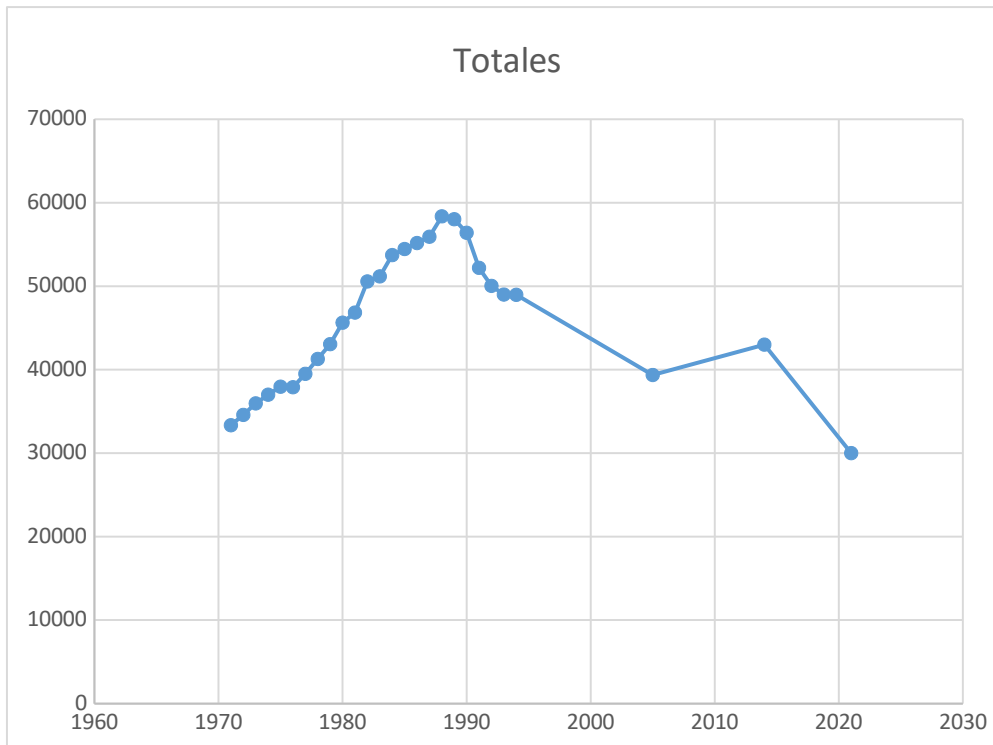
Se toman los datos de 1971 al 2021

Cuadro Nro 1 Cincuenta años de Fruticultura a través de varios parámetros.

Año	Perales Has	Manzanos Has	Totales Has cultiv	Prod P+M en Tn	Industria	Mercado Interno en Tn	Exportaciones P + M en Tn	Productores Cantidad	Pobl Arg Cant Hab	Con in Kg/Ha b	Prod Kg por Ha
1971	6088	27254	33342	317.200	14.032	107.848	195.320	6.300	24.259.561	4	10
1972	6.062	28520	34582	494.200	9.676	227.332	257.192	s/d	24.653.175	9	14

1973	6.447	29512	35959	185.750	25.360	85.445	74.945	5.500	25.056.478	3	5
1974	6.382	30171	37003	715.000	99.107	328.900	286.993	s/d	25.462.302	13	19
1975	7.175	30785	37960	527.960	31.321	242.862	253.777	s/d	25.865.776	9	14
1976	7.007	30890	37897	513.250	42.078	179.638	291.535	s/d	26.264.681	7	14
1977	7.688	31815	39503	803.900	72.152	369.794	361.954	s/d	26.661.398	14	20
1978	8.349	32932	41281	831.000	54.858	382.260	393.882	s/d	27.061.047	14	20
1979	9.210	33846	43.056	918.800	131.975	422.648	364.177	s/d	27.471.036	15	21
1980	9.692	35938	45.630	896.500	193.252	412.390	290.858	s/d	27.950.000	15	20
1981	10.530	36312	46.842	853.800	217.758	392.748	243.294	s/d	28.450.000	14	18
1982	10.785	39785	50.570	802.300	148.076	369.058	285.166	s/d	28.930.000	13	16
1983	10.930	40245	51.175	789.100	151.914	362.986	274.200	s/d	29.340.000	12	15
1984	12.115	41610	53.725	932.200	281.297	428.812	222.091	s/d	29.840.000	14	17
1985	12.350	42105	54.455	970.000	254.752	446.200	269.048	s/d	30.350.000	15	18
1986	12.515	42660	55.175	589.100	133.790	270.986	184.324	s/d	30.740.000	9	11
1987	12.865	43060	55.925	1.093.500	287.318	503.010	303.172	s/d	31.090.000	16	20
1988	13.750	44620	58.370	935.795	179.160	430.466	326.169	s/d	31.470.000	14	16
1989	13800	44225	58.025	902.800	246.959	415.288	240.553	s/d	31.860.000	13	16
1990	13.400	43000	56.400	986.243	222.108	453.672	310.463	s/d	32.530.000	14	17
1991	13.200	39000	52.200	970.915	282.997	446.621	241.297	s/d	32.970.000	14	19
1992	13.039	37000	50.039	980.943	299.840	451.234	229.869	s/d	33.420.000	14	20
1993	14.000	35000	49.000	1.069.710	367.330	492.067	210.313	4.500	33.917.000	15	22
1994	15.335	33634	48.969	1.199.697	447.190	519.313	233.194	4.400	34.353.000	15	24
2005	17.622	21740	39.362	1.586.569	676.302	328.623	581.644	3.200	38.592.000	9	40
2014	23.000	20.000	43.000	1.130.000	357.542	337.000	435.458	2.200	42.670.000	8	26
2021	15.000	15000	30.000	1.000.000	279.084	386.375	431.541	1.459	45.808.747	8	33

Grafico Nro. 1



Desde 1925, fecha en que había solo 500 has de frutales, y más perales que manzanos, hasta 1971 punto de inicio del análisis de los últimos cincuenta años, la superficie plantada crece sostenidamente impulsada por las exportaciones que comienzan en 1930 de la mano del capital inglés con los ferrocarriles y su empresa AFD. La economía de post guerra favoreció la expansión del mercado interno, junto con el aumento real de los salarios y la gran ocupación durante los diez años del gobierno peronista. El modelo de comercialización, como fuera explicado en la primera parte es el de mercado libre que existe en nuestros días, en una primera etapa manejado por el capital inglés y luego por empresas nacionales integradas hacia atrás a la tierra, y hacia adelante captando mayor volumen de producción e incluso parcialmente a la industria, y cada vez más concentradas, a la par que aparecía una importante extranjerización de algunas.

El crecimiento de la superficie cultivada que se manifiesta a partir de 1971 hasta fines de la década del 80 puede dividirse en dos etapas. La primera hasta principios de los años 80 vinculada a la demanda de manzanas para exportar a Brasil, que produjo desde 1965 el Tratado de Montevideo creándose la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio con privilegio de la Argentina de exportar manzanas a Brasil. Y la segunda etapa en la que se hace mucho más atractiva la exportación de nuevas variedades de manzana y sus clones, como gala, fuyi, y el crecimiento de las exportaciones de peras, como también la incorporación de nuevos clones y variedades acompañadas por avance en la conservación frigorífica en las bodegas para cruzar el Atlántico y llegar a Europa y EEUU sin mayores deterioros de calidad. A partir de ello, las grandes empresas comienzan poner en producción nuevas tierras en grandes

extensiones ganadas al río y otras ubicadas fundamentalmente en el Valle medio y en la meseta.

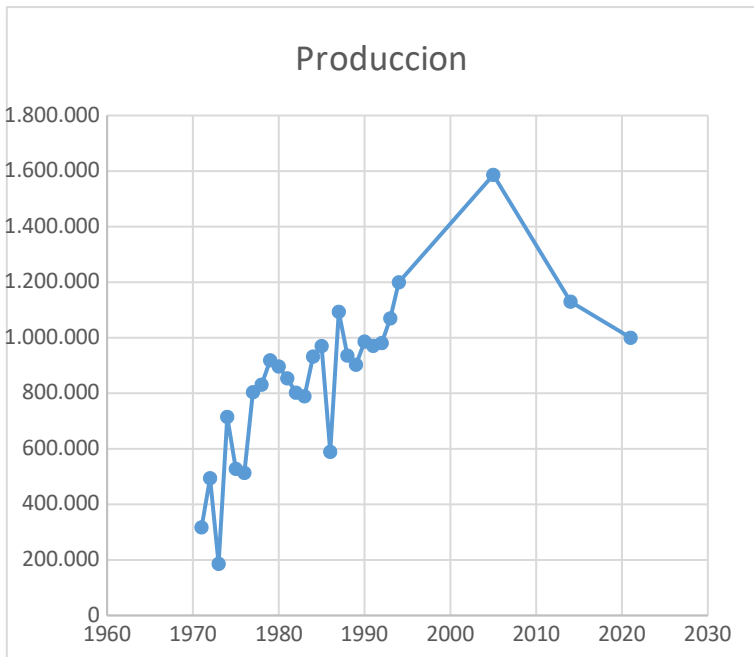
El decrecimiento que se manifiesta desde fines de 1980 hasta el 2003-2004 está vinculado a la desaparición paulatina de superficies productivas correspondientes a manzanas Red Delicious, Delicious, Granny Smith y otras plantadas en las décadas del 30 y 40 sobre porta injertos vigorosos y a baja densidad por Ha (“ En búsqueda de Sistemas eficientes” “ Julián Alvarez Diario Rio Negro 1989) . Son plantaciones de más de 50 años con una ineficiencia productiva manifiesta en cuanto a calidad y cantidad. En este período además se realiza una gran concentración de las tierras productivas en manos de empresas nacionales integradas, así como de grandes transnacionales, como lo muestra el CAR 2005, que implantan nuevos cultivos en las tierras adquiridas, a los productores como en nuevas superficies, predominando las plantaciones de perales para exportación.

En la década del 90 existió el Programa Cambio Rural que impactó en el mejoramiento en calidad y cantidad de la producción de pequeños y medianos productores, pero no en la organización para agruparse para comercializar a las empresas concentradas, que iban teniendo paulatinamente más poder negociador, en el marco del mismo modelo que imperó desde los tiempos del capital inglés hasta nuestros días, sostenido por la plena desregulación de mercados y el ajuste de la convertibilidad monetaria/cambiaría del modelo neoliberal que adquirió la economía en general en nuestro país en esa década.

Desde el año 2004 hasta el año 2013 ha habido un leve crecimiento de la superficie cultivada producto de una mejora en las condiciones para producir, derivadas del apoyo del Estado en subsidios para poda, raleo, cosecha y adquisición de dispenser de confusión sexual como parte de los cuidados sanitarios de las plantaciones. Y también la expansión obedeció a la adquisición de tierras por los grupos concentrados.

Finalmente, desde 2014 la caída ha sido significativa producto de la falta de interés por inversiones en fruticultura derivadas de precios de exportación poco atractivos frente a los costos vigentes, como del decaimiento del mercado interno enmarcado, como fuera expresado anteriormente y se repite, en un modelo de comercialización vigente desde la aparición del capital inglés de corte netamente exportador.

Grafico Nro. 2



La producción de peras y manzanas tiene un crecimiento sostenido desde 1971 hasta el año 2005 variando desde una composición de 80% de manzanas y 20% de peras en 1971, 53% de manzana y 47% de pera en 2005 y un 56% de pera y 44% de manzana actualmente.

A partir de 2005 la producción de frutas de pepita va retrocediendo hasta la actualidad; se fue agudizándose a través de las últimas décadas dado que el mercado internacional no muestra evolución favorable: se evidencia una contracción de la demanda, particularmente de Rusia y Brasil, que son de los principales mercados; sumado a la mejora en la competitividad de otros países productores.

Se registra un menor requerimiento de frutas de contra estación, debido a los avances tecnológicos y los bajos precios internacionales de la pera y la manzana, al igual que el conjunto de los otros productos agrícolas. El mercado interno, por su parte no muestra una distribución adecuada que permita llegar al consumidor con un precio acorde a sus ingresos y con buena calidad. (1)

En un estudio realizado en 1979 se registraba un consumo de manzanas de 10Kg/Hab x año. En el AMBA alcanzaba a 32Kg/hab/año. En el resto de la Provincia de Buenos Aires 13,8, en Córdoba 3 Kg/hab/año y en Mendoza 1,3 Kg/hab x año. No obstante, debe considerarse que mucha fruta del MC de Buenos Aires va al interior especialmente al Norte.

Gráfico Nro 3



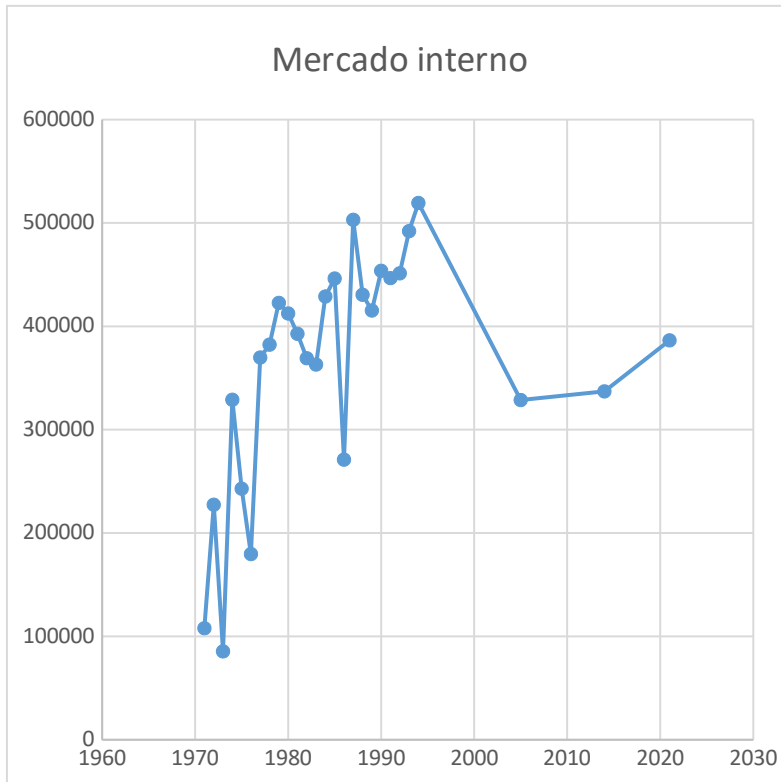
Puede observarse que desde 1971 hasta principios de la década de los 90 hay una línea constante de las exportaciones que se ubica cerca de las 300.000 Tn de peras y manzanas predominando la manzana. Las bajas importantes como las de 1973 y 1986 fueron producto de heladas generalizadas en todo el Alto Valle. El gran aumento de los años 1978, 1979 y 1980 fue por exportaciones de manzanas a Brasil, antes que este país tuviera importante producción propia e impusiera restricciones por el aumento de daño de carpocapsa.

A partir de esa época Brasil comienza a producir sus propias manzanas. Por ese tiempo, el Ingeniero Tiscornia Profesor de Fruticultura de la Fac. de Ciencias Agrarias y técnico del INTA fue contratado en ese país para cooperar en los desarrollos técnico productivos. Y a partir de que comienza la década de los 90, con la apertura de la economía en el régimen neoliberal que se extendió hasta 2002-2003, aumentan sensiblemente las exportaciones, fundamentalmente de peras, de la mano de la concentración de la producción, el empaque y la comercialización tanto en empresas nacionales como transnacionales. Por este tiempo, y en el marco de los lineamientos ideológicos del Consenso de Washington, se consolida el pensamiento individualista en los productores, conocido este período como del individualismo y la extranjerización.

En 1971 había cerca de 40 cooperativas o grupos asociativos que manejaban el 25% de la fruta que se producía y se comercializaba en el Alto Valle del río Negro. Hoy quedan 4 cooperativas y manejan escasamente el 5% de la producción y el empaque. Si se toma en consideración a PAI es más, en 2do grado. Paulatinamente fue la pera la que terminó liderando las exportaciones,

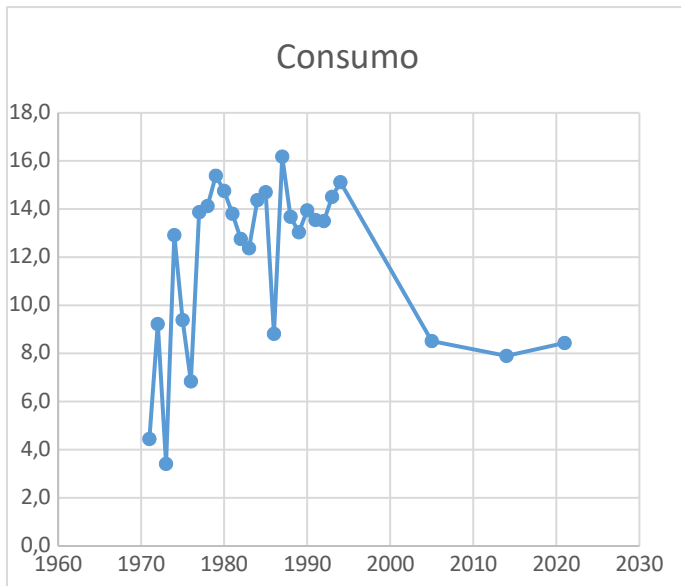
pero se reducen los precios al pequeño y mediano productor independiente como se vio en el análisis del último año.

Gráfico Nro 4



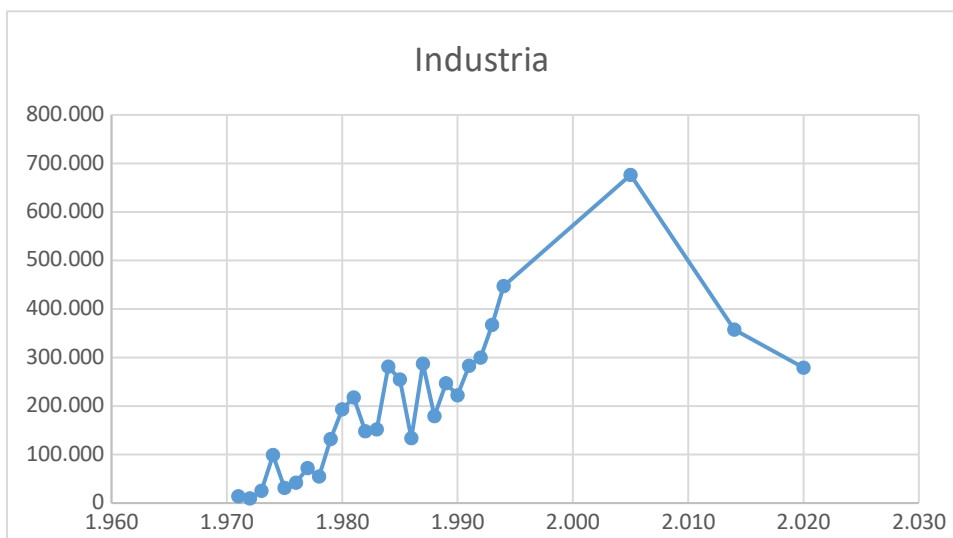
El Mercado interno siguió el crecimiento de la producción hasta 1994 pero luego decreció hasta el 2004, destinándose fruta a la exportación principalmente de peras. A posteriori, tuvo un crecimiento leve (nivel de 1979) provocado por la caída de las exportaciones y una mejora en los salarios hasta 2015.

Gráfico Nro 5



Obviamente el consumo interno per cápita y por año sigue la curva de la fruta destinada a mercado interno agudizándose por la caída de los salarios y la desocupación en el período neoliberal de la década de los 90. Y una meseta del 2004 al presente provocada hasta el 2015 por la recomposición de los salarios y hasta 2020 por la merma de las exportaciones.

Gráfico Nro 6

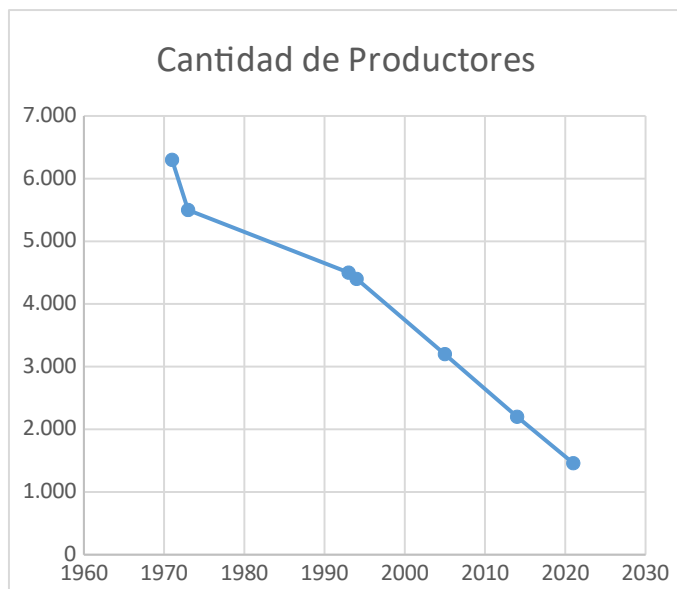


Como puede observarse el destino de la fruta a industria crece sostenidamente a lo largo del tiempo, acompañando el aumento de la superficie implantada, y la producción de peras y manzanas, las exportaciones y las exigencias crecientes de los importadores en cuanto a calidad y calibres hasta el 2005 al desplomarse el precio internacional de los jugos de manzanas sulfitados, y desde 2014 por ese mismo efecto por la desaparición de importantes industrias. Caso Jugos del Sur.

Esta última temporada hubo un leve repunte, pero los años anteriores solo se destinaban a industria los descartes de máquina que de alguna manera compensaban el flete por sacarlos fuera del establecimiento, dejando el productor cosechar y destinar a industria fruta de una calidad inferior a la requerida por el empaque, ya sea por color, formato o calibres comerciales en ese momento, quedando en los árboles, aumentando el riesgo de propagación de carpocapsa para años posteriores.

Para tener una idea de cómo evolucionó el destino de la fruta a industria el Ingeniero Aldo Bongiorno (Economista del INTA) en 1969 afirmaba en sus publicaciones que el 92% de la fruta que se cosechaba se embalaba. Y que el 80% era de manzana y el 20% de pera. Por lo que se puede inferir que solo el 8% se destinaba a sidra o se tiraba. En la década de los 70, considerada la más próspera para todos los actores desde empresarios a trabajadores, de lo cosechado el 50% se exportaba y del otro 50%, 25% se destinaba a consumo interno y 25% a industria. Actualmente de la fruta cosechada (55% pera y 45% de manzana) la pera se destina un 25% a industria, 10% a mercado interno y el resto se exporta. En el caso de la manzana, el 47% va a industria el 28% se exporta y el 25% va a mercado interno.

Gráfico Nro 7



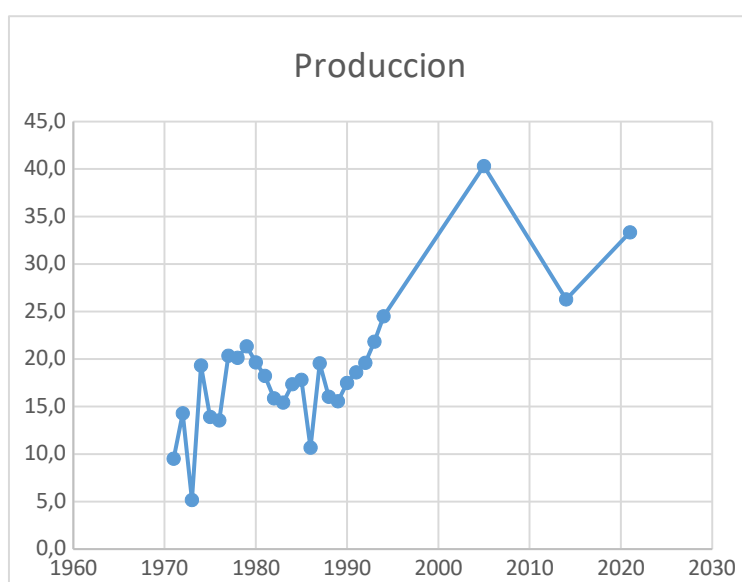
En este rubro, la caída permanente en la cantidad de productores a contrapelo del aumento de la producción y las exportaciones a partir de los años 70 está vinculada a la concentración de la propiedad de la tierra en manos de empresas más grandes, así como al empaque y la comercialización, lo que aumentó el trabajo asalariado permanente y temporario.

Síntesis del comportamiento del modelo después de 47 años de hegemonía (Cuadro Nro 2)

Año	Cantidad de Productores	Superficie de empresas integ	Sup de prod no integ	Sup perdida en Has	Productores asoci. En coop	Cantidad de coopvs	% de Producción de las Coopvs	% de produccion de empresas Int.	% deProd de pro ind c/ empaque	% de Pro de Prod indep
1973	5500	7200	28000	0	1.100	40	21	20	9	50
2020	1479	21000	11000	11000	100	4	5	65	10?	20

A partir de diversas revisiones bibliográficas se ha podido construir este cuadro comparativo donde se pueden observar las asimetrías que se generaron en 50 años. Ello es insumo para la elaboración de las conclusiones.

Gráfico Nro 8



La producción por hectárea que se mantuvo estable hasta principios de los noventa con los altibajos de los daños climáticos, crece en forma significativa al ritmo de la concentración y de las exportaciones. A partir del 2005 decrece debido fundamentalmente a erradicaciones importantes de plantaciones obsoletas y de baja aceptación en los mercados, y del 2015 en adelante es el resultado del predominio de las firmas concentradas con recursos para los trabajos culturales; en otro orden la escasa ocurrencia de heladas tardías aumentó la producción por ha.

Es necesario decir aquí que para que la producción sea sustentable y los costos de producción no atenten contra la rentabilidad debe mantenerse sostenidamente una producción por arriba de las 40 Ton por Ha.

CONCLUSIONES

Contenido ideológico

Para mí es importante dejar en claro que mis conclusiones están sostenidas por una matriz de análisis económico, productivo, y social vinculado a la heterodoxia y lo que tiene que ver con cuestionar efectos del libre mercado, sin regulaciones, la concentración económica, la aparición de oligopsonios y oligopolios, las asimetrías informativas y financieras y la pérdida de poder negociador de los productores más pequeños, que van siendo expulsados del sistema, derrumbando los efectos benéficos que solo en la teoría de la ortodoxia liberal se pueden sostener. Y debilitando la democracia real. Porque cuando el libre mercado actúa en forma irrestricta y la concentración de poder económico aumenta está comprobado que la democracia económica se debilita.

Creo también que entre nosotros, en nuestra actividad, son muchos los agentes que sostienen los principios del neoliberalismo afianzados en generalidades propias de un sentido común de otra matriz de análisis, como: 1.-Las causas son la política, los políticos, el estado y sus gastos, el populismo, los impuestos excesivos, la devaluación de la moneda, la inflación, la poca responsabilidad de los trabajadores, las presiones sindicales, los altos costos, la baja de los precios internacionales y muchas otras más. Y si esto no existiera, solamente los avances tecnológicos bastarían para lograr bienestar para todos, cimentados en la acumulación de capital primero, y en el derrame después. En esta teoría la acumulación de capital concentrado basado en principios como bajar los costos, entre ellos los salarios (sin ponerle marco de dignidad), permitiría en teoría, que el empresario pueda acumular, para poder invertir y de esa manera crecer hasta que pueda pagar “en teoría salarios más altos”. No se analiza “el mientras tanto” (que se ha comprobado, perdura siempre) como si las tensiones sociales y políticas que produce este estado de injusticia social fueran ajenas al comportamiento liberal capitalista, concluyendo y despojándose de principios éticos y morales expresan: “Son efectos no deseados”. Como si la teoría de la ortodoxia liberal fuera la única posible en el marco de la producción, la comercialización y el trabajo. Y no queda otra que bancarse ese efecto no deseado.

En ningún momento aparecen análisis históricos serios, y del efecto del individualismo de la mano de la cultura del libre mercado, sin intervención del Estado, que generan la imposibilidad de que los pequeños productores se organicen, en formas asociativas, creando pesos equivalentes a las grandes empresas concentradas para que exista un mercado más equilibrado en un marco de equidad.

Todas estas conclusiones deben generar un debate y no una pelea.

Síntesis de las conclusiones

Desde 1930 cuando comienzan las exportaciones de la mano de la AFD con el mismo modelo de comercialización para la futa de pepita que hoy existe, con la creación de la Chacra Experimental de Cinco Saltos (actual Facultad de Ciencias Agrarias) encomendada al Ingeniero Juan Barcia Trelles, la fruticultura se expande sostenidamente, aparecen cooperativas, empresas nacionales y productores independientes.

En 1947, la AFD abandona el país ante la inminente nacionalización de los ferrocarriles el 1 de marzo de 1948 y es reemplazada por empresas nacionales, que adoptan el mismo sistema de comercialización. En 1945 se había construido el primer frigorífico. En 1951 se producen más del doble de manzanas que peras, la desocupación es baja y los salarios en aumento permanente lo que incentivaba el mercado interno. En 1963 ya hay 220 plantas de empaque. A principios de la década del 70 casi el 50% de la renta nacional estaba en manos de los trabajadores. Aquí es necesario remarcar que desde fines de la década del 60 hasta principios de los años 80, algo más de 15 años, el sector frutícola vivió lo que suele llamarse la "época de oro". La renta era extraordinaria, entonces se producía un derrame virtuoso lo que permitía la capitalización de los pequeños y medianos productores además de los grandes, quienes necesitaban comprar fruta de éstos, ante un mercado en expansión y escasa concentración de superficie productiva (20%) en manos de las grandes empresas. Estos quince años han quedado grabados en la memoria colectiva como lo que tendría que ser la fruticultura, como si nada hubiese sucedido en el país y en el mundo y el modelo existente permanecer inalterable, adjudicando los fracasos solamente a actitudes de algunos actores generalmente políticos y laborales. Y no al modelo.

Es así que analizando las ocho variables desarrolladas durante cincuenta años más arriba podemos sintetizar diciendo:

Casi todas las variables crecieron desde la época de oro hasta principios de los 90 con excepción de la cantidad de productores, lo que es el primer indicio de la concentración de la superficie productiva que finalmente termina consolidándose con el período neoliberal de los 90 que duró 12 años (1989 a 2001). Esta es la consecuencia de un modelo liberal capitalista.

Pero a pesar del amplio margen de rentabilidad que existía, muchos advertían que este modelo de comercialización implicaba un traspaso de renta notable de los productores independientes a los empacadores exportadores comercializadores. De ahí la creación de Corpofrut, y de la aparición del Movimiento Regional de Productores integrado por varios contadores y militantes de izquierda que advertían sobre las consecuencias de este modelo liberal capitalista manejado por los que más poder económico tenían.

Es importante destacar en la lectura de las variables la consolidación del modelo concentrador que ya existía de antes, a partir del inicio de los 90 que

no se detuvo hasta nuestros días. Bajan las hectáreas cultivadas, ya que productores abandonan sus cultivos y otras pasan a manos de los agentes concentrados, de manera que la producción, las exportaciones tanto de fruta fresca como de jugos aumenta (industria), pero el número de productores baja estrepitosamente, contrayéndose también el consumo interno, ya que el modelo privilegiaba las exportaciones como lo hizo desde un principio. Es llamativo pero tiene una explicación clarísima, el aumento significativo de la producción por ha. Los empacadores exportadores cultivando cada vez más hectáreas y reconvirtiendo, logran aumentar la producción por ha. Los recursos para esa eficientización los obtienen de la renta diferencial que les deja la compra de fruta a productores independientes y el manejo financiero de los pagos a estos productores, en cuotas casi siempre sin actualizar, que son licuadas en parte por la inflación y el aumento de los costos. Los exportadores cobran en dólares y pagan en pesos. El modelo en el marco neoliberal los habilita.

Aquí consideré detenernos para relatar un episodio sucedido en una reunión que habíamos convocado entre los empacadores exportadores, casi todos agrupados en CAFI y la Federación de Productores de Río Negro y Neuquén. Los productores se quejaron por los bajos precios que pagaban los compradores (Empacadores-exportadores). Estos aludían, al dólar pisado (bajo) que perjudican las exportaciones, a los altos costos laborales e impositivos, a los fletes, a la falta de financiamiento etc. etc. Pero un empresario joven profesional de las ciencias económicas sin negar a sus colegas fue más allá y dijo dirigiéndose a los productores: “Miren además, esto es un negocio de compra venta de fruta, y como en todo negocio tratamos de ganar lo que más se pueda.” Se expresó con una tremenda honestidad intelectual resumiendo en esas pocas palabras el modelo económico neoliberal según el cual transcurrían los acontecimientos. Este modelo es el que los mismos perjudicados, los productores independientes niegan haciendo suyos casi siempre, los argumentos de los empacadores para describir las crisis.

Los años del 2003 al 2015 tuvieron un leve alivio para los productores independientes basado en subsidios para labores culturales e insumos, que terminaban finalmente pasando en parte a engrosar la renta de los empacadores que pasaban a ser beneficiarios indirectos. Todo habilitado por el Modelo neoliberal imperante.

También en este período el gobierno nacional instaló en varios municipios frigoríficos y/o galpones e empaque para que los pequeños y medianos productores pudieran independizarse. Pero no fue suficiente para que esto fuera posible y se deconstruyera el comportamiento individualista de éstos

Me hago responsable de haber administrado esas políticas, pero como descargo quiero decir que elaboramos un Plan para una Fruticultura

sustentable, para que estas cosas dejaran de suceder y tuvimos un tibio apoyo de los productores y del gobierno siempre manejado por la coyuntura y la urgencia.

Los últimos años a partir del 2016 el modelo neoliberal para esta economía regional ha funcionado a pleno, salvo pequeñas intervenciones, como moratorias, dictado de emergencias y limitados financiamientos un poco debajo de la tasa de mercado.

Consecuencias

En el cuadro Síntesis del comportamiento del modelo después de 47 años de hegemonía puede verse en qué estado han quedado las cosas.

De 1973 a 2020 los productores frutícolas se redujeron en un 73%, las empresas integradas aumentaron tres veces su superficie cultivada y la superficie de los productores independientes se redujo a la tercera parte, se dejó de producir en poco más de 11.000 hectáreas.

Tanto las cooperativas como los productores que comercializaban asociados se redujeron al 10%. El volumen de producción de los productores asociados en cooperativas se redujo del 21% del total al 5%.

Las empresas integradas concentradas pasaron de producir el 20% del volumen total de frutas al 65%, y los productores independientes pasaron de producir el 50% de la fruta al 20%.

El porcentaje de fruta producida por productores independientes con empaque siempre rondó el 10%. Muchos de éstos le compran la fruta a algún vecino cercano, con la posibilidad de asociarse o convertirse en un agente concentrado. Si el modelo neoliberal es hegemónico lo más probable que suceda lo último.

Las Tierras

¿Qué sucedió con las 11.000 hectáreas que dejaron de producir frutas?

Una parte importante pasó a integrar los ejidos urbanos producto del crecimiento de la población, la demanda de viviendas y la especulación inmobiliaria y financiera. Esta situación es irreversible, ya que se ocupa con construcciones y asfalto en un suelo de alta calidad para producir, con acceso al riego. La falta de políticas de preservación de estos suelos fundamentalmente entre la división de lo urbano y lo rural y la no planificación de loteos en la zona de bardas, por sus mayores costos concluyó en estas urbanizaciones. Los loteos en zona fuera del valle tienen sentido, igual que las regulaciones, si pensamos en las generaciones futuras, al dejarle tierras de alta calidad productiva en las proximidades de los centros urbanos, con destino de

producción y abastecimiento local, lo que favorece la radicación de agricultores de la economía popular y la agricultura familiar de proximidad y cadena corta, que como se ha comprobado son custodios del medio ambiente frente a los grupos concentrados del agro negocio.

El mismo destino tuvieron tierras a la vera de las rutas destinadas a obradores de empresas de servicios generalmente de la extracción petrolera, también irrecuperables. Para comprender este efecto perverso es necesario afianzar el principio de que: “La tierra es un medio de producción no producido, de oferta inelástica.” Esto ha sucedido en Neuquén en Colonia Confluencia, Colonia Valentina, Plottier, y en Centenario, hasta que en esta localidad el Gobierno de Javier Bertoldi del FPV logró sancionar una ordenanza para frenar este efecto y se lanzó a urbanizar la meseta.

Hubo un intendente en Centenario que bajo el lema “La manzanita no va más” se lanzó a promover la urbanización de las chacras apoyado por empresas inmobiliarias, de la construcción y parte de la UOCRA. Y en Rio Negro en Contralmirante Cordero, Cinco Saltos, Cipolletti, Fernandez Oro y en menor medida en General Roca se ha urbanizado las chacras. Aquí cabe destacar que casi todos los municipios tienen ordenanzas que impiden subdivisiones menores a 5has. Pero esto se ha salvado con ordenanzas de excepción para permitir los loteos con el voto de la mayoría del CD (Generalmente las dos terceras partes). Pero muchas urbanizaciones que no alcanzaron a conseguir su autorización de loteo, son condominios, con una sola escritura que complejiza la venta de los lotes individualmente, a los integrantes del condominio.

Otra parte importante está abandonada, con plantaciones o sin ellas con dos destinos posibles, la urbanización o la diversificación productiva, alcanzada esta última por algunas que tienen alfalfa, horticultura, u otros cultivos.

No hay un registro claro de cómo están estas 11.000 hectáreas. Pero solo basta preguntarle a un antiguo poblador de esos municipios, que recorre frecuentemente las calles vecinales. Como dijo el Perito Enrique Prueger cuando fundamentó porque era imposible que el cuerpo de Santiago Maldonado esté tan entero después de 53 días en el agua. Lo hizo haciendo alusión a las temperaturas, a la piel, al polen encontrado, pero finalmente dijo: “Además vaya y pregúntele a un bombero de Esquel como encontró siempre un cuerpo después de esa cantidad de días en el agua. “

El riego

La principal obra de riego hecha sobre el Rio Neuquén a principios del siglo pasado, “El dique Ingeniero Ballester” que permite regar 60.000 hectáreas en el alto valle habilitó la sistematización de tierras de distintas colonizaciones y esas administraciones de riego estuvieron en mano del Estado Nacional a través de

Agua y Energía de la Nación hasta el comienzo del período neoliberal de los 90 (1992) donde se transfirió la administración a las provincias y éstas en Consorcios a los productores. Hubo y hay desfinanciación de esas organizaciones por la crisis del modelo frutícola por el que desaparecieron cerca de 3.500 productores y se urbanizaron cerca de 8.000has y otros no pueden pagar el canon de riego en tiempo y forma a pesar de ser uno de los más baratos del mundo. Los loteos convulsionaron en muchos casos las redes de riego y drenaje al igual que la falta de mantenimiento. Los consorcios sufren de limitaciones en la adquisición o renovación de maquinarias apropiadas.

De todas maneras, puede asegurarse que en aquellos establecimientos donde las redes de riego y drenaje están bien mantenidas y los suelos con nivelación correcta la expresión productiva de las plantaciones es satisfactoria.

La tecnología de Producción, Empaque, Conservación, Mercados y Medio Ambiente.

Limitantes tecnológicas hubo, pero de ninguna manera han sido la causa del fracaso del modelo. Más bien el modelo concentrador, con las asimetrías e inequidades que ha provocado ha sido el causante de la falta de aplicación de nuevas tecnologías principalmente, por parte de los pequeños y medianos que a lo largo de los años desde mediados de la década del 80 hasta nuestros días se han ido descapitalizando y desfinanciando.

Primero fueron los ingleses, luego el Ministerio de Agricultura de la Nación y desde la creación del INTA en 1957 fueron sus investigadores y extensionistas los encargados de ir incorporando nuevas tecnologías, a través de diferentes programas.

Primero eran variedades de peras y manzanas que se cultivaban en esos momentos en Europa sobre porta injertos vigorosos, especialmente manzanas. La densidad de plantación era de 100 a 156 y a 250 plantas por ha. Las ramas se sostenían con puntales. Luego en la década del 70 los manzanos injertados sobre porta injertos semivigorosos se plantaron a un promedio de 625 plantas por hectárea, apoyados sobre postes y alambres, lo vulgarmente llamado espaldera. En esta "época de oro" la rentabilidad más o menos razonable de la actividad frutícola hizo que se intensificaran las áreas plantadas, y en muchos casos por urgencias y falta de asesoramiento técnico adecuado no se respetó la combinación adecuada entre suelo, variedad y porta injerto, de manera que finalmente esas plantaciones fueron de baja productividad, y es que lo que se detectó en el Car 2005 como superficies regulares y malas alcanzando el 20% del total. En los perales siempre predominó el portaijerto Pirus de gran adaptación y de porte vigoroso pero manejable, y adaptado a las espalderas. Las variedades de manzanas predominantes fueron Red Delicious y Granny Smith en peras Willam's,

Packham's y D'anjou. A partir de mediados de la década del 70 y durante la década del 80 se comienza a plantar sobre porta injertos enanizantes y aparecen clones de Red Delicious de menor vigor (dárdíferos) que permiten plantar a densidades más altas 1000 a 2.500 plantas por hectárea, lo que facilita el manejo de los montes bajando en estas tareas los costos por tratarse árboles más bajos y más pequeños, reduciendo el uso de las escaleras. Se incorporan nuevas variedades de manzanas, como la Gala y sus clones, otras agridulces, y peras como clones de Bartlett, Beurré Bosc (Antigua) y Abatte Fettel. Y después que pasaron unos 20 años en el Censo de Agricultura bajo Riego de la Provincia de Rio Negro CAR 2005 se tuvo la siguiente distribución:

Porcentaje de variedades tradicionales después de 20 años de su implantación

Fuente: CAR 2005

Cuadro Nro 3

Manzanas

Variedad	Has	%
Red y clones	14.000	62,5
Granny S	5200	23
Otras var	3200	14
Total	22.400	100

Cuadro Nro 4

Peras

Willam's	8945	52
Packham's	4390	26
Dánjou	1725	10
Otras	2062	12
Total	17122	100

Al día de hoy no hay datos de relevamientos, habría que remitirse al SENASA para ver que expresan los 1459 RENSAS actualizados. Pero por lo que observa en manzanas el % de Galas y Royal Gala ha bajado, ya que su falta de color al inicio de la cosecha les impide ser primicia, y plantaciones de Granny S también han sido erradicadas. Predominan los clones de Red Delicious que son los más demandados en el mercado interno y en la exportación a Brasil.

En peras, sin relevamientos precisos, se puede estimar que al día de hoy el porcentaje de otras variedades ha disminuido ya que Beurré Bosc tenía problemas de comercialización, ya que muy pocos empacadores la aceptaban,

siendo hasta algunos años la empresa Expofrut la única que la exportaba. Abbate Fetel comenzó a exportarse con muy buenos precios en la década de los 90 y hoy las exigencias son muy altas, especialmente en cuanto a calibres, lo que la hace poco atractiva para seguir produciendo con expectativa de rentabilidad. Lo mismo ha sucedido con las peras rojas.

De manera que lo que en el período neoliberal parecía una decisión acertada desarrollarse desde la demanda, tuvo corta duración. El Modelo está en ruinas.

Respecto al empaque y la conservación pasaron por todas las etapas de la evolución. Es una tecnología disponible en todo el mundo y de adaptación inmediata, cuestión que es muy distinta a la de los cultivos. Las experiencias de adaptaciones inmediatas en estos han terminado muchas veces en fracasos. Las de empaque y conservación salvo excepciones han sido exitosas. Su única traba ha sido generalmente el financiamiento adecuado.

Cuatro adversidades climáticas afectan nuestra producción. Las heladas tardías, el granizo, el asoleamiento y los vientos. Para atenuar los efectos de los tres primeros se necesitan importantes financiamientos a largo plazo, con períodos de gracia, y a baja tasa de interés cuestión que es inalcanzable para los pequeños y medianos productores independientes. Las inversiones extraordinarias son los equipos de riego por aspersión y la malla antigranizo y media sombra. La malla antigranizo cuesta colocada 12.000 dólares la hectárea.

Otra innovación es la plataforma para poda, raleo y cosecha que reduce los costos al dejar de usar las escaleras, pero que impone mayor distancia entre las hileras de frutales. El inconveniente de su uso lo tienen los pequeños y medianos productores independientes, que además del costo de su adquisición tienen que contar con una dotación de operarios que no falten, porque si falta alguno baja la velocidad de trabajo y la operación se torna ineficiente. **Solamente si los productores independientes trabajan agrupados las pueden usar. Las grandes empresas las pueden usar.** Superan el inconveniente porque tienen grandes dotaciones de operarios. Un productor de San Patricio del Chañar hizo fabricar una, con un empresario metalúrgico de Cinco Saltos que funcionaba perfectamente, pero terminó vendiéndosela a una empresa concentrada que en aquel momento, 2003, era una multinacional.

Con respecto a los mercados podemos decir que al principio del desarrollo de la fruticultura los mercados eran demandantes y los precios superaban ampliamente los costos de producción. Al comenzar la década de los 80 la globalización de estos mercados y la imposición de condiciones más estrictas entre globalizadores y globalizados achicó los márgenes de rentabilidad. Y posteriormente con la “euro crisis del 2008” esto se agudizó. Repetimos lo que fuera dicho más arriba “el mercado internacional no muestra evolución

favorable: contracción de la demanda, particularmente de Rusia y Brasil, que son de los principales mercados; sumado a la mejora en la competitividad de otros países productores. El menor requerimiento de frutas de contra estación, debido a los avances tecnológicos” y el cierre parcial de las economías de los países compradores del hemisferio Norte para protegerlas.

Acaba de publicarse un artículo en un matutino hace unos días “Los precios externos de la pera y la manzana tocan mínimos históricos” .Y hay que aclarar que al comenzar a escribir esta nota se describieron los resultados de la cosecha 2021y pareció que todo iba bien, pero junto con este artículo recién mencionado de los precios externos apareció otro de la Federación de Productores, en el que se manifestaba preocupación, porque los empresarios los habían alertado de que los precios no iban a alcanzar los costos de producción” Esto no es novedad ha sucedido muchas veces a través de los años.

Así están las cosas. Todo este relato se puede corroborar en las chacras de los pequeños y medianos productores independientes, que fundamentalmente entregan pera y en determinado momento de la cosecha desde el empaque le comunican que no reciben más, porque los calibres no son los adecuados (los que requieren los importadores), la resistencia de pulpa ha bajado y el porcentaje de frutos con asoleamiento ha aumentado, no pudiéndose cumplir con los requisitos de calidad que cada vez son mayores, y quedando en las plantas un porcentaje importante.

También lo corrobora un reportaje del Diario La Mañana de Cipolletti del 19 de junio de 2021, al empresario Gabriel Grisanti que dice: “La calidad es el camino” Y “Si no nos volcamos a la calidad estamos fritos” . Ahora las preguntas son las siguientes: Cómo hace el pequeño y mediano productor independiente para cumplir con la realización de todas las tareas si ha recibido el año anterior precios por debajo de los costos de producción, tuvo un descarte por lo que se indicó más arriba, la industria ni siquiera ha cubierto la recolección y el flete de esa fruta descartada para embalar, y lo que cobró del año anterior de lo entregado a galpón, fue en cuotas sin indexar después de terminada la cosecha?

En el año 2007 la Provincia de Rio Negro contrató a una empresa catalana llamada “Competitivines” que reunió a los empacadores exportadores en un cluster frutícola donde se analizaron las variables que incidían sobre la calidad de la pera Williams para exportar. Estaban fundamentalmente ligados al manejo del monte, y la incidencia en la cantidad de producción, los calibres y formatos. A mí me contrató la oficina de Pro Rio Negro que manejaba el financiamiento del BID para coordinar todas las acciones, para estudiar las variables, investigar y dar resultado a los objetivos que el cluster se había propuesto. Toda la dirección técnica estaba a cargo del Dr Enrique Sánchez del

INTA que coordinaba con técnicos e investigadores de esa institución y de la Facultad de Ciencias Agrarias. Participaron además varios técnicos de la Actividad privada en la confección del manual. También se realizó una investigación sobre la industrialización de la pera conducida por el Ingeniero Montero donde participaron dos técnicas del INTI, Nora Barda y Gilda Corti. Montero fue uno de los que diseñó la planta de la Valley Evaporating Company ubicada en Cipolletti al inicio de la ruta 151. Después de concluidos los trabajos al año y medio, los presentamos ante el Cluster de Fruticultura y toda la comunidad frutícola. La Competitiveness cobró por toda esta coordinación un millón de dólares.

Para esa misma época vino a visitar al INTA un mediano productor italiano, que en el viaje desde el Aeropuerto de Neuquén hacía preguntas sobre la producción y la comercialización de las frutas de nuestro país. En un determinado momento preguntó: Cual es el consumo de peras y manzanas que ustedes tienen aquí? Y cuando le dijeron que no llegaba entre pera y manzana a 10 Kg por habitante por año. Contestó: Ustedes si quieren pueden resolver gran parte de su problema. Tienen un mercado interno insatisfecho obviamente con una relación precios y salarios que habiliten el consumo. Ese productor en esas pocas palabras explicó gran parte de lo que pretendemos explicar en este documento con eso de la crisis del modelo neoliberal concentrador. Allí la mayoría de los productores están asociados a cooperativas. Y no cobró nada por lo que dijo. La respuesta local fue reduccionista y “de sentido común” “Bueno pero ellos tienen otra idiosincrasia”.

Si bien los resultados producto del trabajo del cluster y la Competitiveness fueron aceptables los cambios que se produjeron en pos de alcanzar la calidad que demandaban los exportadores no fueron suficientes. Respecto a la industrialización no se avanzó casi nada.

Se saca como conclusión que los avances tecnológicos fueron insuficientes por si solos, para una mejora sustancial en los pequeños y medianos productores independientes, que venían desapareciendo desde hacía por lo menos 20 años, acelerándose en los últimos 7 años.

Ello debemos analizarlo basándonos en todo lo que describimos de las variables que el modelo de marco neoliberal, con escasísima intervención del Estado para atenuar las inequidades que la concentración económica ha producido; y junto con la falta de una forma exitosa de adaptación a los mercados han demostrado que la causa central de la crisis es el Modelo neoliberal concentrador.

Puede observarse en el reportaje citado más arriba al empresario Gabriel Grisanti (Productor-empacador-comercializador-exportador Integrado) que tiene planes de más inversiones en tecnología y reconversiones. **La inequidad está explicada en el hecho de que la mayoría de los pequeños y medianos**

productores no pueden hacerlo. Y la causa es el modelo económico neoliberal imperante. Aquí es importante aclarar que los empresarios nacionales continuaron como Gabriel Grisanti con “Tres Ases”, pero las transnacionales traspasaron sus activos o su control total o parcialmente a empresas nacionales manejadas por grupos de sus familias. Saleinstein pasó a Kleppe y Expofrut y Moño Azul (Orsero) pasaron a la Patagonia Trading (Sánchez). Estas transnacionales manejaban importantes superficies cultivadas más de 4.000 has entre las tres, lo que sucedió es que al no existir el manejo directo de sus responsables y sus familias, como en la empresas nacionales (Grisanti, Cervi, Kleppe, Sanchez) , delegando en gerencias nombradas desde el exterior con mucho personal directivo, se produjo una deseconomía de escala, elevando los costos de producción y operación.

Respecto a la cuestión medio ambiental se ha observado a través de los cincuenta años que hubo un avance sustancial en cuanto se fueron abandonando plaguicidas fosforados y fueron reemplazados por otros selectivos y mucho menos agresivos. Además cabe señalar la aparición a fines de la década de los 70 de las hormonas de confusión sexual, primero como instrumento de monitoreo y luego como instrumento de confusión en todo el monte, de manera de atenuar la reproducción de la plaga (carpocapsa y grafolita) y de esa manera usar menos insecticidas.

Gran parte fueron demandas de los países importadores que exigieron alimentos menos contaminados, con programas de buenas prácticas agrícolas como así se intensificó la demanda de fruta orgánica, cuyos cultivos (1.500 hectáreas) ocupan cerca del 5% de la superficie total.. Estos programas exigen realizar trazabilidad sobre la fruta y sus procesos de producción y acondicionamiento.

En lo que se refiere a la trazabilidad social se ha avanzado poco en un sentido amplio, es decir evaluando la calidad de vida de quienes participan en los procesos de producción y acondicionamiento fundamentalmente en cuanto a los ingresos de los trabajadores. (Fuente: Artículo “La trazabilidad social” Lauretti-Alvarez www.labuenafruta.com) publicado en su momento en el diario Rio Negro). Obviamente ya que exportamos el 80% de la fruta entre fresco y jugos, el interés es el de los consumidores de los países importadores (Europa y EEUU), no siendo los exportadores tan exigentes para los compatriotas consumidores.

El alquiler de las chacras de los pequeños y medianos productores independientes a las empresas concentradas o a otros productores capitalizados.

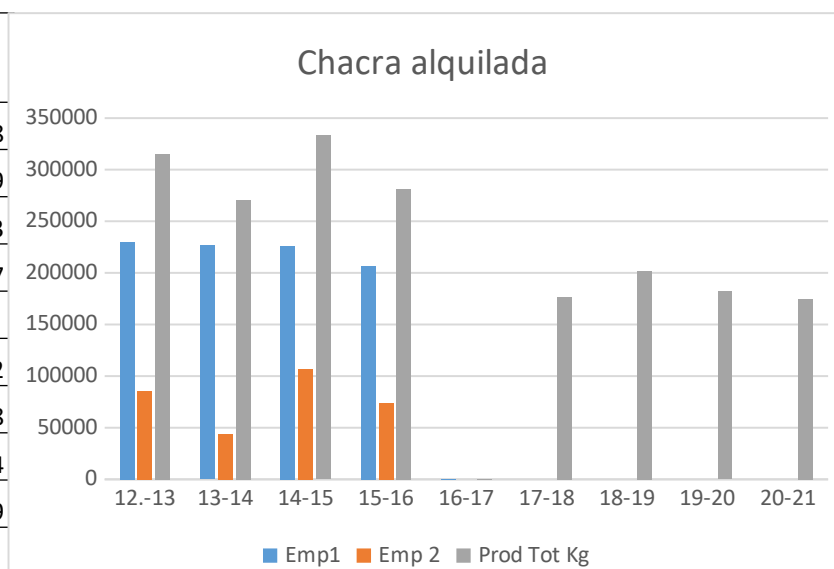
No pocos productores han abandonado, vendido o loteado sus chacras. Pero otros que las mantenían en buenas condiciones para producir las han alquilado o dadas en comodato, ya que el margen de rentabilidad era nulo o negativo los últimos años. Aquí se ha encontrado en que las dadas en comodato, donde el productor no paga alquiler, solamente el locatario paga el canon de riego y al personal si lo hubiera, a nombre del locador, que trabaja para el locatario, el locador realiza en tiempo y forma todas las tareas culturales para obtener una buena producción, generalmente poda, fertilización, tratamientos fitosanitarios y raleo. En ello se paga un alquiler que muchas veces es testimonial y que es durante contratos más cortos, se deja de fertilizar, no se colocan dispenser de confusión sexual y no se hacen raleos manuales.

A continuación, se presenta el ejemplo de un establecimiento de 7 Has (6 has netas) alquilado, con una renta promedio anual de 4.700 dólares a la cual hay que restarle los gastos de servicios y mantenimiento de viviendas. La producción promedio alcanzada en las primeras cuatro temporadas cuando el productor realizaba todas las tareas culturales rondaba los 308.000 Kg. En ese momento el propietario productor entregaba a dos empresas la 1 y 2, y a partir de la temporada 16-17 entregó solo a la empresa 1 a la que le alquiló la chacra. La falta de financiamiento para las tareas culturales se convirtió en el motivo central.

Cuadro Nro 5

Gráfico Nro 9

Temp	Emp1	Emp 2	Prod Tot Kg
12.-13	229908	85440	315348
13-14	226603	43886	270489
14-15	225923	107150	333073
15-16	206917	74111	281027
16-17	Granizo	Granizo	Granizo
17-18		176922	176922
18-19		201688	201688
19-20		181944	181944
20-21		174649	174649



En la tabla y gráfico se analizan las producciones de 8 temporadas.

Las cuatro primeras temporadas se corresponden con el manejo del productor-propietario con todas las labores culturales recomendadas y fundamentalmente

la fertilización a razón de 350 Kg de Hidrocomplex por Ha o 1 Tn de Organutsa por hectárea (120 Unidades de N). La temporada 16-17 se fertilizó el área cultivada pero hubo daño total de granizo con cobro del resarcimiento ya que el productor había adherido al fondo compensador de Granizo de la Provincia del Neuquén. El Productor cobró el 20% y el locatario el 80%. Así lo establecía el contrato.

Las cuatro últimas temporadas la explotación fue alquilada al empresario 2.

El promedio de producción de las 4 primeras temporadas fue de 308.000 Kg por hectárea y el de las 4 últimas de 183.800 kg por hectárea. La pregunta que puede formularse es: Por qué el productor-propietario no siguió con las rutinas técnicas adecuadas y continuó entregando a su fruta a las empresas?

La respuesta es: porque el productor-propietario cobraba la fruta en cuotas y afrontaba las labores culturales y la cosecha del año 2 sin haber terminado de cobrar la cosecha del año 1. Por lo tanto, debía afrontar los costos financieros con fondos provenientes de otras fuentes. De manera que, al hacer la cuenta final, si bien siempre terminó cobrando todo lo entregado, los costos financieros y la inflación licuaron la pequeña rentabilidad que pudiera haber dado la actividad. Entonces deducimos que el esquema no es económico-productivo, sino que tiene eje fundamentalmente en lo financiero como fue virando toda la economía mundial desde hace 40 años en los que se ha ido agravando la financiarización de las economías. Ello ha venido implicando un ahogo de los países globalizadores a los globalizados a través de su hegemonía y manejo del comercio mundial y del endeudamiento que los segundos han adquirido de los primeros, y que se ha convertido en un peso inmenso e imposible de sobrellevar para el desarrollo de las naciones pobres.

Y aquí queda demostrado también que únicamente con la aplicación de tecnología no se soluciona el problema de los pequeños y medianos productores independientes en la Argentina. Más bien lo empuja a abandonar la chacra. Y el locador basó las decisiones de todos los gastos en un análisis financiero y no productivo, llegando si es necesario a ceder las plantaciones.

La incidencia de los costos y los gastos

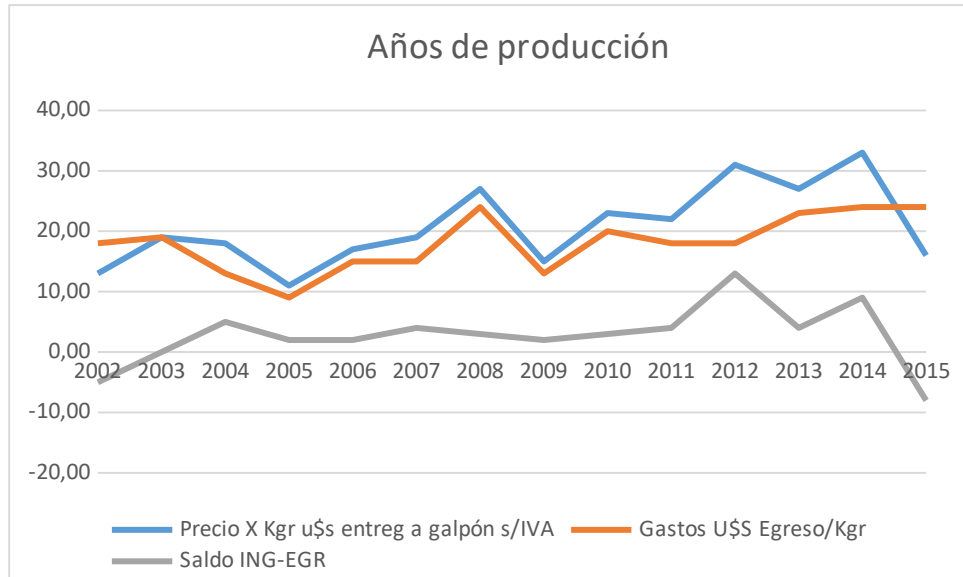
Se toman aquí los gastos comparándolos con los precios obtenidos durante 14 temporadas 2002- 2015 y los costos de producción elaborados por el INTA y la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Rio Negro del 2013 al 2020 como soporte para las exigencias de las leyes de Transparencia y Contractualización de la Provincia de Rio Negro.

Cuadro Nro 6

Años de producción sin inversiones

AÑO	Precio X Kgr u\$s	Gastos U\$S	Saldo
	entreg a galpón s/IVA	Egreso/Kgr	ING-EGR
2002	13,00	18,00	-5,00
2003	19,00	19,00	0,00
2004	18,00	13,00	5,00
2005	11,00	9,00	2,00
2006	17,00	15,00	2,00
2007	19,00	15,00	4,00
2008	27,00	24,00	3,00
2009	15,00	13,00	2,00
2010	23,00	20,00	3,00
2011	22,00	18,00	4,00
2012	31,00	18,00	13,00
2013	27,00	23,00	4,00
2014	33,00	24,00	9,00
2015	16,00	24,00	-8,00

Gráfico Nro 10



Además, se analizaron las inversiones desde el año 1997 al 2001

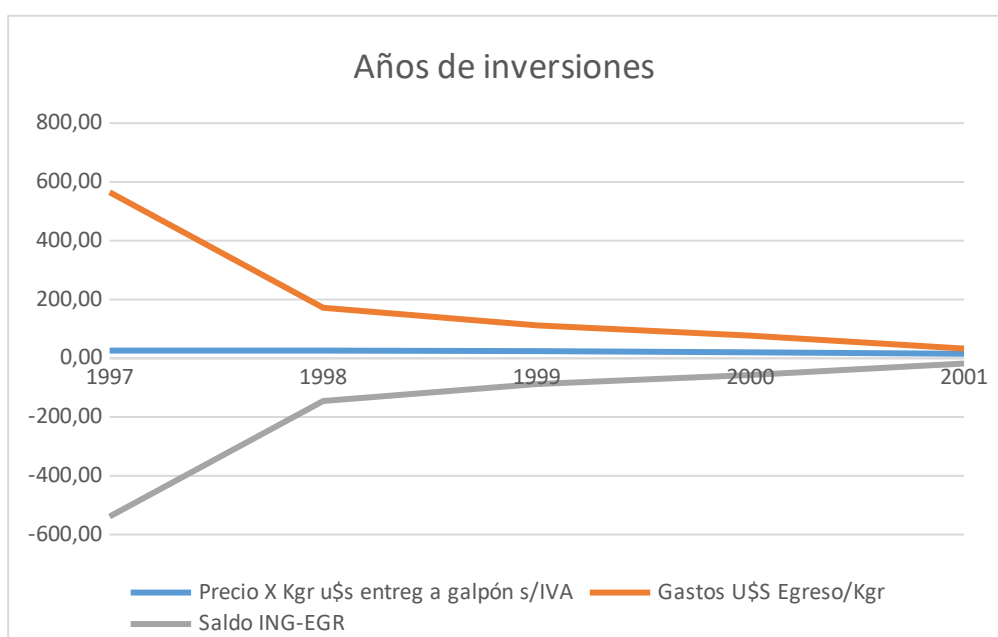
Años de inversiones

Cuadro Nro 7

AÑO	Precio X Kgr u\$s	Gastos U\$S	Saldo
	entreg a galpón s/IVA	Egreso/Kgr	ING-EGR

1997	26,24	565	-538,76
1998	26,24	172,00	-145,76
1999	24,00	112,00	-88,00
2000	20,00	77,00	-57,00
2001	15,00	33,00	-18,00

*Los precios y egresos están en centavos de dólar por Kg



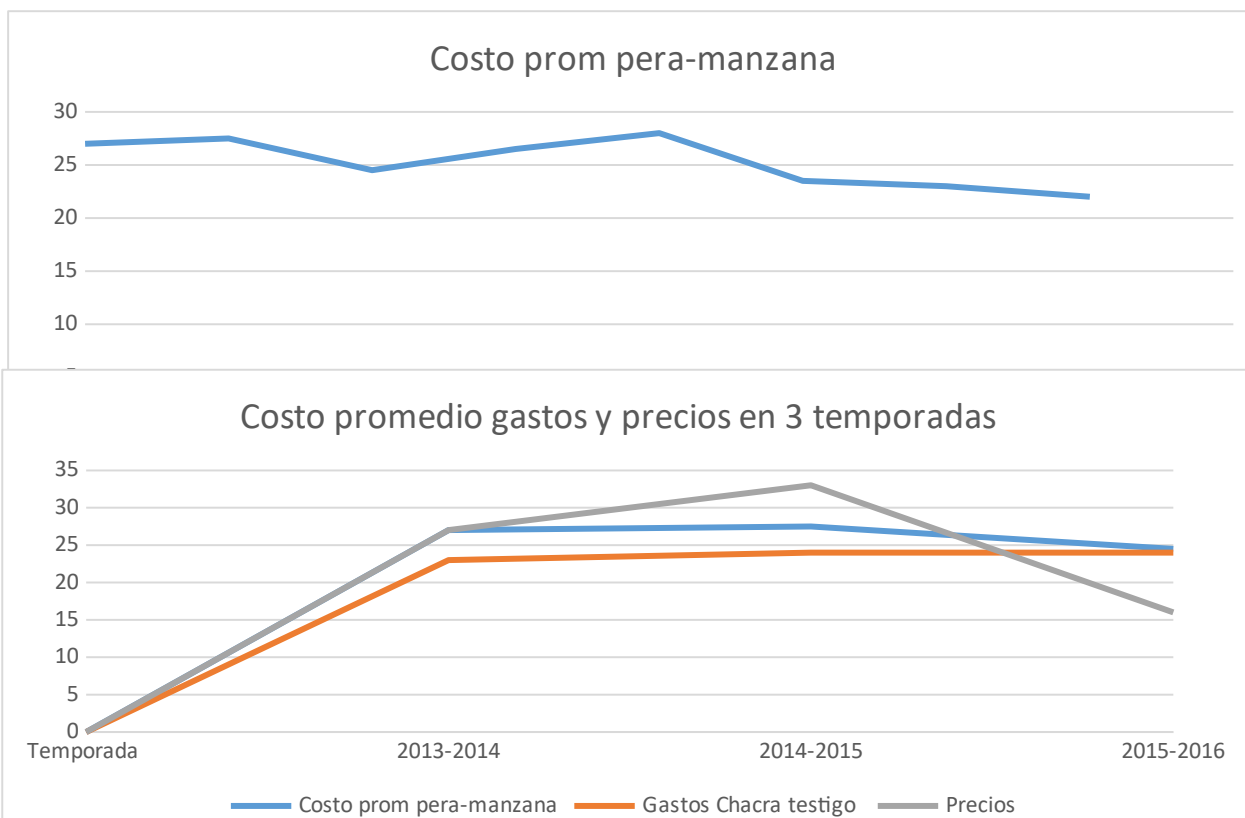
En el cuadro Nro 6 y el gráfico Nro 10 puede observarse el escaso margen que existe entre los gastos y los precios. Si a los gastos se le agregan las amortizaciones, el costo financiero (que es alto dado que el productor cobra en cuotas y muchas veces las erogaciones hay que realizarlas antes de obtener los ingresos de esa temporada) y la retribución al productor, se produce una rentabilidad negativa que conlleva un quebranto, un pasivo o una descapitalización. Al advertir esto el pequeño o mediano productor abandona, vende o alquila el establecimiento, salvo que tenga ingresos extraprediales.

Cuadro Nro 8 Costos de Produccion INTA-SFRN

Temporada	Costo prom pera-manzana Para Prod entre 43-50Tn/ha	Gastos Chacra testigo 43-50 Tn	Precios obtenidos
2013-2014	27	23	27
2014-2015	27,5	24	33
2015-2016	24,5	24	16

2016-2017	26,5		
2017-2018	28		
2018-2019	23,5		
2019-2020	23		
2020-2021	22		

Gráfico Nro 12



En el cuadro Nro 8 y el gráfico Nro 12 se observan los costos de producción promedio de peras y manzanas en producciones que van entre 43 y 50 Tn por ha. En cuanto a los precios lamentablemente no hay un registro, porque entre otras cosas no existe un Observatorio frutícola que pueda anualmente dar estos datos de modo fehaciente, ni una cantidad importante de contratos firmados que sirvan de testigos. De manera que, a juzgar por el relato de los resultados de los pequeños y medianos productores independientes, por la cantidad de éstos que abandonan la actividad y en consecuencia sus explotaciones (11.000 ha) es posible afirmar que la mayoría de las temporadas los precios percibidos por el productor NO han superado a los costos. Y los que no abandonan al comenzar a percibir esto, suponiendo que todo puede llegar a cambiar si por ejemplo, cambia el gobierno, y se vuelve a la “época de oro” 65 al 85, tarde o temprano lo hacen. Porque lo que tiene que suceder es que el gobierno esté dispuesto a implementar medidas que cambien el Modelo neoliberal existente por uno de una economía con inclusión y sustentable para todos.

En el cuadro Nro 8 y el gráfico 13 se han comparado gastos de los registros de explotación de 7 ha tomada como testigo, con los costos de producción elaborado por el INTA y SFRN y con los precios durante tres temporadas. Allí pueden verse otra vez las diferencias entre gastos y costos marcados por las amortizaciones, el costo financiero y la retribución al productor. Pero hay un fenómeno en los precios (que en realidad en este caso son los ingresos). Y es lo elevado de los precios de la temporada 2014-2015, 33 centavos de dólar. La explicación de ello es que ese año cayó granizo, se cobró un resarcimiento, pero gran parte de esa fruta fue con pequeños daños (heridas cicatrizadas) a los galpones de empaque y pudo comercializarse para mercado interno, de manera que el ingreso en ese caso fue precio más resarcimiento. Cabe aclarar que las inspecciones realizadas por el fondo que cubre pérdidas, consideran por reglamentación daño de granizo toda fruta que fue afectada independientemente del tenor del daño. Y además, el productor puede definir libremente el destino de esa fruta. Queda en su poder. De manera que la fruta que tiene daños menores la puede comercializar en el mercado interno, más allá de la industria.

Aquí se ve otra inconsistencia del modelo. Cómo puede ser que un productor con resarcimiento, si no tuvo daños graves en la fruta que impidan su comercialización, tenga mejores ingresos que alguien que no tuvo afectaciones. En un modelo sustentable los productores que no son afectados por el granizo deberían tener mejores ingresos que los afectados, que solo deberían cubrir los costos de producción. Así es que pese a tener fruta de buena calidad, los precios que reciben los productores están muy por debajo del costo de producción.

LA MANO DE OBRA

La actividad frutícola es trabajo intensiva, porque alrededor del 55% de los costos lo componen los salarios y cargas sociales. Los salarios en dólares son la tercera o la cuarta parte de los salarios de los países desarrollados en los que se vende la fruta con origen en la región, y el valor de la fruta y de otros alimentos allí es solamente el 25% más caro. (Artículo en Va con firma Fruticultura de la Norpatagonia: la posibilidad de un nuevo modelo. Julián Alvarez columnista).

Esto explica el bajo consumo de manzanas y peras de nuestra población. La mitad de ella tiene un salario menor a los 60.000 pesos y el salario promedio es al presente de 75.000 pesos o 650 euros, o sea trabajando 8 horas durante 25 días se percibe 3,25 euros la hora. En España es de 9 euros la hora. Por eso el consumo interno en nuestro país está asentado en las clases medias y medio altas que conforman el 30% de la población.

En el marco de las paritarias, en los últimos días se acordaron los salarios para los trabajadores rurales. Un podador por día 2.140,77 pesos por jornada de 8 horas, 2,34

euros la hora. Supongamos que por algunas razones se lo lleve a 3 euros la hora, igualmente es lo que explicamos más arriba. Son salarios que representan la tercera parte del salario pagado en España por la misma tarea y otra relación de precios de la canasta básica.

LAS LEGISLACIONES, PROGRAMAS Y PLANES.

Citamos aquí el documento de la Diputada Nacional Graciela Landriscini y del ex Diputado Nacional Luis Bardeggia de lectura obligatoria.” **Fruticultura en Río Negro: desenvolvimiento y puja distributiva”**

CONCLUSIONES FINALES

El Modelo de producción, acondicionamiento y empaque de frutas de pepita que existe desde los años 30 cuando los ingleses a través de la AFD comienzan con las exportaciones, hasta nuestros días es el mismo. “El productor pierde la propiedad de la fruta en la primera venta” Hubo épocas de expansión debido a la gran demanda y los excelentes precios producto de la menor competencia de los países del hemisferio sur, como a la baja concentración de la producción en manos de los empacadores exportadores, cuyo poder de negociación con los productores independientes era algo limitado. Y estos últimos basaban su fortaleza en la necesidad en que los segundos debían contar con fruta para comercializar en gran escala. Pero como se verá en todo el documento esto fue variando a través de los años ayudado por el marco neoliberal del modelo que permite a los agentes comerciales apropiarse de parte de la renta de los productores y hacer valer cada vez más su poder negociador ya que cuentan, cada vez con más fruta propia, y a partir de la integración vertical hacia adelante, cuentan con las plantas de empaque y las instalaciones frigoríficas. Imprescindibles para poder comercializar, tanto en el mercado externo como interno.

Además es una producción sobre plantaciones de árboles perennes y todo lo que lo rodea (Obras de riego, soportes, puentes, drenes etc.) Son inversiones sobre la tierra que hay que mantener anualmente con las tareas culturales sobre las primeras y el reacondicionamiento sobre las segundas. De manera que si el mercado y en esta actividad fundamentalmente internacional, sobre el que no tenemos control, se comporta negativamente y los precios no cubren los costos de producción, al ser una actividad mano de obra dependiente, el productor no puede afrontar todas las tareas y mantenimientos, devaluándose su capital y bajando la calidad de su fruta, entrando en un círculo vicioso, salvo que inyecte capital de otras fuentes. Caso contrario termina desapareciendo y sus tierras son utilizadas para otros fines como se detalló en otros tramos del documento.

Hay que destacar que en la pampa húmeda la situación del agro es diametralmente opuesta. No hay cuantiosas inversiones sobre la tierra, es una

actividad de baja demanda de mano de obra, los cultivos son anuales, de manera que según se mueven los precios y mercados, se puede cambiar anualmente hacia productos más rentables y el mercado internacional ofrece precios más transparentes publicados diariamente. Esto no sucede con la fruta, que dada la complejidad de su comercialización por variedades, tamaños, colores, embalaje, y defectos hace más difícil la obtención de precio cierto.

Pero es el razonamiento y el sentido común desarrollado en el marco neoliberal, el que hace que los productores independientes de las chacras frutícolas coincidan con las visiones y demandas de los sojeros, ganaderos etc. Es asombroso, que siendo actividades que no tienen nada que ver, ni en lo productivo, ni en lo comercial, ni en la generación de empleo se compartan premisas liberales..(Artículo “ Los dos Campos y las retenciones” Julián Alvarez columnista de Va con firma).

En los períodos de economía neoliberal, de las dictaduras militares y el democrático de 1989-2001(Kriegger Vasena, Martinez de Hoz, Cavallo), como en los períodos democráticos restantes, 1973-1976 , 1983-1989, 2003-2015 de ministros de economía más progresistas ligados a la heterodoxia (Gelbard, Grispun, Lavagna, Boudu, Kicillof) no se pudo incidir sobre el modelo, solo hubo intentos de legislaciones, programas y planes pero no se pudo. Como lo indica el trabajo de la Dip. Nacional Graciela Landriscini y del ex Diputado Nacional Luis Bardeggia. De lectura obligatoria.

De manera que se puede concluir que este modelo neoliberal imperante no es sustentable para los productores independientes, aunque haya parecido serlo, provocando las consecuencias que remarcamos en el documento.

Los culpables de esta insustentabilidad no son los grupos concentrados (Kleppe, Cervi, Grisanti, Sánchez etc), es el modelo que en un marco neoliberal los habilitó a desarrollarse de esta manera, como se hubiera empujado a hacerlo a cualquiera, con un Estado que a lo largo del tiempo sostuvo su lógica desregulada. Y que apoyaron las organizaciones de productores de una u otra manera. No es delito. Y a los empresarios concentrados por lo que se ve les va bien. Tal es así que hay que plantear otro modelo que sea sustentable para los productores independientes. Y debe hacerlo el Gobierno Nacional cuando lo crea conveniente, con el acuerdo de los gobiernos provinciales y municipales.

Síntesis de una propuesta.

Entre los actores podemos individualizar cuatro grupos:

1 Los productores Empacadores Comercializadores Exportadores

2 Los productores asociados en Cooperativas Empacadores Comercializadores exportadores

3 Los productores independientes

4 los productores independientes con galpón de empaque y frigorífico que comercializan y pueden o no exportar

Las políticas a fijar para los cuatro indistintamente son políticas generales para cualquier empresa de la producción- acondicionamiento- conservación y comercialización en mercado interno o externo.

Las políticas fijadas para las cooperativas serán diferenciales con respecto a los financiamientos, subsidios, e impuestos, de manera que produzcan estimulación significativa al asociativismo de los productores independientes. Estímulo a la Agricultura Familiar y a la economía popular.

Los productores independientes si deciden continuar en esa condición tendrán dos posibilidades:

a- vender en forma liberal a los empacadores con un contrato acordado entre las partes de acuerdo a las normas del código de comercio. O simplemente sin contrato con un pacto de palabra. Estos productores estarán regidos por políticas generales al igual que el grupo Nro 1.

b.- Vender a los empacadores del grupo 1.- bajo normas especiales que tiendan a protegerlos de las inequidades de la negociación liberal. Estos contratos vincularan en forma efectiva los precios a pagar con los que resulten de los datos emitidos por un Observatorio frutícola cada año. Y los adelantos estarán relacionados al análisis de la fruta en monte inmediatamente antes de la cosecha por parte del comprador (a excepción de un daño climático entre la evaluación y la cosecha). Los contratos se inscribirán en una Página web de la Secretaría de comercio quien monitoreará el cumplimiento y laudará entre las partes si hubiera diferencias. Es probable que los empresarios integrados no quieran comprar fruta en estas condiciones ni muchos productores independientes se animen a plantearlo, ya que la firma de estos contratos no es obligatoria. Y si lo fuera muy pocos empresarios lo harían ya que producto de la concentración de la producción tienen suficiente fruta propia como para afrontar compromisos de venta.

Y finalmente para los productores independientes con galpón de empaque con o sin frigorífico cabe proponer políticas diferenciadas como las planteadas a las cooperativas o grupos asociativos con documentación fehaciente a fin de que terminen de integrarse y asocien a productores independientes o le compren su fruta en los términos del contrato especial a inscribir en la Secretaría de Comercio.

De esta manera, se fijarían políticas para todos con la diferenciación planteada de manera de no obligar a nadie, pero fijar un inicio de cambio de modelo que aleje a la actividad del solo mandato de los mercados.

Y será el patrón cultural medio de los actores lo que defina el rumbo.

Nota: Este documento no pretende ser rigurosamente un trabajo de investigación con todos sus requisitos. Es una recopilación de datos de muchas fuentes, con abreviaciones para facilitar su entendimiento y de la experiencia recogida durante más de 40 años en la actividad privada y compartida con la pública durante 19 años.