



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Necesidad de una financiación adecuada para la producción y exportación de peras y manzanas

Berberian, Carlos Jacobo

1967

Cita APA: Berberian, C. (1967). Necesidad de una financiación adecuada para la producción y exportación de peras y manzanas.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

7501
933

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CATEDRA DE POLITICA BANCARIA
(634)

Trabajo de tesis doctoral
sobre el tema:

"NECESIDAD DE UNA FINANCIACION ADECUADA PARA LA
PRODUCCION Y EXPORTACION DE PERAS Y MANZANAS"

Presentado por el alumno:

CARLOS JACOBO BERBERIAN

Plan "D"

21/11/967
Carlini
Marcelo G. Cañellas



Para optar al grado de Doctor en Ciencias Económicas

Profesor: Dr. Marcelo G. Cañellas.

Registro N°: 16.704.

Libreta Universitaria N°: 18.054.

Domicilio: Rivedavia 6081 - Capital. T.E.: 66 - 4474.



2do. Cuatrimestre

1967



S U M A R I O

CAPITULO I - PRODUCCIONES Y CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA.

CAPITULO II - COMERCIALIZACION.

CAPITULO III - FINANCIACION.

CAPITULO IV - CONCLUSIONES.

P R O L O G O

El presente trabajo, destinado a optar al grado de Doctor en Ciencias Económicas, ha sido preparado en base a la experiencia vivida por el autor, durante varios años, como asesor de importantes firmas nacionales dedicadas a la producción y exportación de frutas frescas, especialmente peras y manzanas.

Es indudable la trascendencia económica de todo el proceso. Se trata de una actividad que no sólo da medios de vida a una numerosa población agrícola, sino que genera, además, nuevas fuentes de trabajo a raíz de la complementación que su tratamiento, tanto para empaque como para conservación en cámaras frigoríficas, exige de otras industrias.

La producción de estas dos clases de frutas, que comprenden diferentes variedades dentro del grupo, está localizada en las Provincias de Río Negro, Neuquén, Mendoza y Buenos Aires. La Provincia de Río Negro contribuye a la producción nacional con casi el 70% de la producción total, mientras que en el mercado de exportación el 90% se abastece de dicha provincia.

Por ello, por su significación económica, se ha seguido el proceso que se opera en el denominado Valle Superior del Río Negro. Las características similares de la zona cuyana, hacen que las observaciones que surgen de ese estudio puedan aplicarse a la misma.

Conviene destacar por otra parte, que las exportaciones de frutas frescas argentinas, dentro del rubro de nuestro comercio exterior y como integrante de las actividades agrícolas, es la única actividad que aumenta constantemente sus volúmenes, los que dependen exclusivamente de las condiciones climáticas. Es decir, que los desniveles que pueden presentar las estadísticas de exportación obedecen a factores atmosféricos.

La fruta argentina es sumamente apreciada en los mercados europeos, en los que se ha impuesto, pese a una competencia

mejor organizada, en base a dos condiciones fundamentales: precio y calidad. Las posibilidades de la producción, en constante aumento, abren un porvenir por demás halagüeño.

Sin embargo, el proceso productivo, como asimismo las etapas previas a la comercialización del producto, llevan consigo la necesidad de disponer de una gran masa de dinero.

Ante la escasez o dificultad en conseguir el mismo en condiciones ventajosas, se ha debido recurrir generalmente a la financiación exterior, que es costosa y además aleatoria, en la medida en que deben fijarse precios firmes antes de la recolección del producto.

Los Bancos, tanto comerciales como provinciales, y aún los nacionales, contribuyen en escasa medida a alentar esta actividad generadora de divisas para el país.

Los esfuerzos bancarios actuales tienden a favorecer la exportación de los productos argentinos "no tradicionales", medida que desde todo punto de vista es digna de encomio; pero no es menos cierto que una política crediticia coherente debe contemplar las denominadas exportaciones tradicionales, más todavía aquellas, que como la fruta fresca, tienen un mercado asegurado y las posibilidades de aumentarlo. Asimismo, la introducción de un producto de excelente calidad, como el que nos ocupa, permite conocer en los mercados exteriores la capacidad y el celo que se pone en la manufactura del mismo, lo que incide, necesariamente, en la posibilidad de que lleguen a esos mercados otros tipos de productos.

Las conclusiones del trabajo están referidas a la necesidad de una amplia financiación a los procesos de exportación y producción de frutas, esfuerzo que es necesario realizar para lograr mayores precios en los mercados externos y una mejor distribución del producto en el mercado interno.

Si el producido de las retenciones a la exportación de frutas frescas -recientemente derogadas- se hubiera destinado a constituir un fondo para atender las necesidades del sector frutícola, se hubiera hallado solución eficiente al problema, y además se hubiera dado "a la fruta, lo que es de la fruta".

CAPITULO I

PRODUCCION Y CONDICIONES DE INFRAESTRUCTURA

Ubicación geográfica del Valle Superior del Río Negro.

Esta subregión económica está formada por las superficies bajo riego que comienzan en la confluencia de los ríos Limay y Neuquén, que dan nacimiento al Río Negro. El denominado Alto Valle del Río Negro, se extiende desde el Departamento Confluencia, en Neuquén, que recibe el nombre, precisamente del hecho orográfico mencionado más arriba, y continúa sobre ambas márgenes del Río Negro hasta Chichinales, abarcando una franja de alrededor de 120 kilómetros de largo por un ancho que oscila entre los 5 y 20km.

La zona se encuentra situada entre los 38°40' de latitud sur y entre los 67°10' y 68°10' de longitud oeste.

Los ríos Limay y Neuquén son ríos de deshielos que provocan en determinadas épocas fuertes corrientes aluvionales, que si por un lado contribuyen a enriquecer la tierra, por el otro llevan consigo la devastación. A raíz de ello se ha hecho necesario la construcción de obras hidráulicas para regular el caudal de dichos ríos. En este aspecto, son necesarias aún, grandes obras de contención.

Areas cultivadas y distribución por actividades.

La superficie de los cultivos de la zona se detalla en el cuadro que se inserta más abajo. Es de hacer notar que los cultivos de alfalfa, papas (tienden a desaparecer) y tomates, son rotativos, con el fin de hacer descansar la tierra en algunos casos y en otros, la mayor parte, son previos a la plantación de frutales y tienen como fin fortificar la estructura de los suelos, en cuanto a condiciones nutritivas se refiere. Como caso digno de mencionar

se, podemos decir que la alfalfa rinde, en estas plantaciones bajo riego, hasta cuatro cortes por año.

Del trabajo titulado "Estudio Preliminar para el Desarrollo Integral de la Región del Comahué", preparado por las empresas Italconsult y Sofrelec, por conducto del H.Senado de la Nación, en Roma 1961, extraemos los siguientes datos:

DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE CULTIVADA

(% de la superficie cultivada en cada localidad)

Localidad	Alfalfa	Manzana	Viña	Pera	Tomate	Otros cultivos
Neuquén (Capital) ...	38,5	25,0	14,5	7,0	-	15,0
Centenario	11,5	57,5	5,0	3,0	-	23,0
Cinco Saltos	6,5	73,5	4,0	13,0	-	3,0
Cipolletti	7,0	55,0	23,5	12,5	-	2,0
Allen	19,0	27,5	35,0	14,0	-	4,5
Gral Roca	42,5	10,5	27,5	4,5	3,5	11,5
Ing. Huergo	40,0	5,5	28,0	2,5	15,5	8,5
Villa Regina	35,0	18,0	10,0	5,0	12,0	20,0
Chimpay y Belisle ...	84,0	-	3,0	0,5	7,0	5,5

En cuanto a la utilización de las tierras, la misma fuente da los siguientes guarismos:

	Río Negro	Neuquén
	(hectáreas)	
Cultivos	80.000	30.000
Pastoreo	8.000.000	2.700.000
Monte -natural y cultivado-	3.800.000	220.000
No aptas para actividades agrícolas y ganaderas	920.000	350.000
	12.800.000	3.300.000

existiendo en dichas superficies 8.000 y 5.000 explotaciones agropecuarias, respectivamente.

El riego.

Las obras de riego son las que han hecho posible la creación de este verdadero oasis en pleno desierto. Son un canto a la perseverancia del hombre y los frutos del trabajo esperanzado. El riego ha posibilitado la formación del Valle y a la vez que ha dado al hombre el fruto de su esfuerzo lo ha obligado a su vez, a un mayor esfuerzo: obtener el máximo de beneficio, que sólo es posible aplicando un sistema racional e intensivo de cultivos.

Se consigna a continuación un cuadro con las superficies bajo riego en la actualidad y las que podrían gozar de este beneficio.

SUPERFICIES APTAS PARA EL RIEGO CON LAS AGUAS DE LOS RIOS NEUQUEN, LIMAY Y NEGRO (1)

U b i c a c i ó n	Planas e irri- gables por gravitación	Netas sin fallas	Superfi- cias ya regadas
Margen izquierda Río Neuquén.			
-Añelo. Clte.Cordero	40.000	32.000	1.000
Margen derecha Río Neuquén.			
-Painemil. Clte.Cordero	9.000	7.000	-
-Colonia Centenario (2)	4.400	3.200	3.085
Ambas márgenes del Río Limay.			
-Entre Piedra del Aguila y Pi- cún Leufú	38.000	30.000	-
-Valle inferior del Río Limay	15.000	15.000	4.315
Río Negro (3).			
-Valle Superior del Río Negro.	63.000	63.000	56.855
-Valle Azul	8.000	6.400	-
-Chelforó-Darwin	36.000	32.000	3.400
-Isla Grande de Chöele-Chöel..	30.000	23.000	7.800
-Pomona - Conesa (marg.derecha)	65.000	52.000	-
-Pomona - Conesa (marg.izquier.)	60.000	48.000	-
-Colonias Conesa y Frías	20.000	18.000	3.800
-Primera Angostura (marg.der.)	7.500	6.000	-
-Segunda Angostura (marg.izq.)	30.000	24.000	-
-Valle de Viedma	80.500	47.000	700
-Partido de Patagones	1.368.000	1.000.000	-
Total:	1.874.400	1.406.600	80.995

(1) - Fuera de este sistema existen otras obras de riego, pero de menor significación (Río Colorado, Arroyo Valcheta, etc.). (2) - sobre el sistema del Río Neuquén, se riegan 450 has. con el Arroyo Covunco, pero pueden regarse 30.000 hs. (3) - Pueden agregarse con el sistema del Río Negro: 20.000 has. brutas en San Antonio Oeste; 800.000 en la planicie entre Viedma, Conesa y San Antonio; 310.000 al norte del Río Negro, en el Departamento Conesa.

FUENTE: Frutas. Por qué no Bahía Blanca? Carlos Armero Sixto. (Editado el 15.12.1966 en Bahía Blanca. Imprenta Martinez y Rodri

Régimen de propiedad de la tierra.

No existe en la zona del Alto Valle del Río Negro el problema de concentración de grandes cantidades de tierra en poder de pocas personas. Existe una muy grande parcelación de las mismas. Las chacras más pequeñas son de tres hectáreas y las más grandes, superiores a las 50 hectáreas no son frecuentes. Estimaciones basadas en cifras oficiales nos indican que aproximadamente entre las tres y treinta hectáreas se encuentra el 50% de las chacras en actividad. Considerando hasta 50 hectáreas, el porcentaje de dichas chacras sobre el total asciende al 85%. No hay por lo tanto, ningún problema de reforma agraria.

Hablando de este tema, nos aventuramos a decir que aquí se presentará a breve plazo un problema inverso. El pequeño productor, es decir, el propietario de tierras de extensiones menores a 10 hectáreas, tiende a desaparecer. Los altos costos que demanda la explotación y mantenimiento de las superficies cultivables, hacen que resulte antieconómica la explotación de fracciones menores a las hectáreas, considerada la plantación tipo. Ya se vé este fenómeno en estos momentos.

La tierra en plena explotación tiene un valor inusual con respecto a cualquier otro punto de la República. Las operaciones de chacras en plena explotación y de superficies que oscilan entre las 6 y 10 hectáreas se cotizan a razón de m\$n.1.200.000 la hectárea. Estos precios sufren modificaciones según la euforia o el pesimismo provocados por buenas y malas cosechas, aunque más bien podríamos hablar de malas condiciones de comercialización. Pero en términos promedios estas cifras se mantienen.

La chacra tipo se considera la formada por 10 hectáreas, de las cuales 7 se destinan a la plantación de manzanos, 2,5 hectáreas a la plantación de perales y 0,5 hectárea restante está ocupado por la casa habitación, galpones y mejoras.

Formas de producción.

Como hemos visto anteriormente la producción es efectuada por el verdadero propietario de la tierra. Dada la pequeña extensión de las chacras, el cuidado de las mismas se encuentra casi exclusivamente al cuidado del grupo familiar, recurriéndose a la mano de obra externa, únicamente para los procesos de poda y recolección. Los otros trabajos que demanda la atención de la chacra son realizados por grupo familiar.

Al sistema tradicional empleado hasta el presente, basado un poco en los conocimientos empíricos, se está pasando una forma de explotación basada en los adelantos técnicos y la introducción de experiencias recogidas en otras partes del mundo. Existen entidades oficiales y privadas de productores que tratan de interesar al productor en estos nuevos aspectos, a fin de responder a las nuevas necesidades y exigencias de los mercados.

Las plantaciones de peras y manzanas requieren una atención constante. No se trata sólo de efectuar la plantación y esperar que dé frutos. En principio las plantas demandan de cinco a siete años en entrar en plena producción y la vida útil de los árboles se estima en promedio en unos veinte años. Pero se trata de plantas delicadas y que son fácilmente atacadas por enfermedades. En la prevención y atención de dichas enfermedades se avanza gradualmente.

La producción es resultado, evidentemente, de los cultivos. Pero éstos no han seguido un criterio racional. La mitad de la producción de manzanas está constituida por la variedad "Deliciosa" y "Red Deliciosos" de gran aceptación hasta hace algunos años en casi todos los mercados y por ello las plantaciones se habían dirigido hacia esas variedades. Actualmente las preferencias son más bien hacia el tipo de manzanas "ácidas" y las nuevas plantaciones tienen en cuenta esta transformación de los gustos. Esas plantaciones nuevas entrarán en plena producción dentro de varios

años; no se sabe cuál será la apetencia de los mercados consumidores en esa época. En nuestra opinión, no puede dejarse a criterio personal de cada productor las variedades a plantar; debe efectuarse una especie de catastro de cada plantación, por variedad, número de árboles, años de los mismos, etc. y realizar estimaciones de producción acondicionándolas a las necesidades de los mercados existentes y buscar nuevos mercados para las variedades no asimilables o en vías de no aceptación por los centros tradicionales. Se requiere una enérgica y clara acción en este aspecto. Debemos prevenir las consecuencias de lo que puede ocurrir, y no esperar que se produzca la situación para buscar paliativos, generalmente ineficaces cuando se actúa apresuradamente.

Formas de comercialización.

La producción se vuelca en los galpones de empaque. Los grandes empacaderos y los pequeños también, al promediar el mes de octubre, una vez pasado el peligro de las heladas y teniendo ya, en ese entonces, una estimación bastante aproximada de la magnitud de la cosecha, comienzan a recorrer las chacras, tratando de comprar la producción.

La compra puede hacerse al barrer, por cantidades y a precio fijo o a liquidar.

La compra "al barrer" llamada también "compra de monte" consiste en pagar al productor una cantidad fija por el total de la producción, corriendo el empacador con los riesgos que puedan surgir de una estimación errónea. Incluso, genera el riesgo total, ya que una vez comprado el monte (la fruta está en planta) el comprador deberá soportar las consecuencias de heladas, granizadas, etc.

La compra por cantidades es cuando el productor se compromete a entregar determinada cantidad de cajones de cada variedad. Como el cálculo es estimativo, cualquier cantidad en más

o menos no puede rescindir el convenio y se liquida al precio pagado.

A precio fijo es cuando se conviene de antemano el precio de la producción; no es el sistema corriente por cuanto en la época de la compra de la producción no se tiene aún suficiente información sobre los centros consumidores, por lo que resulta sumamente riesgoso (para el empacador) asegurar un precio.

A liquidar, es el sistema más generalizado. El empacador toma la producción y va efectuando entregas parciales de dinero al productor. Al promediar o casi finalizar la venta del producto, efectúa la liquidación de acuerdo a los precios obtenidos.

Un último sistema, aunque no es común es de la consignación. Se asegura un precio mínimo al productor y se ajusta al final de acuerdo al resultado de las ventas.

Empaque.

El empaque es realizado generalmente por galpones de firmas que tienen a su cargo la explotación y/o comercialización de la producción tanto en el mercado interno como en el internacional. Existen también, algunos galpones de empaque pertenecientes a cooperativas de productores, pero la cantidad embalada en los mismos no es de consideración comparada con la de los empacadores-exportadores.

Reseñaremos suscitadamente las etapas de este proceso productivo.

Las tareas que se realizan en el galpón de empaque son las siguientes:

- 1.- Recepción de la fruta: Consiste en el pesaje de la producción entregada por el productor. Generalmente dicho pesaje se efectúa por medio de básculas automáticas que imprimen por dupli-

cado, en tarjetas especiales, el peso de la fruta. Un ejemplar se entrega al productor, para su control y otro se pasa a la administración a los efectos de la liquidación definitiva.

Existen también balanzas oficiales a donde pueden concurrir los productores para la verificación del peso; pero en la actualidad los productores se inclinan a confiar en la "honestidad" de las balanzas particulares.

2.- Una vez efectuado el pesaje la fruta es trasladada a las máquinas clasificadoras. Todo este manipuleo es efectuado en los llamados "cajones cosecheros", que son en los que se ha recolectado la fruta.

En las máquinas la fruta es sometida a una cuidadosa clasificación, separándose primero la fruta de exportación de la destinada al mercado interno.

La fruta de exportación es aquella que no presenta deformaciones y tiene un color límpido, es decir que no esté afectada por manchas, picaduras de insectos o de pájaros y no haya sido afectada por la acción de los rayos solares.

Efectuada la clasificación se procede a embalar la fruta.

3.- Siguiendo la línea de máquinas se encuentra la tamañadora. Esta operación consiste en separar la fruta por tamaño, lo que se logra por el peso de la misma. La fruta, luego de pasar por la clasificadora de variedades, entra en pequeños platillos colocados sobre varias cintas transportadoras. Estos platillos al pasar por las básculas indicadoras de los pesos respectivos, "caen" y dejan caer la fruta que pasa a los llamados "tambores" en dónde se almacena la fruta por tamaño. Vale decir que hay tantos tambores, como tamaños de frutas.

Los tamaños oscilan para las manzanas desde 56 a 216 y para las peras desde 70 a 175. El contenido del cajón es siem

pre de 22 kgs. en promedio. El tamaño significa que en cada cajón existe ese número de unidades. Por ejemplo, el tamaño 125 indica que en el cajón hay 125 manzanas.

Normalmente los tamaños extremos no se embalan en gran parte, debido a que no existe mercado para los mismos o es muy reducido.

Otro sistema de clasificación que suele efectuarse consiste en una cribas con la abertura correspondiente al tamaño de la fruta. Pero no es tan preciso como el anterior, pues puede no haber coincidencias en cuanto al peso, y además existe la posibilidad que pasen por las aberturas frutas de forma ción defectuosa.

- 4.- Una vez en los tambores, se procede al empaque o embalaje de la fruta. Esta operación es realizada a mano por los "embaladores". Según las preferencias del mercado se efectuará en cajones de madera (standard o tray-pack) o en cajas de cartón. La de cajones standard es envuelta unidad por unidad en papel sulfito. La embalada en tray-pack es acondicionada en bandejas de pulpa moldeada con la forma de la manzana y generalmente no lleva papel sulfito. Algunas veces se acostumbra empapelar una sola camada de bandejas. En el cajón tray-pack, según el tamaño de la fruta entran de cuatro a seis bandejas.
- 5.- Realizado el acondicionamiento en los cajones, se pasa al cierre de los mismos en operación semiautomática. Se clava la tapa del cajón con clavos y luego se aplican alambres en cada extremo del cajón, a fin de obtener mayor seguridad en el embalaje.
- 6.- Una vez efectuado el proceso, los cajones son estibados y transportados hacia el frigorífico, estación de ferrocarril o camiones que habrán de trasladarlos al lugar de consumo o exportación.

Este es el proceso tradicional del empaque de frutas. Sin embargo existe actualmente la tendencia a trabajar en estrecha colaboración con el frigorífico, e ir regulando las tareas de empaque a las necesidades reales del mercado. Debemos hacer referencia a lo costoso del empaque, que hace que el mismo supere, en cuanto a costo, al valor real del producto.

Con relación a este punto debemos expresar que las cantidades destinadas a exportación y al consumo interno, dependen de las condiciones climáticas en que se operó el proceso productivo como así también, en última instancia del volumen de la cosecha.

En términos generales, se estima que un porcentaje que varía entre un seis y un diez por ciento se descarta. Es decir, no es apto para el consumo, o es de tamaño tan extremo (muy grande o demasiado chico) que no vale la pena embalar. Esta fruta puede tener dos destinos:

- a) el galpón de empaque, se la compra al productor como "descarte", o bien
- b) se la devuelve al productor, quien generalmente, la conserva para su consumo o de lo contrario las entrega a las plantas industrializadoras.

Luego de efectuado el descarte, se considera que en condiciones normales la fruta se destina en partes iguales a plaza (mercado interno) y exportación. 50 y 50% son los porcentajes comunes. En muy buenas cosechas y en condiciones excepcionales, puede obtenerse un 60% para exportación. Todo, en última instancia, depende de la seriedad y honestidad del empacador.

Transporte.

El transporte de la fruta insume término medio de 72 a 96 horas, no contándose con vagones adecuados; la mayoría de las veces la fruta se transporta en vagones llamados refrigerados,

que son los vagones comunes a los que se les acondicionan algunas barras de hielo.

En esa época del año (enero-abril) la demanda de vagones de ferrocarril supera con holgura las posibilidades de trasporte, más aún si llega a producirse una cosecha importante. Ello motiva que muchas veces la fruta deba permanecer -una vez embala-da- ya en los galpones esperando vagones, o bien en la playa de la estación, a la intemperie.

La fruta del Alto Valle del Río Negro es, en planta, de gran calidad. El proceso de acondicionamiento y transporte, en las condiciones en que hoy se cumple, menoscaba con frecuencia ese nivel cualitativo, deteriorándose en consecuencia los precios y comprimiéndose los mercados, especialmente los de exportación.

Estudios técnicos han demostrado que, por cada ocho horas de demora en reducir la temperatura a que está expuesta la fruta, desde 22° centígrados, hasta 0° centígrados, disminuye en siete días la vida económica de la misma. En condiciones corrientes, un cajón de frutas tarda entre 72 y 96 horas para su traslado desde galpón empaque hasta frigorífico en Buenos Aires. Luego, el período de comercialización se reduce entre 9 y 12 semanas.

El transporte de la fruta a los centros de consumo, exportación y/o almacenamiento tradicionalmente fue efectuado por medio de vagones ferroviarios. Ultimamente y a raíz del deficiente sistema operativo de EFEA se ha ido produciendo, en los últimos años, un vuelco hacia el transporte por camiones. Estos reúnen mejores condiciones técnicas para el transporte, a la par que acortan considerablemente el tiempo de carga, además de compensar los gastos que se operan en vagones, para la carga y descarga.

Se considera que en la última temporada frutícola del Alto Valle del Río Negro, la empresa estatal ha pedido fletes por un valor de 545 millones de pesos. Si se considera que teóricamente el camión no puede competir con el ferrocarril, por su mayor

costo tonelada-kilómetro, se comprenderá la errada política seguida por el ferrocarril al respecto. Durante la última temporada, los fletes por ferrocarril se incrementaron en un 83% con respecto a los de la temporada anterior.

Es así, como puede decir la Corporación Frutícola Argentina, en su Memoria, correspondiente al ejercicio cerrado el 30 de junio de 1967:

"El divorcio existente entre las tarifas ferroviarias y la realidad del mercado de fletes, produjeron una transferencia masiva de las cargas del ferrocarril al automotor, en una proporción que sólo se explica por la magnitud del evidente desequilibrio creado".

En la temporada 1966, el costo del transporte de un cajón de fruta desde el Valle a Plaza Constitución costaba m\$. 79.- En enero de 1967 se elevó a m\$. 144. Los precios promedios estipulados por el transporte automotor alcanzaron a m\$. 120 por cajón. Vale decir, existe una diferencia a favor del flete por camión del orden de los m\$. 24.- y que si se considera la carga y descarga de vagón, superan los m\$.40.- por unidad transportada.

Se consignan a continuación el total, en toneladas, de la fruta procedente del Alto Valle transportada por el ferrocarril, en el período enero-agosto de los siguientes años:

1964	283.084
1965	443.798
1966	280.419
1967	49.924

Las cantidades transportadas por el ferrocarril Roca, entre 1961 y 1966, dan en promedio un total de 340.660 toneladas, vale decir, que en la última temporada el ferrocarril ha transportado únicamente el 14,5% de la carga media de los últimos seis años, con el agravante, que dicha magnitud se presenta en un año en que se ha verificado una cosecha "record".

Frigoríficos.

Los frigoríficos instalados en la zona tuvieron en su origen el fin de regular las cargas ferroviarias. En la época de cosecha y empaque de frutas la disponibilidad de vagones no se encuentra de acuerdo con las cargas a realizar, tal como tuvimos oportunidad de expresar en el punto anterior, y a él nos remitimos.

En la actualidad los frigoríficos cumplen varias funciones, que podemos clasificar en la siguiente forma:

- a) regulador de los fletes;
- b) regulador de la capacidad de empaque, y
- c) regulador de la comercialización.

Como consecuencia de la primera función atribuída están en condiciones de ir acondicionando los transportes a las reales necesidades de consumo y/o exportación. La fruta, tradicionalmente era embalada y remitida en su casi totalidad a los frigoríficos existentes en la Capital Federal, quedando en cámaras locales y también, en el frigorífico de Bahía Blanca una pequeña proporción de fruta emablada.

Actualmente los grandes galpones de empaque van tendiendo a una función integradora entre galpón y frigorífico propio. Con la construcción de frigoríficos en las plantas de empaque se logra un standard uniforme en la producción.

La temporada frutícola -cosecha, recolección y embalaje- de la fruta fresca (peras y manzanas) se efectúa entre mediados de enero y fin de abril -principios de mayo de cada año. En ese período afluyen a los galpones grandes cantidades de peras y manzanas que es necesario clasificar, según variedad, y que se destinarán al mercado interno o internacional, de acuerdo a su forma, color, tamaño, madurez, etc.

El hecho de no poseer cámaras frigoríficas propias repercute desfavorablemente en la tipificación y aprovechamiento

integral de la fruta. En esos meses, de intensa actividad, las cámaras frigoríficas instaladas actualmente en el Valle, no alcanzan a cubrir las necesidades de los usuarios, lo que motiva -dado el carácter perecedero del producto- a una rápida clasificación, empaque y envío urgente a cámaras frigoríficas ubicadas en los lugares indicados precedentemente.

Con la instalación de cámaras frigoríficas propias, se puede distribuir mejor el trabajo, ya que no será necesario proceder de inmediato a su clasificación y empaque, dado que la fruta se acondicionará en cajones denominados "binds" (de una capacidad de alrededor de 500 kgs.) y de acuerdo a las necesidades se irán preparando los pedidos. Con ello, a la vez que una mejor clasificación se opera una redistribución del ciclo operativo, ya que permite un mejor aprovechamiento del material humano, sometido generalmente a una agobiante tarea, dada la premura y el escaso margen de tiempo con que se cuenta en plena temporada.

Actualmente se cuenta en el Valle Superior del Río Negro con una capacidad de almacenamiento de 5.600.000 cajones, a capacidad plena. Si consideramos el movimiento de la fruta podemos hacer una estimación de capacidad operativa de 7.400.000 cajones.

Las nuevas construcciones se suceden, como consecuencia de la nueva tónica comentada, y especialmente, por el apoyo financiero que presta el Banco Industrial de la República Argentina para la construcción de nuevas plantas y para ampliación de las existentes.

Tomando en cuenta que año a año entran en producción nuevas plantaciones, entendemos que la construcción de plantas frigoríficas no debe ser desalentada. Sin embargo, entendemos llegado el momento de efectuar una recapitulación en este sentido por los órganos crediticios.

En pocos años, quizás no lleguen a dos, estimamos que la capacidad de cámaras frigoríficas en el Valle estarán en el

orden de los 10.000.000 de cajones a capacidad total lo que equivale a una capacidad de movimiento de alrededor de 15.000.000 de cajones. Si consideramos que la producción del Valle en peras y manzanas puede estimarse en promedio en unos 25.000.000 de cajones, que una proporción importante destinada al consumo no pasa por las cámaras, que otra parte importante se embarca "en caliente" es decir sin frío y otra parte también significativa se embarca "pre-enfriada" (proceso de enfriamiento de pocas horas), llegamos a la conclusión que en breve plazo las cámaras frigoríficas del Valle serán suficientes para absorber la producción.

Si además tenemos en cuenta el incremento que está adquiriendo Bahía Blanca como puerto exportador, lo que determina la posibilidad (por la menor distancia, casi la mitad del Valle a la Capital Federal) de exportar mayor cantidad en caliente, no creemos equivocarnos si sostenemos que estamos en vías de una reversión del problema que ocasionaba hasta hace pocos años la falta de cámaras frigoríficas. Entendemos que a breve plazo, por los dos factores concurrentes -aumento de la capacidad en la zona de producción y exportación por el puerto de Bahía Blanca- más de la mitad de las cámaras destinadas a la conservación de frutas frescas existentes en la Capital Federal quedarán ociosas, creando a su vez nuevos problemas económicos.

Sería interesante, en otro estudio encarar la relación existente entre cámaras frigoríficas instaladas en la Capital Federal y las trabas que se oponen para la exportación de frutas frescas desde el Puerto de Bahía Blanca.

La creación de industrias anexas y complementarias.

La actividad frutícola en el Alto Valle del Río Negro ha dado lugar a la instalación de industrias anexas y complementarias.

Las industrias que llamamos anexas, son aquellas que

se orientan, principalmente, a la terminación del proceso productivo, en especial las que tienen por objeto el empaque y embalaje de la fruta.

Se han instalado en el Valle fábricas para la construcción de máquinas clasificadoras de frutas y líneas anexas. Estos equipos están ideados en base a proyectos extranjeros, con pequeñas modificaciones, que tienen como fin "orillar" un punto tan delicado como es el de las marcas y patentes. Amparadas por los recargos a que están sometidas la importación de estos elementos, las industrias se desenvuelven favorablemente, y los galpones de empaque, a su vez, se muestran propensos a adoptar estas maquinarias, dados los estímulos bancarios y de orden impositivo que existen para estas inversiones.

Asimismo, y como consecuencia de la gran existencia de álamos (que se emplean para resguardar las plantaciones de los fuertes vientos) y que periódicamente se van renovando, se han instalado grandes aserraderos, que preparan los cajones de fruta y los llamados "binds". Antes estos cajones se traían de Buenos Aires, en una gran proporción. Actualmente, al influjo de los fuertes fletes desde Buenos Aires, y las ventajas impositivas, como así también los regímenes de promoción industrial, estos aserraderos están en vías de abastecer totalmente el consumo de la zona. Es de hacer notar, que generalmente, como emplean el denominado personal "golondrina" los aportes en concepto de jubilaciones y cargas sociales son evadidos en gran medida y ésta es otra fuente "financiera" adicional que hace productiva la nueva actividad.

Existen en la zona, también, plantas dedicadas a la elaboración y fabricación de bandejas embalaje de pulpa de papel moldeada.

En cuanto a las industrias complementarias, son aquellas dirigidas a la industrialización de la fruta. Se emplea en estos casos fruta que no reúne las condiciones necesarias para el con

sumo, o bien, que reuniéndolas no es conveniente embalarlas por las condiciones del mercado.

Se ha instalado en la zona, hace unos cinco años una planta de la firma Toddy. Esta empresa industrializa las peras y manzanas y elabora un puré de peras y manzanas, que es envasado en grandes barriles y exportado a su filial en Venezuela. Allí se procede a su fraccionamiento y envasado en latas, siendo exportado posteriormente hacia los Estados Unidos y Europa, en donde resultan de gran aceptación para la preparación de postres y confituras.

El tratado y envasamiento de peras al natural y a tie ne tradición en la zona. Este mismo proceso no se ha seguido en cuanto a las manzanas. Sin embargo, actualmente hay fábricas que se dedican a la preparación de manzanas "en gajos" al natural". La producción se destina a exportación.

Otra industria, relacionada a las manzanas y a la exportación está constituida con la preparación de manzanas deshidratada. La fruta es sometida a un proceso en base a gas carbónico, luego de haber sido peladas y cortadas en rodajas. Se exportan a los Estados Unidos.

Existen también plantas para el tratamiento y cultivo de los llamados "caldos de manzanas". Estos son dedicados principalmente a la elaboración de sidra. Hace unos años, se instaló una planta, de capitales mendocinos, para la elaboración del denominado "Calvados", especie de licor o cognac de manzanas. No llegó nunca a funcionar. Sin embargo, existen en la actualidad, plantas dedicadas a este tipo de producción.

Este somero análisis de algunas de las formas de industrialización dan una idea de las amplias posibilidades que tiene la industrialización de frutas y que a no dudarlo, deberá en un futuro próximo concurrir con las frutas frescas al abastecimiento del mercado internacional. Asimismo, la instalación de plantas in

ustrializadoras contribuirá a un más racional e integral aprovechamiento de la mano de obra, a la vez que propenderá al establecimiento de poblaciones más estables.

Acción del Inta.

Es de destacar y encomiar la acción realizada por el I.N.T.A. (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), en lo referente a estudios de suelos, riego, formas de producción y explotación, rotación de cultivos, etc. Esta tarea de investigación se complementa con el asesoramiento directo al productor que así lo solicite sobre los problemas particulares que puedan afectar la producción. Superada la etapa de general retraimiento que sucedió en un primer momento y que generalmente inspira toda acción oficial, por parte de los productores, éstos se han convencido que la fruticultura debe adaptarse y someterse a los adelantos tecnológicos y a la experiencia mundial recogida en climas similares a los del Valle. En tal sentido, la colaboración prestada por INTA es inestimable. Este organismo, no sólo se ha dedicado a la faz productiva, sino también, ha incursionado en el campo de comercialización del producto, tanto en el país como en el exterior. Las experiencias recogidas en dichos estudios han sido impresas y distribuidas profusamente.

Si acertada ha sido la obra cumplida hasta el presente, ella no ha sido más que un hito en el camino. Su labor continúa constantemente y para tener una somera idea de lo ambicioso de sus planes, podemos sintetizar los trabajos a que dicho Instituto se halla abocado en estos momentos, por intermedio de su Estación Experimental del Alto Valle del Río Negro. El detalle es el siguiente:

- 1.- Efecto del nitrógeno.
- 2.- Desarrollo y aplicación del análisis foliar.
- 3.- Pulverización tardía con úrea en manzanas.

- 4.- Comportamiento bajo dos sistemas de poda.
- 5.- Correlación entre el tamaño inicial y final del fruto.
- 6.- Raleo químico de la manzana.
- 7.- Portainjertos y variedades comerciales.
- 8.- Estudio sobre control de plagas.
- 9.- Efectos de las lluvias sobre los plaguicidas.
- 10.- Máquinas pulverizadoras de aceites.
- 11.- Dosis de insecticidas en pulverizadoras.
- 12.- Decaimiento del peral en Río Negro.
- 13.- Servicio de alarma para control de sarna.
- 14.- Sintomatología química de la podredumbre.
- 15.- Riego, fertilización y podredumbre.
- 16.- Comparación de fungicidas para oidio.
- 17.- Comportamiento en atmósfera controlada.
- 18.- Capacidad de conservación de manzana deliciosa.
- 19.- Deterioro por manipuleo y transporte.
- 20.- Productos para el control de escaldadura.

CAPITULO II

COMERCIALIZACION

Como norma general podemos expresar que el productor no realiza por sí la comercialización del producto. La misma se efectúa por medio de agrupaciones de productores (Cooperativas) y principalmente por los grandes empacadores, quienes se ocupan del abastecimiento del mercado nacional e internacional.

Las cooperativas existentes agrupan a pequeños productores y embalan y comercializan una pequeña proporción de la producción; preferentemente el mercado interno. Se estima que estas agrupaciones manejan aproximadamente un 40% del volumen de fruta embalada para plaza.

Sin embargo la función de las mismas no es lo suficientemente fuerte, dado que regulan una sola parte de la comercialización, y aún ésta, con ciertas limitaciones. Generalmente deben recurrir a representantes en la capital que colocan la producción mediante una comisión sobre los precios de venta. En términos generales, el resultado obtenido por las cooperativas no guarda mayores diferencias con los que pagan los galpones de empaque de terceros.

Tradicionalmente la fruta se enviaba a Buenos Aires, una vez embalada, y en este centro se efectuaba la concentración y distribución del producto, siendo los centros consumidores las poblaciones cercanas a la capital o los grandes centros como Mar del Plata y Rosario, con poblaciones de un mayor poder adquisitivo. No nos olvidemos que las peras y manzanas son en cierta medida frutas caras, comparadas por ejemplo con los citrus y otras frutas que forman la dieta diaria de la mesa familiar.

Hoy se nota un movimiento de parte de los productores consistente en reservarse para sí la comercialización de la fruta de "plaza" y en tal sentido se han efectuado acuerdos con municipalidades de diferentes provincias, quienes les retiran la fruta en las propias chacras, sin embalar, y les pagan un precio suficientemente retributivo. A su vez, se encargan de hacer llegar a sus municipios frutas frescas y a precios razonables.

Antes de efectuar un somero esquema de la comercialización de las frutas en los diferentes mercados es necesario de tenerse a analizar el costo del embalaje y del transporte de frutas y relacionarlo con el valor intrínseco del producto.

Costo del embalaje.

Sobre esta materia vamos a trabajar con los datos preparados por la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación, por medio de la Dirección de Frutas y Hortalizas.

Esta Secretaría fija una producción media para el Alto Valle del Río Negro y Neuquén de 27.000 kgs. por hectárea de manzanas cultivadas, y considerando que existe un descarte de un 6%, llega a un costo (para el productor) de m\$n. 12.98 por kilogramo de manzana. Considerando que el cajón tiene 20 kgs. se llega a un costo, de m\$n. 259,60.-

Si tenemos en cuenta que el cajón tiene algo más de 20 kgs., que el descarte del 6% es demasiado optimista ya que lógico sería un 10%, vemos que el cálculo de la Secretaría de Agricultura está por debajo del costo normal. No obstante, trabajaremos con dicho guarismo, pero redondeando las cantidades, tal como lo hace Corpofrut, y llegamos a los m\$n. 260.- por cajón, como costo del productor.

Veamos, ahora, cuanto cuesta embalar la fruta en el galpón de empaque.

a) Materiales de embalaje:

Cajón tray pack y tapa	m\$n.	175,00	
Afiche y acondicionamiento	"	5,00	
Papel sulfito: 1 kg. rinde 3,75 cajones a \$ 154.- el kg.	"	41,00	
Bandejas: 5 a m\$n. 6,50 c/u.	"	32,50	
Cartón enterizo	"	12,00	
Varios	"	3,30	
Alambres: 2 a m\$n. 3,60	"	7,20	m\$n. 276,00

b) Mano de obra, computado gastos y cargas sociales

" 75,00

c) Gastos galpón empaque:

Fuerza motriz, mantenimiento equipos seguros, depreciaciones, etc.	"	10,00	
			<u>m\$n. 361,00</u>

En este costo no se han considerado ni la ganancia del emparador, ni la incidencia de los impuestos generales y especiales sobre dicha actividad.

Costo de un cajón de manzanas puesto en Buenos Aires.

Siguiendo con el ejemplo anterior, en que hemos tomado un cajón de manzanas tray pack, consideraremos los costos anteriores y adicionaremos otros conceptos.

a) Costo de la fruta	m\$n.	260,00
b) Costo del empaque	"	361,00
c) Transporte desde el Valle del Río Negro a Buenos Aires. (Se considera en camión, por ser el flete más bajo)	"	135,00
d) Administración, gastos totales	"	17,00
e) Financiación, gastos totales	"	13,60
f) Impuestos (lucrativas, aranceles, etc.)	"	7,40
		<u>m\$n. 794,00</u>

Este es el costo que resulta de aplicar las cifras oficiales, El costo real, es algo superior. Pero de cualquier manera resulta lo suficientemente ilustrativo para demostrar que del

costo sólo el 32,74% está constituido por el producto intrínseco, siendo el 67,26% gastos aplicados al mismo, que contribuyen a encarecer desproporcionadamente la fruta.

Es necesario aclarar que no toda la fruta es embalada en cajones tray pack. Generalmente se embala en estos cajones la destinada al mercado externo, mientras que la destinada a "plaza" se embala en cajones standard, cuyo costo disminuye en aproximadamente m\$n. 30.- por unidad.

Por otra parte debemos considerar que aún no hemos tomado en cuenta los beneficios aplicables a cada uno de estos procesos, sino que nos hemos limitado exclusivamente al costo estricto. Posteriormente tendremos oportunidad de apreciar cómo influyen los beneficios del productor, del empacador y del comercializador en el costo de venta.

Es preciso destacar, además, que independientemente de los costos y beneficios correspondientes a las distintas etapas, el costo está influenciado, además, por los gastos de conservación en plantas frigoríficas. Es bien sabido, que la temporada de peras y manzanas comienza a mediados de enero y termina a mediados de abril aproximadamente. Pero la fruta no es volcada íntegramente en el mercado, sino que se va regulando de acuerdo a la demanda. En consecuencia el consumo de manzanas de las distintas variedades se opera entre los meses de febrero y diciembre de cada año.

Somera reseña de la comercialización de frutas en el mercado interno.

Por exceder a los límites de este trabajo que se refiere a la exportación exclusivamente, nos limitaremos a indicar las diferentes formas en que se canaliza en el mercado interno la producción de peras y manzanas.

Como ya tuvimos oportunidad de expresarlo, salvo una pequeña proporción de la producción destinada a plaza es comercia

lizada por los propios productores, por intermedio de grupos cooperativos. La operatoria comercial, es idéntica cualquiera fuera el ente comercializador.

El grueso de la producción es canalizado por los galpones de empaque, que son quienes compran la producción. Estos galpones tienen representaciones o bien la administración en la Capital, y por intermedio de ello llega el producto a los centros de consumo. Los empacadores en la mayoría de los casos tienen puestos instalados en el Mercado de Abasto, y desde allí proceden a su venta al por mayor. Ahí concurren los minoristas a efectuar sus compras.

Otra forma de comercialización consiste en enviar la fruta en consignación al Mercado Nacional de Frutas, entidad habilitada al efecto quien procede a vender las partidas, tanto al por mayor, como también por unidades. Previa deducción de los gastos de descarga, estibaje, descartes (si los hubiera) y de la comisión que le corresponde, proceden al pago de la partida, mediante cheque del Mercado sobre el Banco de la Nación.

Una nueva forma de comercialización se ha puesto en práctica y consiste en los llamados "remates de fruta", siguiendo en líneas generales el ordenamiento que para estas operaciones se registran en los mercados tradicionales de Europa. Los remates son efectuados en la Capital Federal, los días lunes, miércoles y viernes en el recinto de la Asociación de Productores de Frutas Argentinas. Este nuevo procedimiento ha tenido general aceptación entre los productores, pero recién se sentirán sus reales efectos el día que los propios productores puedan embalar su fruta, y entonces, de tal manera, concurrir por sí mismos y poder defender en mejor forma el esfuerzo de su trabajo.

Estos tres grandes grupos son los proveedores del comercio minorista. Aun cuando, no es raro que entre el mayorista y el minorista, exista un nuevo intermediario que contribuye a encarecer aún más el producto.

El mercado de exportación.

El mercado de exportación de peras y manzanas argentinas es atendido en un 95% con la producción proveniente de la zona del Alto Valle del Río Negro.

Las exportaciones argentinas de peras y manzanas a Europa, compiten con las de Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica. No obstante ello, se ha podido constatar, según informes oficiales, que se considera a las frutas producidas en Río Negro como intrínsecamente superiores a las de los otros países.

La llegada de las frutas argentinas se produce en una época del año en que la producción local de frutas europeas llega a su fin y sólo quedan en cámaras frigoríficas el excedente de la temporada y que han desmejorado notablemente su calidad debido a su prolongada conservación en frío.

Las exportaciones de frutas argentinas a Europa se inician en los meses de febrero y marzo, llegando a su punto máximo en el mes de abril, para decaer posteriormente y finalizar en el mes de junio. En esa época ya comienza la producción propia en Europa y especialmente las exportaciones intercontinentales, especialmente Italia y España.

Las exportaciones de manzanas argentinas han tenido en promedio, el siguiente destino:

América	30,1 %
Europa	69,8 %
Otros países	0,1 %

Dentro de América el primer lugar como destinatario de nuestras exportaciones lo ocupa Brasil, con el 88% del total exportado a la zona, ocupando el segundo lugar, con un 6,3% Venezuela.

En cuanto a las exportaciones de peras la composición del total exportado, muestra los siguientes guarismos:

América	41,3 %
Europa	58,7 %

En América, el principal comprador sigue siendo Brasil, con el 60,7% de las exportaciones con ese destino, siguiendo luego Estados Unidos con un 26% y luego Venezuela con el 12,2%.

En el continente europeo, casi las dos terceras partes de nuestras exportaciones son absorbidas por los países que forman el Mercado Común Europeo, en lo referente a manzanas; y en cuanto a peras la proporción se inclina levemente, también hacia las naciones del Mercado Común Europeo en un 70% y 30% respectivamente.

En manzanas, dentro del Mercado Común Europeo, ocupa el primer lugar como importador de nuestra producción, Holanda con el 46% del total de la Comunidad, siguiendo Alemania con 31% y Francia con el 20,6%.

Considerando el resto de Europa, las exportaciones argentina a esas naciones, son dirigidas en la siguiente proporción: Suecia 36,9%; Finlandia 26,6% y Noruega 20,4%.

Con referencia a los porcentajes dados para las naciones de la Comunidad Europea, y referente al 46% que registran las estadísticas para Holanda, podemos afirmar que dicho índice no es representativo, ya que gran cantidad de nuestras exportaciones que se dirigen a esa Nación, lo hacen "en tránsito". Vale decir, que la fruta llega a Rotterdam, y de allí es girada hacia otros países consumidores.

En peras, dentro de la Comunidad Económica Europea, el principal consumidor es Alemania con el 42,4% de las exportaciones con ese destino, siguiéndole Holanda con el 35,1% y Francia con el 20%.

En el resto de Europa, ocupan los primeros lugares Suecia con el 59,0%, Inglaterra con un 16,4% y Noruega con el 12,2%.

Es de destacar que las manzanas constituyen para las naciones europeas un renglón imprescindible en su alimentación, mientras que las peras son consideradas un artículo de lujo.

No corresponde extendernos más sobre este tema, pues escapa a los lineamientos de nuestro trabajo, pero sí queremos transcribir un párrafo del informe preparado por técnicos del INTA, que en el año 1963 efectuaron una visita a los principales mercados europeos. En la introducción de dicho informe expresan:

"Dentro del estancamiento general que ha caracterizado las exportaciones argentinas en los últimos treinta años, entre los productos de nuestro agro las frutas frescas, específicamente las manzanas y peras del Valle del Río Negro, constituyen uno de los casos aislados en que las cifras se han duplicado en términos de dólares durante ese período".

Transporte marítimo.

Casi la totalidad de nuestras exportaciones se efectúan por esta vía. Una pequeña proporción se realiza por vía terrestre (camiones) y también ferrocarril. Esa exportación está dirigida a los países limítrofes, especialmente Bolivia y en los últimos años se están realizando esfuerzos, y, seguramente con el tiempo se conseguirá exportar mayor cantidad de frutas a Brasil, por camiones frigoríficos. Se han hecho algunos envíos con resultados satisfactorios. El problema estriba en conseguir fletes de retorno, a fin de no encarecer el producto. Una importación que podría efectuarse por tratarse de una mercadería tradicionalmente cara y que pueda soportar un flete relativamente elevado, es la de mariscos, especialmente langostinos, que tienen un gran mercado en el país.

Durante el año 1966 se exportaron por vía marítima a los diferentes países la cantidad de 11.161.623 cajones de fruta, (incluye además de peras y manzanas otras variedades). Peras y manzanas alcanzaron la cantidad de 10.358.601. De esta cantidad fue -

ron exportados por barcos de bandera argentina, únicamente la cantidad de 2.492.512, es decir alrededor del 22% de nuestras exportaciones.

Esta cifra debe llamar a la reflexión y encarar con amplia visión una política destinada a equipar a nuestra flota de barcos frigoríficos en cantidad suficiente, no sólo para esta actividad, sino también la afectada a nuestra tradicional exportación de carnes frescas.

Ello, además de racionalizar nuestras exportaciones, nos haría adquirir una posición más ventajosa en las conferencias de fletes y poder fijar una posición acorde con nuestros intereses.

Cabe destacar, que en empresas individuales, Elma (Empresa Líneas Marítimas Argentinas) ocupa el primer lugar entre las que han transportado frutas frescas con un total de 2.489.612 cajones, siguiéndole con 1.524.701 la empresa Agencia Marítima Del~~l~~ fino S.R.L.

Entendemos que aumentando la capacidad de bodegas de nuestra bandera, se podrá expandir notablemente la actividad (en pleno auge) del Puerto de Bahía Blanca y contribuir al abarata - miento de nuestros productos, que compiten en el mercado mundial basados en dos premisas fundamentales: calidad y precio.

1.- Costo de la fruta F.O.B.

Siguiendo con el costo que ya habíamos comenzado a tratar la producción y empaque de la fruta, seguiremos con los diferentes procesos que se verifican hasta que la misma es acondicionada en las cámaras frigoríficas de los vapores y luego efectuaremos una relación entre costo y ventas, a fin de demostrar las condiciones precarias en que se ha desenvuelto en la última temporada el comercio de frutas.

Comenzaremos con los nuevos cargos y luego de anali

zarlos confeccionaremos un cuadro de resumen donde estarán agrupa dos todos los rubros por el total.

Nos basamos para efectuar el cálculo en datos ofi - ciales extraídos de la Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación -División Frutas y Hortalizas- y en los informes prepara - dos al efecto por Corpofrut (Corporación de Productores de Fruta de Río Negro).

El cajón de manzanas es traído del Valle y depositado en playa en Buenos Aires; a partir de ahí, surgen los siguien - tes gastos:

a) Acarreo de playa a puerto	\$ 15,00
b) Estibaje, mano de obra en puerto para sacarlo del camión, ponerlo en la eslinga y llevarlo a bodega	" 22,00
c) Despacho y trámites de Aduana	" 18,00
d) I.N.T.A. (Instituto Nacional de Tecnología Agro pecuaria) 1,5% sobre el valor índice asignado a la fruta (según las variedades oscila entre u\$s. 3.- y u\$s. 3,60). Tomaremos 1,5% sobre u\$s. 3.- al tipo de m\$n. 350.-	" 15,75
e) Consejo Nacional de la Marina Mercante (para la recuperación de la Marina Mercante se tributa el 2% sobre los fletes). El flete cuesta u\$s. 2.- al tipo de m\$n. 350.-	" 14,00
f) Corredor de cambios, $\frac{1}{2}$ % del valor de venta y gastos	" 0,80
g) Refrendaciones bancarias	" 0,45
	<hr/>
	\$ 86,00
	<hr/>

NOTA: Este costo F.O.B. si es para Brasil, se ve aumentado en \$12.- por mayores gastos consulares. Luego, para dicho país, asciende a \$98.-

2.- Costo de frigorífico.

La fruta puede embarcarse "en caliente" y de frigo - rífico. Un paso intermedio, es el llamado pre-enfriamiento. Todos

estos procesos de frigorífico tienen un costo. Debe aclararse, además, que la posibilidad de embarcar en caliente existe únicamente si toda la bodega carga "en caliente", pues no puede cargarse mezclados ambos procesos ya que la fruta perdería temperatura y llegaría a destino en deficientes condiciones.

Sin embargo, y para tratar de llegar a un costo aceptable, vamos a considerar que la fruta, promedio, se encuentra en el frigorífico por espacio de 30 días. Las tarifas vigentes en la última temporada, para un almacenamiento de un mes, ascendían a m\$n. 116.-

3.- Costo Carta de Crédito.

Al procederse a hacer efectivo el importe de la carta de crédito, a cuyo amparo se efectuó la exportación, el Banco practica la liquidación efectuando los siguientes descuentos:

a) Impuesto a los sellos del 6% sobre u\$s. 3.- a m\$n. 350.-	\$ 6,30
b) Intereses debitados por el Banco por el período que media entre su pago y la acreditación por el corresponsal	" 1,00
c) Comisión compra de divisas $\frac{1}{2}\%$...	" 0,50
d) Refrendaciones, cables, franqueos, telex, etc.	" 1,20
	<hr/>
	\$ 9,00
	<hr/>

4.- Otros gastos y beneficios.

A todos los costos en conceptos de gastos, hay que adicionarles ahora, la utilidad lógica de los diferentes procesos. Entonces, tendremos:

a) <u>Utilidad del productor:</u> 10% sobre su costo, estimado en \$ 260.-	\$ 26.-
b) <u>Utilidad del empacador:</u> Se toma aplicando el 5% sobre: Costo del pro ductor más su utilidad, (286); gastos mate- rial de empaque más mano de obra (351), lo que da un total de m\$n. 637.- Al 5%	" 32.-
c) Gastos y utilidad del exportador, a razón del 5% sobre los gastos totales, es decir:	
Costo de producción	260.-
Costo empaque y transporte	534.-
Costo cambio carta crédito	9.-
Costo F.O.B.	86.-
Costo frigorífico	116.-
	<u>1.005.-</u>
Beneficio productor	26.-
Beneficio empacador	32.-
	<u>1.063.-</u>
	\$ 53.-
	<u>\$ 111.-</u>

5.- Resumen de costos y beneficios.

1.- Costo producción en chacra	\$ 260.-
2.- Costo de empaque y transporte	" 534.-
3.- Costo cambio carta de crédito	" 9.-
4.- Costo F.O.B.	" 86.-
5.- Costo frigorífico	" 116.-
6.- Beneficios	" 111.-
	<u>\$ 1.116.-</u>

Este es el costo de un cajón de manzanas puesto en bo
dega de barco frigorífico. Se ha trabajado con datos oficiales pre
parados por entidades representativas y organismos del Estado. Po
dría surgir una diferencia en más o menos, ajustando mucho los con
ceptos, pero la medida general es la dada más arriba.

Obtenido este concepto en carácter de costo, veremos,
ahora, cual es el precio de comercialización y luego el resultado
de la operación.

Venta. Promedio y distribución de conceptos.

Para la determinación del valor de venta se ha trabajado con los siguientes **elementos**:

- 1.- Valores promedios internacionales del precio de la fruta.
- 2.- Valores índices determinados por las autoridades nacionales.
- 3.- Precio estimado por el Tribunal de Frutas.
- 4.- Promedio de precios obtenido en la última temporada.

En base a la aplicación de los citados parámetros, llegamos a la conclusión que el precio promedio obtenido en la última temporada, esto es la cosecha 66/67, es de u\$s. 3,20 por cajón de manzanas.

Aplicando este valor obtenido y efectuando las correspondientes deducciones, llegamos al siguiente resultado:

a) Venta al precio estimado:
u\$s. 3,20 a m\$n. 350.- m\$n. 1.120.-

Menos:

b) Impuesto a la exportación. 20% sobre el valor índice. Dado que el mismo oscila entre u\$s. 3.- y u\$s. 3,60 y siguiendo un cálculo optimista lo realizamos s/u\$s.3.- pero aclarando que es superior al mismo. u\$s. 3.- a m\$n.350 son \$ 1.050.- 20% " 210.-

Sub-total: m\$n. 910.-

c) Costos totales y beneficios. Estimados en el punto anterior " 1.116.-

Quebranto: m\$n. 206.-

Llegamos a la conclusión que la comercialización del producto, durante la última temporada ha arrojado un quebranto de m\$n. 206.- por cajón. Aún, si consideráramos que tanto el produc-

tor, como el emparador y el exportador, trabajaran sin obtener ningún beneficio, lo que resulta ridículo por principio e injusto por naturaleza, tendríamos que igualmente habría quebranto, y el mismo se reduciría a m\$n. 95.- por cajón.

Los productores han palpado bien de cerca el problema y han llegado a la conclusión que la situación podría mejorar si se eliminara el impuesto a la exportación, que como vemos, prácticamente, equivale al importe del quebranto en la comercialización.

No debemos olvidarnos tampoco, que el panorama que arrojan las cifras no es antojadizo y que aún puede tildarse de optimista. Tengamos en cuenta que la paridad del dólar a m\$n. 350.- fue fijada en el mes de marzo, cuando ya habían corrido casi dos meses de exportaciones, y que entonces si bien no existía retención, el dólar estaba en m\$n. 280. De manera entonces, que con el derecho de retención, se vino a institucionalizar una situación por demás comprometedor para esta actividad.

Nuevas técnicas de empaque.

Como hemos tenido oportunidad de analizar anteriormente el valor de la fruta se encuentra enormemente incrementado por gastos de embalaje, sin tomar en cuenta los otros gastos necesarios como transporte, frigorífico, etc., que hacen que un cajón de manzanas cuyo costo estimado puede calcularse en m\$n. 1.116 (incluido un pequeño margen de ganancias en los diferentes procesos), tiene de fruta, en cuanto a costo, nada más que m\$n. 260.- que representa aproximadamente el 23% del costo total.

En esas condiciones y teniendo en cuenta que los gastos adicionales siguen en continuo aumento -como consecuencia de la inflación- llegamos a la conclusión que si queremos mantener los mercados internacionales, a los que accedemos exclusivamente en base a calidad y precios, debemos encarar las medidas necesarias con el fin de abaratar los costos.

Los costos de transporte, frigoríficos, comisiones y gastos bancarios, son difíciles de modificar y por otra parte escapa a la esfera del productor hacer algo en dicho sentido. En consecuencia los esfuerzos deben centrarse en obtener un empaque más económico, pero igualmente eficiente.

Debemos recordar que todo el material de empaque que se acondiciona a la fruta es, en definitiva, mano de obra que se exporta y que por sí misma, es decir intrínsecamente, no tendría mercado de exportación. Tampoco es posible, que el embalaje sobrepase el valor del producto exportado.

En tal sentido se está trabajando actualmente y desde hace unos años a fin de corregir esta situación.

Con ese propósito se han efectuado estudios sobre la aplicación de los llamados cajones "bins", construídos en madera encolada de pino spruce y tienen medidas que oscilan entre 4,27 m. a 1,22m. de largo, por un ancho de 1,83 m. a 0,91 m. y una profundidad de 0,30 a 0,61 m. Estos cajones fueron introducidos en Australia, Nueva Zelandia y la Columbia Británica principalmente y tienen como antecedente el fin de abaratar costos ya que en dichas regiones la mano de obra es muy cara. Los cajones tienen una capacidad en promedio de unos 500 kgs. lo que reduce el manipuleo de la fruta, desde su recolección hasta el galpón de empaque. No nos olvidemos, que tradicionalmente en el país, esta operación se efectuaba y todavía se realiza, por medio de los llamados cajones "co-secheros" de aproximadamente 18 kgs. de contenido. Los bins, además están dotados de una base que permite su rápida movilización por medio de autoelevadores, lo que facilita además el acondicionamiento de la fruta, tanto en galpones de empaque, como en cámaras frigoríficas.

Incluso, en los países mencionados se han llegado a efectuar exportaciones en estos mismos cajones, y según criterio de los técnicos, la fruta ha llegado a los mercados consumidores en

mejores condiciones que las que se obtienen con los envases tradicionales.

Mucho es lo que hay que avanzar aún en este sentido; debemos tener en cuenta también, la necesidad de adaptar las cámaras frigoríficas de los vapores a esta nueva operatoria.

En el país se están utilizando estos cajones para acondicionar en ellos la fruta recibida de las chacras, y enviarlos al frigorífico -sin clasificar- y luego según las necesidades de los mercados, proceder a su tipificación y empaque.

Con esto se ha conseguido evitar el abarrotamiento que se producía en los galpones de empaque durante la temporada frutícola, ya que dado lo perecedero del producto era necesario embalar de inmediato, teniendo que recurrir generalmente a ocupar obreros en jornadas extras que incidían más aún en el costo del producto.

Asimismo, se está considerando la posibilidad de que la fruta denominada de "plaza", es decir la destinada al mercado interno, se acondicione en dichos cajones, a granel, y llegue así a los centros consumidores, con lo cual se lograría un abarata - miento substancial del producto.

Ya se han efectuado despachos en estas condiciones, generalmente a Municipalidades del interior -como expresáramos anteriormente- y fundamentalmente con destino a los denominados supermercados. En los mismos la fruta es envasada en bolsitas de polietileno, de muy bajo costo, y en consecuencia el producto llega al consumidor con una rebaja de casi un cincuenta por ciento, con respecto a los precios de las fruterías.

Pero tampoco no debemos olvidarnos que la fruta es una de esas cosas "que entran por los ojos" y que la presentación en una y otra forma difiere considerablemente. Además, el nuevo sistema de acondicionamiento en bins, se presta a una deficiente clasificación y a prescindir un tanto de las normas éticas del comercio. Es decir, se presta para la comercialización de fruta de inferior calidad.

Estructura de la exportación de frutas frescas argentinas.

El comercio exportador de fruta fresca argentina, se pudo substraer al proceso de creciente intervencionismo oficial, operado entre los años 1943 y 1955, que ya había tenido su origen en la implantación del régimen de control de cambios en 1931, y que posteriormente, volvió a aplicarse a partir de 1964.

La adopción del sistema de cupos, operaciones de trueque (especialmente con Brasil, a cambio de ananás, bananas y naranjas), intercambio sobre la base de listas y convenios, como así también la incidencia de los distintos tipos de cambio, listas de aforos, permisos previos, etc., que asignaban márgenes de divisas que posibilitaban su venta parcial y su traslado al denominado "mercado negro", dio lugar, o mejor dicho, configuró el marco necesario para que comerciantes, interesados más en las operaciones especulativas que en la exportación en sí, ingresaran a esta actividad y actuaran como exportadores.

Como consecuencia de ello, fue perdiéndose el sentido de la responsabilidad y la especialización, buscándose con mayor empeño el lucro fácil, que el mantenimiento del buen nombre del exportador, que es en definitiva, el que asegura rendimientos permanentes y a largo plazo.

Esta situación, por otra parte, no fue exclusivamente limitada a la exportación de frutas, sino al comercio de exportación en general, y las consecuencias de esta actividad especulativa dejaron como saldo la pérdida de mercados mundiales y el desprestigio para nuestras exportaciones. Un caso patente fue el de la exportación de vinos.

Es también conocida y reconocida por los economistas argentinos, la desastrosa influencia que ejerció la segunda guerra mundial en el comercio exterior argentino. En ese período, a raíz de la imperiosa necesidad de materias primas por los países beligerantes y la necesidad de formar sus stocks, se aprovisionaban sin discusión, prácticamente, de precios y calidades.

Nuestro país exportó en esos años grandes volúmenes de productos a países que difícilmente, en condiciones normales, hubieran sido nuestros clientes. Esta situación fue aprovechada por comerciantes inescrupulosos para cumplir envíos aparentes con elementos o materiales que distaban mucho de acercarse a las condiciones contratadas, desperdiciando, así el país, un momento oportuno para fortalecer su comercio exterior.

Como consecuencia de dicha circunstancia, una buena parte de las firmas tradicionales, dedicadas desde muchos años al comercio exportador de distintos productos, se vieron perturbadas en su accionar, por la influencia ejercida por los aspectos comentados.

Los factores distorsionantes de nuestra actividad exportadora, han determinado que lo anormal, en las exportaciones de frutas frescas, se adoptara como algo sólido y permanente y como norma aceptada de hecho. A esta situación, contribuyeron las deficiencias de nuestra legislación al respecto, que no responsabiliza a los exportadores ante nuestro país, como así tampoco, existen sanciones para aplicar a los irresponsables.

Este sistema operativo ha tenido que ser sobrellevado por aquellas firmas responsables que, superando estas dificultades, han llegado en la actualidad a destacarse por su seriedad y responsabilidad en el comercio de la exportación y es sobre sus bases en dónde debe buscarse el afianzamiento de nuestras exportaciones.

a) Firmas exportadoras de frutas.

El comercio exterior de frutas frescas se opera por intermedio de un conjunto de firmas que operan en distintas especies y variedades.

En los años de 1958 a 1962 el total de fruta fresca exportada por el país totalizó la cantidad de 44.780.000 cajones,

de los cuales correspondieron el 72,2% a manzanas, con un total de 32.363.000 cajones, y el 18,5% a peras con un volumen de 8.278.000 cajones.

La exportación conjunta de manzanas y peras representó en el quinquenio el 90,7% con un total de 40.614.000 cajones, correspondiendo el 9,3%, es decir, 4.166.000 cajones, a otras variedades de frutas, tales como: duraznos, ciruelas, uvas, cerezas, citrus, etc.

Si bien hay firmas que dedican el 100% de su actividad a la comercialización de especies definidas y de producción exclusiva de determinadas zonas del país, la mayoría de ellas actúan conforme a las posibilidades de sus negocios.

Ello determina distintos sistemas operativos en el mercado exportador.

- 1.- Firmas que tienen explotaciones agrícolas y que comercializan exclusivamente su fruta.
- 2.- Que además de lo indicado precedentemente, adquieren fruta de terceros o actúan como agentes de terceros;
- 3.- Que sin tener fruta propia tienen galpones de empaque, comprando fruta embalada o sin embalar, actuando así en la exportación.
- 4.- Que actúan exclusivamente como agentes de terceros exportadores.
- 5.- Que actúan eventualmente, comprando fruta, para cubrir sus compromisos.

En lo relacionado a la exportación en general, las firmas exportadoras actúan casi exclusivamente en el mercado exterior, siendo muy pocas de ellas, las que lo hacen conjuntamente en el mercado interno. Por otra parte, las firmas que se dedican a la exportación pueden clasificarse en:

- 1.- Las que actúan en forma permanente y con sentido de continuidad.
- 2.- Las que actúan en forma esporádica.

b) Inestabilidad de las firmas.

Durante el quinquenio en estudio, para enviar al exterior un total de 44.780.000 cajones de fruta fresca, de distintas especies y variedades, operaron 360 firmas año, lo que da un promedio de 165 firmas por año.

Del conjunto de firmas que participan en la exportación anualmente, desaparecen un gran número de ellas, para dar lugar a otras que se incorporan a esta actividad.

En ocasiones no se trata de nuevas firmas, sino de "nuevos nombres comerciales", pues al anterior tanto lo han desprestigiado que es necesario escudarse en uno nuevo.

Este movimiento en la composición de las firmas que se dedican al negocio de la exportación nos demuestra que esta actividad es menos fácil de lo que aparenta o que en el transcurso de la operación física, traslado o compra del producto en la región o en la capital, hasta su puesta en bodega, el exportador es sorprendido por hechos que, como consecuencia de su desconocimiento cabal de la mercadería, le producen situaciones de perturbación financiera, que obligan su alejamiento del negocio.

c) Operaciones periódicas.

Debe aclararse que, no obstante ser muy pocas, existen firmas que han dejado de operar algún año, para reaparecer en los siguientes. También otras firmas figuran como nuevas, cuando en realidad se ha producido la situación comentada en el apartado anterior, es decir, han cambiado de denominación.

Durante el quinquenio en estudio, solamente 59 firmas, es decir, el 35,6% han operado durante los cinco años seguidos.

Años de operaciones	Firmas	Años Firma	%
5 años	59	295	35,6
4 años	33	132	15,9
3 años	40	120	14,5
2 años	54	108	13,0
1 año	174	174	21,0
	360	829	100,0

d) Volúmenes medios exportados.

Considerando el conjunto de firmas año, tenemos en el quinquenio un total de 829 que, en relación al volumen de 44.780,000 cajones exportados, dá un promedio aproximado de 54.000 cajones por año y por firma. Sin embargo, estos promedios no son representativos y la situación la demostramos en el siguiente cuadro:

Cajones exportados	Firmas año	%
Hasta 10.000	348	41,98
más 10.000 a 30.000	164	19,78
" 30.000 a 50.000	89	10,74
" 50.000 a 100.000	96	11,58
" 100.000 a 200.000	81	9,77
" 200.000 a 400.000	36	4,34
" 400.000 a 600.000	7	0,85
" 600.000	8	0,96
Total:	829	100,00

Su análisis demuestra que el 41,98% de las firmas año, o sean 348 han operado en cantidades inferiores a 10.000 cajones, alcanzando aun 32,21% los que no han cubierto envíos de más de 5.000 cajones en el año.

Sólo 132 firmas año, o sea el 15,92%, operan por más de 100.000 cajones anuales, lo que dado la habitualidad de los mismos, significa que 26 firmas exportan volúmenes interesantes, como para justificar su dedicación.

Forma en que se realizan las operaciones de exportación.

Podemos citar, en este aspecto, cuatro formas básicas de realizar las ventas:

- En firme.
- En consignación, con precios básicos y diferencia a liquidar.
- En consignación, con precios básicos y diferencias a repartir.
- En consignación, sin precios básicos.

Indudablemente que estas formas de ventas tienen variantes, como por ejemplo, las ventas en firme o con precios básicos hecha o nó, contra apertura de crédito irrevocable y en este caso con cláusula roja o no.

La intervención de firmas no habituales nos ha llevado a la práctica de ventas en consignación, sistema que en forma alarmante se va imponiendo con el correr de los años y que favorece la especulación en los mercados exteriores.

Si bien en algunos años ese sistema ha favorecido a algunas firmas argentinas que han obtenido mejores precios que las que han operado en firme, ello representa un riesgo constante para el productor ya que los consignatarios se asignan, cuanto menos, sus comisiones de venta.

Por otra parte esta situación de ventaja está determinada por hechos circunstanciales como pueden ser la falta de oferta, al llegar la fruta a destino, o por haberse efectuado operaciones en firme a precios bajos, a efectos de la obtención de créditos anticipados.

También ha favorecido a este sistema, la limitación del crédito interno, que ha creado la necesidad de obtener financiaciones en el exterior, no sólo para la comercialización, sino también para la operación de empaque y anticipos de cosecha.

Esta financiación obtenida a través de las firmas importadoras, determina la gran mayoría de las operaciones en con - signación, por aceptar operaciones con apertura de créditos y anticipos, que, trasladados a la zona, permiten a su vez las compras al productor, sobre bases inciertas de precios y ajustes al finalizar las ventas.

El productor, obligado por la necesidad del dinero y sin seguridad de precios, favoreció así el sistema de operaciones que permitió la concurrencia de un gran volumen de nuestra producción a mercados inciertos, corriendo únicamente el productor, con los riesgos de los resultados de las operaciones.

En lo que se refiere a la venta de nuestra fruta en Europa, salvo en las variedades más cotizadas, en las que se mantienen los precios más satisfactorios, se nota en los sectores de importación europeos una política especulativa y de oportunidad, favorecida por el constante auge de las operaciones en consigna - ción.

El comercio de exportación de fruta argentina, debe afianzarse sobre la base de exportación de calidad y no sobre cantidad, ya que nuestra fruta debe entrar a competir principalmente en el mercado europeo, con una producción creciente del continen - te y con volúmenes cada vez más importantes provenientes de paí - ses del hemisferio sud, que concurren en períodos coincidentes.

Las modalidades operativas, facilidades de nuestro régimen legal, la difícil tarea de control y la carencia de pena - lidades, han creado el clima propicio para la participación de un grupo inestable de firmas no habituales en el comercio exportador.

Incumplimiento de los contratos.

Debemos expresar, con toda claridad, que los importadores extranjeros no confían plenamente en muchos exportadores argentinos y que inclusive, se corre el riesgo de que desvíen sus compras hacia nuestros competidores, aún sabiendo, por un lado que adquirirán mercadería de inferior calidad, pero sabiendo también, que los compromisos contraídos serán cumplidos de acuerdo a lo pactado.

En nuestro negocio de exportación se nota, en algunos casos, las siguientes anormalidades:

- a) se ofrece mercadería que no se posee, ni se tiene posibilidad de poseer;
- b) se contratan ventas a firme, con créditos abiertos, que después de pasado un tiempo, tienen que anular creando perjuicios al importador de ultramar, por cuanto:
 - Inmoviliza durante un determinado período, importantes sumas de dinero.
 - Restan la posibilidad al importador del exterior, de realizar operaciones de compra positivas.
- c) concretan las mismas operaciones del punto anterior con el agravante de que, siendo con "cláusula roja", se hace uso del crédito sin enviar la mercadería y con posterioridad deben reintegrar los montos utilizados;
- d) Se envía distinta mercadería que la pactada, y
- e) no se respeta la calidad que se exige para la fruta de exportación.

Participación de los galpones de empaque.

La organización primaria de los galpones de empaque fue iniciada en el Alto Valle con pasos firmes y un sentido netamente comercial. Le cupo al ex-Ferrocarril Sud, la iniciativa de

crear por medio de su subsidiaria la Argentine Fruit Distributors (A.F.D.), la organización comercial de la producción.

Esta organización habilitó, en las localidades de Cinco Saltos, Cipolletti, Allen, J.J.Gomez y Villa Regina, en la Provincia de Río Negro, galpones de empaque sobre desvíos ferrovias - rios, en los cuales embalaba la fruta con su marca única "A.F.D.", que por su intermedio, se comercializaba en el exterior.

En años posteriores y cuando la zona de producción fue creando la necesidad del constante aumento de las instalaciones de galpones de empaque, ya la A.F.D. había pasado a integrar una Entidad Oficial, como consecuencia de la nacionalización de los Ferrocarriles.

Intereses encontrados impidieron, en su momento, que estas instalaciones pasaran a constituir el patrimonio de entidades cooperativas, con lo cual la producción perdió una magnífica oportunidad de organizarse sobre bases firmes y planificadas.

La falta de medios de empaque fue entonces suplida por la iniciativa en manos de algunas organizaciones de productores y fundamentalmente por particulares que, con el transcurso del tiempo, han llegado a ser la base de las actuales empresas.

Estos locales se fueron habilitando, en muchos casos, en ubicaciones un tanto caprichosas, iniciándose como simples locales abiertos y clasificando la fruta a mano, para ir, con el tiempo, modernizando las instalaciones hasta constituir establecimientos modelos. A la fecha, en el ámbito de la zona de producción del Alto Valle, existen aproximadamente 270 establecimientos de empaque, algunos de los cuales no trabajan con carácter de continuidad, en razón de cambios constantes de titulares, en las diferentes cosechas.

En términos generales, la ubicación de los establecimientos se ha hecho, en razón de la necesidad de asegurar el abastecimiento de la fruta en la época de cosecha y no con un sentido de planificación general.

Tampoco se ha tenido en cuenta, en estos casos, el mayor o menor costo resultante por cuanto, conforme a la modalidad de comercialización, el productor estaba acostumbrado a percibir el importe que le asignaba el empacador, como liquidación final de venta.

El concepto comercial imperante, ha significado, en muchos años, un perjuicio no sólo para el productor, sino también para el comercio intermediario y la exportación.

La acumulación de gastos, sin considerar la disminución de costos reduce por un lado los márgenes al producto, y eleva innecesariamente los precios de venta al exterior.

La ubicación caprichosa de los establecimientos de empaque, ha determinado un costo adicional por traslado de fruta a estación de embarque.

De los 270 establecimientos habilitados, solamente 13 de ellos tienen ramales ferroviarios, aspecto de fundamental importancia si se considera que, en los últimos años, el transporte por este medio ha trasladado un volumen que oscila en los 15 millones de cajones a puertos y centros de consumo.

En la actualidad el costo medio adicional, de traslado a vagón y operación de carga, entre flete de camión y mano de obra, puede estimarse entre 5 a 7 pesos por cajón, lo que representa un mayor costo total de 75 a 105 millones de pesos.

Este monto, por sí, justifica la inversión necesaria para propender a la reestructuración comercial de peras y manzanas, en las zonas de producción.

La incorporación de nuevos galpones de empaque trajo, en su momento, la modalidad de incorporar marcas y afiches, llegándose al momento actual en el cual existen más de 2.000 marcas aprobadas.

También ha sido un factor perturbador la pérdida paulatina de la técnica de empaque, al introducirse la modalidad del tamaño por peso y la poca atención prestada por los galpones a es

ta clasificación, lo que ha dado lugar a la obtención de cajones "standard" de exagerada comba.

La tolerancia máxima de 2 1/2 centímetros, aceptada por la A.F.D. en su época, ha pasado a ser de 4 1/2 y hasta de 7 centímetros, según la opinión de muchos empacadores.

La solución debe venir por vía de la corrección de las fallas de empaque ya que, lo aceptado y normal en su origen, si se tiene en cuenta que no se ha modificado el tamaño de cajón, debe dar como resultado un envase de las mismas características.

Agrupación de productores y/o cooperativas.

En los últimos años han tomado participación activa, en el proceso de empaque, agrupaciones de productores auténticos bajo la forma jurídica de Sociedades Anónimas, de Responsabilidad Limitada, o Cooperativas.

Su finalidad específica ha sido defender la producción, contando en la actualidad, algunas de estas entidades, con cámaras frigoríficas y plantas industriales -principalmente si dreras-.

Si bien estos grupos han sido un factor de contención para el libre accionar del comerciante intermediario, su labor individualista resta, a la producción los beneficios que podrían aportar.

En algunos casos esta organización ha dejado de actuar con su propia producción, para convertirse en intermediarios, al comprar fruta de terceros.

Varias razones han impedido que estas entidades pesen con mayor fuerza en la economía de la producción y en la comercialización, debiendo destacar entre otras:

- a) falta de acción colectiva y conjunta;
- b) adopción de diferentes marcas, copiando la nefasta modalidad de los galpones privados;

- c) reducido volumen de capacidad de trabajo (poco más de 10.000 cajones), y
- d) falta de liquidez y de asistencia crediticia.

Por esta circunstancia, a la fecha, la mayor parte de las organizaciones de productores obtienen únicamente el beneficio que les puede aportar la clasificación exacta de su fruta y la seguridad de liquidación sobre cifras ciertas de peso, en relación a la fruta entregada, tara y descarte.

Sólo pocas entidades de este tipo están en condiciones de participar con éxito, en los actuales momentos, en el mercado interno y externo, y las que lo han podido lograr, ha sido sobre la base de organización de segundo grado.

Gran parte de estas entidades deben caer actualmente, con su fruta embalada, en manos de comerciantes particulares, habiendo avanzado en su beneficio y en el proceso comercial, un breve trecho.

Venden ahora, a la salida del galpón, con conocimiento de lo que entregan o controlando el proceso, en lugar de vender el producido de su chacra, a la puerta del galpón de empaque.

La acción conjunta de estas entidades, con soluciones financieras, ha de dar al productor, las condiciones para que pueda lograr su objetivo básico y proyectarse, de vender la materia prima en su chacra, a empresario de su propia producción.

Control de calidad.

En nuestro país recae, en la responsabilidad del Estado, el control de la calidad de la fruta de exportación, lo que se viene efectuando desde hace años, tanto en la zona de producción como en los lugares de embarque.

El sistema de control, iniciado por la inscripción del establecimiento como productor de fruta de exportación se diluye, no obstante el empeño de los funcionarios responsables, an-

La legislación argentina y las disposiciones vigentes, no concurren en defensa de la economía nacional y el país es impotente para contrarrestar acciones delictivas.

Queda pues en manos de los propios comerciantes y sus agrupaciones, la responsabilidad de mantener o no el prestigio de los productos del país.

Las Dependencias Oficiales extienden, desde hace años, un certificado de calidad servicio que, no obstante la seguridad que acuerda a los compradores en el exterior, no es de mayor aplicación.

A partir del corriente año se ha creado el Tribunal de Frutas, integrado por funcionarios de las dependencias técnicas y representantes de la producción, empaque y exportación.

La actuación de este Tribunal debe ser el arma decisiva para reencauzar las exportaciones argentinas, pero su eficacia será nula, si no va acompañada de la acción mancomunada de los sectores serios y responsables de la producción, la intermediación y la exportación.

Perspectivas de mercados.

El análisis de la comercialización mundial de manzanas, la producción y exportación de los distintos países muestra, para la Argentina, un mercado potencial y de relieves interesantes.

No obstante la incidencia de diversos factores en juego ponen en evidencia que:

A - Con relación al Continente Europeo:

El consumo de manzanas se ha incrementado y mantiene un nivel de constante aumento, ya sea en fruta fresca o industrializada.

Los precios de manzanas no han sufrido alteraciones fundamentales, en sus niveles anuales.

El consumo de manzanas importadas está limitado, en cada país, a un sector de mayor poder adquisitivo.

La Argentina no está en condiciones de fijar, por sí, los precios de venta internacionales.

Los precios internacionales están dados en razón de los volúmenes a importar, como así a la demanda conjunta y ofertas.

La producción de los países del Hemisferio Sud y sus saldos exportables, son factores determinantes de precios, en lo que hace a la calidad media de exportación. Los precios de fruta "extra" pueden y deben estar por sobre estos niveles.

Las ventas con precio firme, que garantizan el resultado de la comercialización, no deben ser interferidas con volúmenes incontrolados de ventas en consignación.

Ha existido un constante crecimiento de los cultivos de manzanas en todos los países, especialmente en el Continente Europeo.

En Europa se ha superado la etapa de "establecer cultivos de cualquier calidad y en todas las zonas", es decir cultivos sin control evolucionándose, en su lugar, a una tecnificación integral.

Esta tecnificación se orienta a:

- Eliminar los factores que determinan una producción cíclica, bienal;
- Reemplazar los cultivos de manzanas de gran producción y sin calidad, por variedades seleccionadas;
- Erradicar plantaciones sidreras y reemplazarlas por fruta de mesa.

Proceden a la habilitación de nuevas áreas, con plantaciones seleccionadas, adaptadas a la más alta técnica y conducidas por productores especializados.

Existe una constante preocupación por mejorar las condiciones de color, sabor y en especial de concentración para obtener una mejor conservación en frío, a modo de ampliar el período de ventas, en el término inter-cosechas.

El Mercado Común Europeo viene actuando en defensa de la producción y comercialización de los países signatarios y de la comunidad europea.

B - Con relación a otros mercados; no americanos:

Existen posibilidades de promoción de ventas.

Los demás países del Hemisferio Sud atienden numerosos centros de consumo de Africa, Asia, Oceanía.

Las mayores distancias a recorrer, a muchos de estos centros, pueden ser compensados con envíos de fruta no "extra", a precios satisfactorios -en relación a esa calidad-.

C - Con relación a Centros de Consumo Americanos:

Estos mercados deben ser atendidos con un sentido de penetración, en actitud similar a la cumplida con Brasil.

El ALALC puede determinar condiciones netamente favorables para la venta de fruta de Chile y Argentina y restar los mercados latinoamericanos, a los miembros de la Comunidad Británica.

Esta situación contrarrestará la posición favorable actual, en esos países, para sus ventas a Canadá y Colonias de Inglaterra.

Argentina debe buscar la promoción interna, incluso en los EE.UU. por vía Nueva Orleans, para la penetración y venta permanente de fruta fresca.

Se plantea en definitiva, que:

- a) el Continente Europeo podrá absorber permanentemente nuestros volúmenes crecientes de fruta de alta calidad y a niveles equitativos de precios si:

- Las ventas se realizan con garantía de cumplimiento de contratos.
 - Establecemos la modalidad de ventas en firme para nuestra calidad "extra".
 - Completamos los requerimientos con volúmenes de calidad inferiores a la "extra".
 - Autorizamos ventas en consignación únicamente con precio básico mínimo y controlado para que determine una justa retribución al productor, y únicamente para partidas de selección no "extra".
- b) con relación a otros mercados, con excepción de los EE.UU. debe existir una promoción de penetración con fruta de calidades por debajo de la "extra";
- c) la fruta argentina no está en condiciones de fijar niveles anuales de precios dado que debe concurrir, a mercados libres, donde juegan la oferta y la demanda;
- d) en general los mercados requieren, en función de precios, fruta de calidad y no volúmenes indefinidos, y
- e) necesidad de ajuste de gastos operativos que permita la amplitud de márgenes para satisfacer las exigencias del exterior, sin perjuicio de las justas retribuciones a los sectores intervinientes en nuestro país.

Resumen de Conclusiones.

No es grave ni tiene características alarmantes la corriente de opiniones que presiona, sobre el desprestigio de nuestra fruta, en los mercados del exterior.

Los mayores casos de reclamos se originan por partidas de ventas en consignación, en las cuales los riesgos corren, en la generalidad del vendedor.

Existen muy pocas tramitaciones, en las Dependencias del Gobierno Argentino, por cuanto en la generalidad, se llegan a arreglos entre partes (exportador argentino e importador del exte-

Las pocas reclamaciones existentes se refieren generalmente a incumplimiento de contrato y a malas condiciones sanitarias.

El Mercado Europeo también efectúa reclamos por fruta de otras procedencias del Hemisferio Sud, adquiriendo éstas cierta gravedad, en lo concerniente al "estado sanitario" y "Bitter Pit".

No obstante estas consideraciones generales, que en determinada manera contribuyen a llevar cierta tranquilidad a los sectores intervinientes, deben analizarse numerosas fallas y causales de responsabilidad, desde el sector productor al exportador, cuyas soluciones o corrección permitirá afianzar la economía frutícola.

A - Cultivos.

Tamaño: Es conveniente conducir los cultivos para obtener fruta de tamaños óptimos, de acuerdo a las exigencias de las distintas plazas.

Color: La fruta de buen color, en las variedades que corresponde, tienen consumo asegurado en los distintos mercados.

Sanidad: El Mercado Europeo es cada vez más estricto, en el aspecto sanitario.

Riego: Debe cuidarse el riego, respetando los términos de pre-cosecha, para no perjudicar las características de la fruta del Alto Valle de Río Negro y Neuquén.

Madurez: Debe prestarse preferente atención a la fecha de cosecha para lograr la mejor madurez comercial y llegar en término, con nuestra fruta, a los mercados consumidores.

Es necesario controlar estrictamente el período entre cosecha, empaque y carga en bodega, o depósito en frío, para asegurar la óptima madurez comercial.

Las dependencias técnicas deben ajustar las fechas de cosecha con un sentido más comercial a efectos de permitir el

ingreso de los grados "extra", con la mayor anticipación posible, ajustado al óptimo estado de madurez comercial.

B - Empaque.

"Cajones standard": Argentina puede y debe exportar en general y por largos años, por razones económicas y disponibilidad de materia prima, su fruta, en cajones de madera.

Para ello deben corregirse en los cajones "standard" los defectos propios de un desmejoramiento de la técnica de empaque, reduciendo la "comba" a 2 1/2 centímetros, susceptible de ser logrado, en breve término, de mediar expresas disposiciones al efecto.

Tamaño: Debe prestarse debida atención al calibrado de la fruta, para asegurar el tamaño uniforme, en cada envase, lo que se logrará mediante un ajustado registro de los equipos, en los galpones de empaque.

Llama la atención el hecho de que Europa clasifique su fruta por calibre y no por peso, temperamento que adopta en muchos países para la producción propia y la reclasificación de la fruta importada.

Grados de selección: Es indispensable, para asegurar la comercialización de fruta argentina, cambiar el método de clasificación actual volviendo al sistema inicial de trabajar en la mesa, por selección de grados, y no por eliminación de descartes y separación del menor grado, para obtener el resto como "choice".

Nuestras normas de exportación deben ajustarse a las del Mercado Común Europeo dando el ajuste real al grado "EXTRA" que admite nuestro grado "Extra Fancy", y parte del "Choice".

El grado equivalente al "Extra" del Mercado Común Europeo, resultante de este ajuste, no tiene limitación de plazos de ingreso.

El volumen argentino de manzanas, de esta calidad, lo grará mercado inmediato, a precios muy superiores y facilitará el ingreso del grado "Choice" o Grado 1 de Mercado Común, en sus jus tos volúmenes.

Esta modalidad permitirá la reconquista de viejsmer cados, hoy perdidos, como el inglés y acrecentará otros.

Debe eliminarse la extensión del pretendido grado "co mercial", para todas las variedades y ajustar muy limitativamente su aplicación.

Marcas: Hay que reconocer la necesidad de eliminar las distintas marcas de cada galpón. Debe aceptarse una sola mar- ca, por establecimiento, con variaciones de color del afiche, pa- ra identificación de grados de selección.

El Sello de Garantía es el mejor y único respaldo que hace conocer a la firma empaedora y exportadora.

Tratamiento: Debe perfeccionarse el control de las máquinas en los galpones de empaque, para eliminar los sucesivos pequeños y numerosos golpes que recibe y resiste la fruta.

La habilitación de galpones de empaque debe hacerse extensiva a las maquinarias exigiendo modificaciones mínimas, de acolchonamiento en distintos sectores, para evitar los pequeños y numerosos golpes que se reflejan, al tiempo, una vez retirada la fruta del frío.

C - Embarque.

La fruta debe ser exportada por sus puertos natura- les a efecto de reducir costos y prolongar su estado de madurez co mercial.

La salida de la fruta fresca, por los puertos de Ba- hía Blanca, permitirá acelerar la entrega de los grados "Extra", en términos, sin competencia.

La coordinación de los embarques, en acción conjun-

ta entre exportadores y el sector de la producción, evitará la necesidad de concentración de fruta en el Gran Buenos Aires.

La habilitación plena del puerto de Bahía Blanca para exportación de frutas frescas, asegurará embarques de partidas, especialmente peras "William's", que hoy deben ser destinadas al consumo interno.

La exportación de pera "William's", con óptima madurez comercial, determinará la reconquista de mercados perdidos y facilitará la incrementación de otros potenciales.

D - Comercialización.

Es imprescindible un severo ajuste de la modalidad imperante, que permite la eliminación de los comerciantes irresponsables, en beneficio de la economía frutícola y las firmas responsables.

La comercialización de frutas exige la participación de firmas altamente especializadas.

Las fallas de normas y deficiencias de nuestros códigos, deben ser suplidas por las exigencias de las entidades rectoras de cada sector.

Contratos: Los contratos deben ser elementos indispensables para todo tipo de operación y su inscripción obligatoria en la Entidad que deba asumir esta responsabilidad.

Deben fijarse normas que establezcan exigencias y penalidades a las firmas argentinas firmantes de contratos y determinarse el procedimiento de actuación del tribunal arbitral, que corresponda dirimir en los reclamos.

Registros: Las entidades responsables deben habilitar registros en los que podrán inscribirse, únicamente, las firmas que se comprometan a cumplir las normas y exigencias.

Las firmas inscriptas aceptarán penalidades, por cláusulas contractuales, en caso de incumplimiento.

Sello de garantía: Este sello es impostergable y la generalidad de su uso garantizará el producto y cubrirá, al adquirente, del resarcimiento económico o reposición de la mercadería.

a) Ventas a Precios Fijos y Cupos de Exportación:

Las operaciones al exterior deben hacerse sobre precios en firme.

Las ventas en consignación pueden aceptarse, únicamente, sobre grados fuera de la selección "Extra" y sobre precios básicos mínimos, que aseguren resultados económicos al productor.

Las ventas en consignación deben limitarse a un volumen máximo, en relación a las ventas en firme.

Las entidades responsables, entre exportadores, empaques y productores, deben determinar entre sí, los cupos exportables, en variedades de cada especie y por país de destino.

La promoción interna de ventas, previa reducción de costos de empaque e intermediación, absorberá los saldos no exportados.

b) Fletes Marítimos y Coordinación de Embarques:

Es de fundamental importancia la concertación de convenios de fletes, para lograr un justo precio de competencia.

La coordinación de embarques, en períodos inmediatos de pre-cosecha, dará posibilidades para asegurar los fletes y planificar las exigencias del exterior.

E - Precios al productor.

El productor debe tener seguridad de precios fijos.

El proceso inflacionario argentino, facilitó la comercialización de frutas y dio falsas seguridades al productor.

La estabilidad de la moneda argentina, meta de nuestra economía, retrotraerá el "standard", del productor a sus niveles anteriores al año 1951.

Como medida paliativa debe procurarse la reestructuración del sistema comercial para reducir los costos de intermediación, en el mercado interno y externo.

Este margen de menor costo mantendrá el beneficio al productor, beneficiando al consumidor del país y del exterior, sin reducir los ingresos del sector responsable de la intermediación.

F - Propaganda.

La promoción es factor fundamental para ampliar y conquistar mercados.

Sin embargo es necesario, previamente, concretar medidas correctivas para que la propaganda no resulte contraproducente.

Alcanzadas estas medidas, será necesario planificar un programa de amplia propaganda en el exterior.

En las actuales circunstancias sólo se justifica una propaganda interna, para incrementar los volúmenes de fruta que no se estime conveniente enviar al exterior.

G - Perspectivas de mercados.

Las exportaciones deben hacerse con garantía de cumplimiento de contratos.

El consumo mundial de manzana fresca o industrializada se mantiene en constante aumento, al cual también responde el incremento de la producción.

Se observan nuevas plantaciones, con alta tecnificación de cultivos, a efectos de eliminar los inconvenientes de producción cíclica bienal en Europa.

Europa exige, para su sector consumidor más pudiente, calidad y no volúmenes de fruta de exportación, a niveles de precios estacionados desde hace años.

Los saldos exportables de calidad "extra", tendrán mercado asegurado, a niveles de precios superiores a los normales y en operaciones en firme.

Argentina no está en condiciones de fijar, por sí, precios de venta al exterior.

Los mercados latinoamericanos deben ser patrimonio de los países del mismo Continente del Hemisferio Sud. El funcionamiento de la ALALC les dará preferencia y contrarrestará el trato preferencial que tienen los países de la Comunidad Británica, en Canadá y Colonias Inglesas.

Estos mercados deben ser conquistados por penetración, aplicando modalidades similares a las utilizadas con Brasil.

El ajuste operativo de la comercialización dará márgenes que, sin descuidar la justa retribución al productor y a la intermediación, permitirá la concurrencia argentina a cualquier plaza.

CAPITULO III

FINANCIACION

En los capítulos precedentes hemos realizado el estudio de la producción y de la comercialización de las frutas frescas, poniendo especial énfasis en el proceso de exportación y las perspectivas futuras de los principales mercados, aconsejando o proponiendo normas tendientes a mejorar los sistemas operativos y lograr un mejor rendimiento de los diferentes procesos.

Nos toca, ahora, abordar el problema de la financiación, en sus diferentes aspectos.

Siguiendo un orden metodológico, estudiaremos la financiación interna como exterior, la incidencia que la misma tiene para la exportación y la necesidad imperiosa en contar con un elemento eficiente para solucionar los problemas que se plantean.

a) Interna.

1.- Producción.

La financiación interna se canaliza a través de los bancos nacionales comerciales y por los entes provinciales, a través del uso de las líneas de crédito y en base a los redescuentos autorizados por el Banco Central de la República Argentina.

Dejaremos de lado el apoyo destinado al equipamiento y a mejoras fundiarias, pues si bien es cierto que contribuyen a la producción, no toman en cuenta el proceso comercial de la misma.

Independiente de ello, el productor cuenta, para este tipo de inversiones o mejoras, con los créditos que les efectúan las empresas particulares dedicadas al agro.

Existen líneas de créditos relativas a la poda, raleo de plantas, y cosecha, que a más de ser insignificantes, la mayoría de las veces los productores no pueden utilizar, ya que dado lo rudimentario de sus administraciones no están en condiciones de poder cumplir con los requisitos a que obligan los Bancos para el otorgamiento de dichos créditos.

El productor, y cuando decimos el productor, nos estamos refiriendo al "chacarero" para poder financiar su producción depende, casi exclusivamente, del empacador.

Debemos tener en cuenta que dado el carácter perecedero del producto, no le queda al productor mucho margen para el "regateo".

La forma operativa de este proceso ya la hemos esbozado en el primer capítulo, pero merece la pena analizar detenidamente el proceso.

La cosecha y recolección de frutas, en sus diferentes variedades, peras y manzanas, comienza normalmente a mediados del mes de enero y finaliza -según el volumen de la cosecha- a fines de abril ó primeros días de mayo.

La venta de la fruta el productor la realiza normalmente en el mes de octubre, que es cuando ya ha pasado el peligro de heladas y se tiene ya una estimación bastante aproximada de la producción esperada.

En ese momento, los galpones de empaque disponen de personal, llamado "recorredores" que con los encargados de visitar las chacras y comprometer la producción.

La visita del corredor, coincide con el momento en que el productor tiene las mayores dificultades de carácter económico, pues en ese momento se ve abocado al problema de poda y raleo, y ha pasado la etapa de la floración, en la que a su vez ha tenido que efectuar otra serie de gastos, ya que para asegurar el proceso, se recurre en las chacras a instalar colmenas de abejas

que facilitan dicha operación. Estas colmenas son alquiladas a personas que hacen de ello su profesión habitual. Dejamos de lado, además, los gastos a que ha tenido que recurrir para curar las plantas y los destinados al uso de fertilizantes.

Vale decir, que llegado el mes de octubre el productor se encuentra, como decía Rezzónico "económicamente desnudo".

En ese momento le llega la posibilidad de obtener unos pesos para seguir con su trabajo. Los galpones de empaque, a su vez, ya han hecho una estimación probable de la producción y han acondicionado su plan de trabajo, de manera que tienen un margen muy escaso de alternativas.

A su vez el productor ya tiene conocimiento de la situación, y aunque parezca paradójico, la única posibilidad de defensa de sus precios está dada en la posibilidad de una producción general más bien reducida.

Si las estimaciones de producción indican que la misma alcanza grandes niveles, los galpones de empaque compran la fruta con un mínimo anticipo. Según las cosechas, esas cantidades varían entre m\$n. 30.- y m\$n. 40.- por cajón.

Sin embargo, esta cantidad que es insignificante, ya que representa entre un 10 y un 15% del costo estimado del cajón, tampoco es entregada en efectivo. Son pocas las firmas de empaques que están en condiciones de realizar ese esfuerzo económico.

En consecuencia, se entrega una parte mínima en efectivo, y el saldo se documenta a 30, 60 y 90 y más días. Estos documentos sirven al productor para cancelar sus compromisos más apremiantes, por vía del endoso. Pero, debemos tener en cuenta también, que los documentos que recibe lo son sin interés y en cambio, él para poder pagar con dichos papeles sufre una nueva carga en concepto de intereses.

Pero, allí no para el infortunio del productor. La fruta no se compra a precios firmes, salvo en el caso de que haya

producido una cosecha muy pobre. En esa situación, dado que los galpones de empaque tienen su programa de labor trazado, y comprometidos para la exportación, ante la escasez de fruta deben aceptar las condiciones del productor. Pero esta situación, aunque sin dejar de reconocer la presión económica que ejercen los galpones, también es motivada por el hecho que en ese entonces no se conocen, todavía, las condiciones de la cosecha en Europa y en consecuencia no se saben los precios a que podrá exportarse el producto.

Sigamos con el productor. Una vez recibido el adelanto, firma un contrato por el que se compromete a entregar toda su producción y a no efectuar "desvíos". Se dá este nombre a la operación que realizan generalmente los productores, que para salvar en algo el precio de su mercancía, venden a otros empacadores, en los momentos de mayor demanda, determinadas variedades, que, por contrato se habían obligado a entregar a quien les dió el anticipo. Este procedimiento, no es obra de los productores, sino que a su vez han sido los propios galpones de empaque, quienes los han favorecido y alentado.

El contrato de referencia, tiene obligaciones a cargo del productor únicamente. Las responsabilidades del empacador aparecen bastante diluídas, y generalmente consisten en mencionar que se podrán hacer entregas parciales hasta el momento de la liquidación final.

Siguiendo el proceso, el productor recolecta su fruta y la entrega en el galpón de empaque. A partir de allí, comienzan sus penurias.

A medida que va necesitando dinero, ya sea para sus trabajos en chacra, o gastos para su propia subsistencia, recurre al galpón de empaque, y obtiene adelantos a cuenta de la liquidación definitiva.

Los meses van pasando y el productor no sabe aún cual es el precio que ha obtenido por su fruta.

La liquidación definitiva se efectúa generalmente en el mes de octubre, aunque ha habido oportunidades que se ha realizado recién en diciembre.

Cuando se efectúa la liquidación, no es extraño el caso, en que el productor es deudor del galpón de empaque, y la cantidad en que se ha "excedido" es computada a cuenta de la compra de la siguiente cosecha.

El productor no tiene realmente fuerza para pelear los precios. La única arma está dada por el volumen de la cosecha, pero normalmente se mantiene en buenos niveles y tiende a aumentar de año en año.

Es lógico, también, que los precios de las liquidaciones tienen en cuenta la producción de la cosecha siguiente. Si esta promete ser muy grande los precios bajan, pues saben los empaques que no tendrán dificultad en llenar sus galpones. Si las perspectivas no son buenas, se aumenta en unos pesos la liquidación.

Este proceso de la liquidación es bastante uniforme. Los empaques no se arriesgan a ser los primeros en presentar las liquidaciones, pues esperan la reacción de los productores. Una vez lanzada la primer liquidación, comienzan a liquidar los demás. Si la liquidación es baja y hay reacción, pero la misma es efectuada por uno de los principales galpones, los demás liquidan igual dentro de esos márgenes, ya que cuentan con el aval tácito del galpón que liquidó primero.

Se podría ahondar en la consideración de este problema de consecuencias no sólo económicas, sino también sociales, pero para el tema en estudio, consideramos oportuno no explayarnos más sobre el asunto.

2.- Empaque.

La financiación que otorgan los bancos oficiales y los provinciales con destino al empaque de frutas es, también, de escasa significación.

Así, las normas bancarias del Banco de la Provincia de Río Negro, que trabaja dentro de los márgenes de redescuento del Banco Central de la República Argentina, dá un apoyo bancario a este proceso, que oscila entre los m\$n. 20.- y m\$n.30.- por cajón, según el empaque tenga mayor o menor proporción de fruta de terceros.

Si tenemos en cuenta que el costo de empaque estimado para la última cosecha asciende a m\$n. 361.-, sin considerar los márgenes de ganancias ni los impuestos a que debe hacer frente dicha actividad, se desprende que una ayuda bancaria de este tipo es sencillamente irrisoria.

El galpón de empaque, una vez terminada la cosecha efectúa el inventario de los elementos de embalaje e inmediatamente comienza a trabajar para el período siguiente.

Debe efectuar su presupuesto para la nueva cosecha y tratar de obtener los materiales al mejor precio posible. Para ello es menester comprarlos cuanto antes. Esto significa, por otro lado, una pesada carga financiera en concepto de intereses abonados por mercaderías inmovilizadas. Pero se presenta esta alternativa, ante la posibilidad de que el proceso inflacionario termine por eliminar totalmente las posibles ganancias.

Los aserraderos y las firmas proveedoras de material de embalaje conceden financiación. La misma consiste en anticipos que oscilan entre un 30 y un 40 por ciento del material, y el resto con documentos escalonados mensuales, con vencimientos hasta los meses de enero/febrero, que es cuando comienza la venta del producto. Recargan un interés que oscila entre el 18% anual y el 1% mensual.

Normalmente ocurre, que para los últimos vencimientos haya que recurrir a una nueva refinanciación, ya que en esos momentos las necesidades de efectivo para el pago de mano de obra son urgentes y no admiten dilaciones.

3.- Exportación.

No existe un régimen, dentro del ámbito bancario in terno, que aliente la exportación de frutas frescas. La atención bancaria a esta actividad, es la que se desprende de las operaciones comerciales comunes de los bancos y consisten en descuentos de documentos o en adelantos sobre cartas de créditos. Es decir, las operaciones que se pueden realizar comercialmente, sin atender específicamente a la actividad a que nos estamos refiriendo.

Existe en la actualidad un régimen de aliento para las exportaciones de carácter "no tradicional", pero la exportación de frutas frescas no está incluida dentro de este régimen.

b) Externa.

La falta de una financiación adecuada en el orden in terno ha motivado que los exportadores tengan que recurrir al crédito externo. Este se canaliza a través de los importadores.

La forma más común es la realizada mediante el otorgamiento de cartas de crédito, con la denominada "cláusula roja", en virtud de la cual el importador otorga un adelanto sobre la mercadería a importar. Estos adelantos varían de acuerdo a las firmas, y oscilan entre u\$s. 1.- y u\$s. 1,20 por cajón.

Estos créditos son utilizados por los exportadores, que son generalmente empacadores, a atender los gastos a que nos hemos referido en los párrafos precedentes.

Tenemos que tener en cuenta, que a su vez esta apertura de créditos ocasiona nuevos gastos por comisiones bancarias e impuestos fiscales.

Asimismo, si aparentemente estos créditos son otorgados sin interés, ello no es cierto, por cuanto el interés está representado por el menor precio.

El importador se asegura el precio en un momento en que no se sabe todavía cual será el nivel general del mercado. Por

supuesto que el importador está especulando en que los mismos aumentarán.

De producirse tal situación el exportador queda en una situación bastante comprometida. En la época en que recibe el anticipo no puede cerrar operaciones en firme por la compra de fruta, en primer lugar, por cuanto el productor no lo aceptaría sin tener la liquidación del año anterior, y en segundo lugar, a él tampoco le convendría por cuanto estaría fijando los niveles de la próxima producción en base a un determinado volumen de ventas.

Debemos aclarar que esta financiación no la reciben todos los exportadores, sino que pueden recurrir a ella únicamente las firmas grandes.

Además de la denominada "cláusula roja", existen otras llamadas "verde" y "negra", en las cuales se exige garantía hipotecaria y aval bancario respectivamente. En la "cláusula roja" no se exige más garantía que el buen nombre y honestidad del exportador. Las otras cláusulas han caído en desuso, por lo oneroso de su costo.

Estas son las financiaciones que existen en el orden internacional y que son canalizadas a través de los institutos bancarios. Existen, pero son de menor trascendencia, financiaciones de carácter privado entre importadores y exportadores.

Por último debemos dejar constancia que esta financiación externa es también resistida por los importadores, pues muchas veces, como ya lo hemos señalado, los exportadores no se ajustan a los términos de las cartas de crédito y si los precios han subido, cumplen sus entregas con frutas de deficiente selección o de tamaños diferentes a los estipulados.

CAPITULO IV

C O N C L U S I O N E S

Efectuado ya todo el proceso, tanto de la producción, empaque, comercialización -interna y externa- del producto y habiendo analizado la financiación que recibe la actividad que estamos estudiando, estamos en condiciones de extraer las conclusiones respectivas. Las mismas se refieren a la necesidad de alentar financieramente la exportación de frutas frescas, por medio de los bancos.

Los motivos que nos inducen a proponer una solución de este tipo, son los siguientes:

- 1.- No existe una legislación específica encargada de asegurar el financiamiento de las exportaciones argentinas de frutas frescas.

En el momento que estamos redactando estas conclusiones, el gobierno ha resuelto eliminar las retenciones que debían satisfacer dichas exportaciones, y que alcanzaban al 20% de su valor índice.

Vale decir, que además de no contarse con una política de apoyo a dichas exportaciones, de carácter bancario, nos encontrábamos con medidas de carácter fiscal que distorsionaban el mercado de dicho producto.

La eliminación de las retenciones lo ha sido para la fruta que se exporta con posterioridad a la publicación del decreto respectivo en el Boletín Oficial.

Con referencia a dicha medida estimamos que ha sido tomada con bastante retraso y que prácticamente no tendrá in-

fluencia en esta cosecha, ya que la casi totalidad de las exportaciones se han realizado y queda en cámaras frigoríficas fruta para el mercado interno y una pequeña proporción de fruta exportable, que tradicionalmente en los meses finales del año es exportada a Brasil.

La referida retención, fue un gravamen que castigó seriamente a la actividad frutícola, y que como siempre, fue soportada por el productor, por vía indirecta de un menor precio de sus productos.

Hubiera sido interesante que los sectores que gestionaron y obtuvieron la derogación de dicha retención, hubieran abogado, mostrando los serios trastornos que ocasionó dicho gravamen, para que el producido de los mismos fuera afectado a alguna institución bancaria creada o a crearse, y que esos fondos sirvieran para otorgar créditos a la fruticultura.

Tengamos en cuenta que esa retención sobre valores índices del 20% sobre un valor índice de u\$s. 3,20 de promedio, arrojaría las siguientes cifras:

u\$s. 3,20 de promedio a m\$n. 350	m\$n. 1.120.-
20% s/valor índice promedio m\$n. 1.120 ...	m\$n. 244.-

Vale decir que por cajón promedio, la exportación ha sufrido una retención de m\$n. 244.- Si consideramos que al 30 de setiembre de 1967, el total de peras y manzanas exportados, alcanzó a la cantidad de 12.000.000 de cajones, resulta que las retenciones efectuadas a esta rama de la exportación alcanzaron a la cantidad de m\$n. 2.928.000.000. Como hemos trabajado con promedio, no estaríamos errados si habláramos del orden de los tres mil millones de pesos.

Con esa cantidad, se podría haber instalado un organismo financiero con poder suficiente para apoyar integralmente las exportaciones de frutas frescas, además de contribuir a nuevas obras que hacen a la infraestructura del proceso.

- 2.- La financiación bancaria se realiza a través de las líneas tradicionales de crédito de los bancos oficiales y privados, que no están en condiciones de afrontar las necesidades del proceso de comercialización.
- 3.- Consecuencia de ello, se debe recurrir a la financiación externa, cuando no para-bancaria, con el consiguiente mayor costo.

Independientemente de ello, la financiación externa sólo constituye paliativo y como tal, no soluciona el problema. Quizás, podríamos afirmar que lo profundiza, y a que dicha ayuda significa menores precios, mayores riesgos y por, ende, menores beneficios para el productor.

- 4.- La falta de financiación adecuada ha contribuido a que ingresen en el mercado exportador gran cantidad de firmas marginales, con algún poder económico cuyo origen generalmente se desconoce, que alentados por ganancias rápidas no han reparado en escrúpulos y han exportado fruta de calidad inferior, con lo que han conseguido crear cierta inseguridad en los importadores acerca de la honestidad de los envíos argentinos, y por consecuencia, una nueva desvalorización de nuestros productos.

Hemos hecho referencia anteriormente a este fenómeno, de la desproporcionada cantidad de exportadores argentinos, que además a pesar de estar agrupados en entidades gremiales, actúan sin unidad de criterio, frente a los importadores, de reducido número y sumamente unidos en defensa de sus intereses.

Es indudable que esto puede ser una manifestación del tan mentado espíritu latino, pero no es menos cierto, que la falta de una adecuada financiación a las firmas tradicionales, ha motivado este estado de cosas.

Entendemos, que la exportación debería estar a cargo de no más de 30 firmas, y que los bancos deberían desalen-

tar toda empresa que trabaje a niveles mínimos. Ello obligaría a que los exportadores pequeños, pero honestos, se agrupen en cooperativas de exportación o se asimilen a las grandes empresas, mientras que los especuladores desaparecerían del mercado.

5.- Como punto fundamental, una adecuada financiación bancaria pondría en mejores condiciones al verdadero productor, ya que como hemos visto, prácticamente en él descansa gran parte de la financiación de las exportaciones.

No es justo que después de soportar toda clase de sacrificios para llegar a una cosecha, vea que sus esfuerzos sólo lo han servido para permitirle vivir estrechamente. El es el que sufre las consecuencias de las heladas, los granizos, las condiciones de comercialización, y además soportar los resultados de la exportación.

6.- Una eficiente acción bancaria en todas sus etapas, dirigida a la agrupación de pequeños productores, que posibilitara su acceso a los mercados tanto nacionales como exportadores, cambiaría fundamentalmente el comercio de exportación de las frutas frescas.

7.- Es necesaria e impostergable una acción encaminada a financiar la fruticultura, en especial la de exportación. Tengamos en cuenta, por otra parte, que el costo es el mismo y que la exportación está constituida únicamente por aquella fruta de mejor forma, color, presión, etc. Es así, como el mercado interno, está subsidiando también la exportación, en forma indirecta.

Entendemos, y de ahí el motivo de este trabajo, que estaban dadas las condiciones de operar una profunda transformación en el mercado de peras y manzanas de exportación, si el monto de las retenciones hubiera sido canalizado a través de organismos adecuados y se reinvirtiera en la actividad que le dio origen.

Es probablemente prematuro realizar una estimación de los perjuicios que la retención ha causado a la fruticultura, pero sus efectos se podrán apreciar en la próxima cosecha.

8.- Por último, tengamos en cuenta que la exportación de frutas trae consigo un enorme movimiento de actividad en otras esferas, y no nos olvidemos, tampoco, que junto con la fruta se está exportando materiales y mano de obra de otras actividades, que por supuesto por sí carecen de mercados mundiales.

Consideremos la desproporción entre el valor ínterin seco y el valor agregado y veremos la importancia que dicha actividad tiene en la economía general del país, y que no está representada en el frío 3% de nuestra balanza comercial.

A handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping loops and strokes, positioned to the right of a horizontal line.

- APENDICE ESTADISTICO -

CUADRO N° 1

M A N Z A N A S

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION POR PRINCIPALES PROVINCIAS

	1957-58	1958-59	1959-60	1960-61	1961-62	1962-63	1963-64
	- En miles de toneladas -						
<u>Total del país:</u>	<u>283,0</u>	<u>463,6</u>	<u>431,0</u>	<u>414,7</u>	<u>397,0</u>	<u>474,0</u>	<u>371,0</u>
Río Negro	171,0	276,9	264,4	247,8	234,0	306,3	202,4
Mendoza	32,9	84,8	80,6	84,0	78,4	72,6	98,5
Neuquén	30,3	51,0	44,0	38,0	44,1	54,0	34,5
Buenos Aires	37,4	41,5	32,2	33,1	29,6	30,5	23,0
Demás provincias.	11,4	9,4	9,8	11,8	10,9	10,6	12,7
	- Distribución porcentual -						
<u>Total del país:</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>
Río Negro	60,4	59,7	61,3	60,0	58,9	64,6	54,6
Mendoza	11,6	18,3	18,7	20,3	19,7	15,3	26,5
Neuquén	10,7	11,0	10,2	9,2	11,1	11,4	9,3
Buenos Aires	13,2	9,0	7,5	8,0	7,5	6,4	6,2
Demás provincias.	4,1	2,0	2,3	2,5	2,8	2,3	3,4

CUADRO N° 2

P E R A S

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION POR PRINCIPALES PROVINCIAS

	1957-58	1958-59	1959-60	1960-61	1961-62	1962-63	1963-64
- En miles de toneladas -							
<u>Total del país:</u>	<u>110,3</u>	<u>92,4</u>	<u>112,8</u>	<u>76,0</u>	<u>114,0</u>	<u>98,0</u>	<u>105,2</u>
Río Negro	61,7	51,1	71,0	33,5	73,8	59,2	66,5
Mendoza	34,4	27,4	25,8	29,5	26,4	25,0	26,6
Buenos Aires	7,6	7,3	6,3	7,4	7,0	6,9	5,1
Neuquén	4,0	4,1	6,8	2,3	3,9	3,5	3,7
Demás provincias.	2,8	2,5	2,9	3,3	2,9	5,4	3,3
- Distribución porcentual -							
<u>Total del país:</u>	<u>100,0</u>						
Río Negro	60,4	55,3	62,9	60,0	58,9	64,6	54,6
Mendoza	31,2	29,7	22,9	38,8	23,2	25,5	25,3
Buenos Aires	6,9	7,9	5,6	9,7	6,1	7,0	4,8
Neuquén	3,6	4,4	6,0	3,0	3,4	3,6	3,5
Demás provincias.	2,6	2,7	2,6	4,4	2,6	3,5	3,2

CUADRO N° 3
EXPORTACION ARGENTINA DE MANZANAS POR PAIS DE DESTINO - QUINQUENIO 1961 - 1965

(en kilogramos)

País	A ñ o s :					Promedio quinquenio
	1961	1962	1963	1964	1965	
	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos
<u>TOTAL:</u>	<u>148.631.058</u>	<u>179.239.766</u>	<u>244.553.826</u>	<u>134.484.000</u>	<u>249.547.298</u>	<u>191.291.189</u>
A - AMERICA.	<u>51.970.302</u>	<u>58.373.366</u>	<u>68.741.698</u>	<u>44.885.000</u>	<u>63.965.594</u>	<u>57.587.192</u>
1 - Bolivia	790.528	877.104	997.362	743.000	1.738.880	1.029.375
2 - Brasil	43.724.425	51.642.307	61.565.086	40.958.000	55.412.368	50.660.437
3 - Canadá	-	-	-	-	198	40
4 - Chile	-	-	-	46.000	-	9.200
5 - El Salvador	-	-	-	-	79.200	15.840
6 - EE.UU. de A.	560.550	1.167.188	780.816	160.000	236.918	581.095
7 - Panamá	-	-	-	-	99.000	19.800
8 - Paraguay	378.186	640.335	866.418	644.000	991.518	704.091
9 - Perú	863.390	380.420	451.632	543.000	583.000	564.288
10 - Poses. Britán.	40.590	31.240	-	-	11.000	16.566
11 - Poses. Holand.	274.802	255.464	307.206	226.000	227.106	258.116
12 - Puerto Rico	-	-	-	-	55.550	11.110
13 - Trinidad-Tobago	-	-	17.600	23.000	-	8.120
14 - Uruguay	374.330	57.000	-	-	-	86.266
15 - Venezuela	4.963.501	3.322.308	3.755.578	1.542.000	4.530.856	3.622.848
B - EUROPA.	<u>96.247.068</u>	<u>120.662.448</u>	<u>175.812.128</u>	<u>89.559.000</u>	<u>185.581.704</u>	<u>133.580.468</u>
a) <u>C.E.E.</u>	<u>44.453.729</u>	<u>74.706.311</u>	<u>111.949.335</u>	<u>49.981.000</u>	<u>137.559.114</u>	<u>83.729.897</u>
1 - Alemania	9.980.630	21.383.941	37.998.468	17.740.000	45.175.988	26.455.805
2 - Bélgica	637.010	1.068.870	1.475.338	188.000	978.362	869.516
3 - Francia	10.942.023	19.965.795	16.624.769	6.913.000	31.955.572	17.280.231
4 - Holanda	22.735.666	32.287.705	52.950.760	25.140.000	59.449.192	38.512.665
5 - Italia	158.400	-	2.900.000	-	-	611.680

CUADRO N° 3 (Cont.)

EXPORTACION ARGENTINA DE MANZANAS POR PAIS DE DESTINO - QUINQUENIO 1961 - 1965

(en kilogramos)

País	Años:					Promedio quinquenio
	1961	1962	1963	1964	1965	
	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	
b) <u>Resto de Europa</u>	<u>51.793.339</u>	<u>45.956.137</u>	<u>63.862.793</u>	<u>39.618.000</u>	<u>48.022.590</u>	<u>49.850.571</u>
1 - Dinamarca ...	-	-	331.452	22.000	77.000	86.090
2 - Finlandia ...	11.186.146	14.445.919	16.133.636	12.151.000	12.325.588	13.248.458
3 - Inglaterra ..	10.441.362	1.546.249	7.988.648	1.068.000	3.184.170	4.845.686
4 - Irlanda	2.247.740	3.080.048	4.382.687	2.639.000	2.861.276	3.042.150
5 - Islandia	66.000	-	-	-	-	13.200
6 - Noruega	8.945.298	10.577.225	12.962.729	9.338.000	8.966.298	10.157.910
7 - Suecia	18.880.875	16.244.568	21.970.383	14.354.000	20.608.258	18.411.617
8 - Suiza	25.916	62.128	93.258	46.000	-	45.460
<u>C - OTROS PAISES.</u>	<u>413.688</u>	<u>203.952</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>123.528</u>
1 - Liberia	59.400	-	-	-	-	11.880
2 - Marruecos ...	354.288	-	-	-	-	70.858
3 - Poses. Francesa en Africa ..	-	203.952	-	-	-	40.790

FUENTE: Hasta el año 1964 inclusive: Anuario de Comercio Exterior - Dirección Nacional de Estadística y Censos. Para el año 1965: Dirección de Frutas y Hortalizas.

CUADRO N° 4

EXPORTACION ARGENTINA DE PERA POR PAIS DE DESTINO - QUINQUENIO 1961 - 1965

(en kilogramos)

País	A ñ o s :					Promedio quinquenio
	1961	1962	1963	1964	1965	
	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	
<u>TOTAL:</u>	<u>20.082.008</u>	<u>40.667.811</u>	<u>41.263.587</u>	<u>42.876.000</u>	<u>43.367.038</u>	<u>37.651.289</u>
<u>A - AMERICA.</u>	<u>12.009.780</u>	<u>20.637.691</u>	<u>16.668.628</u>	<u>17.513.000</u>	<u>10.933.780</u>	<u>15.552.576</u>
1 - Bolivia	-	9.485	-	-	-	1.897
2 - Brasil	7.543.618	12.639.483	10.079.316	10.129.000	6.689.552	9.436.194
3 - Canadá	-	88.000	-	44.000	-	26.400
4 - EE.UU. de A. ...	2.474.006	5.634.687	4.683.926	5.201.000	2.186.096	4.035.923
5 - Panamá	-	-	-	-	11.000	2.200
6 - Paraguay	31.220	58.620	120.770	111.000	104.522	85.226
7 - Perú	-	19.260	41.800	22.000	33.000	23.212
8 - Poses. Holandesa.	34.650	50.912	46.398	20.000	32.208	36.834
9 - Uruguay	-	-	-	-	-	2.640
10 - Venezuela	1.926.286	2.105.960	1.696.518	1.986.000	1.777.402	1.898.433
11 - Honduras	-	18.084	-	-	-	3.617
<u>B - EUROPA.</u>	<u>8.028.228</u>	<u>20.027.920</u>	<u>24.594.959</u>	<u>25.363.000</u>	<u>32.433.258</u>	<u>22.089.473</u>
<u>a) C. E. E.</u>	<u>3.332.024</u>	<u>13.551.998</u>	<u>17.308.121</u>	<u>17.833.000</u>	<u>26.096.796</u>	<u>15.624.388</u>
1 - Alemania	1.506.494	6.230.874	8.699.819	8.189.000	8.485.884	6.622.414
2 - Bélgica	-	227.898	-	209.000	501.600	187.700
3 - Francia	754.538	2.246.356	2.481.526	2.684.000	7.711.572	3.175.598
4 - Holanda	1.066.592	4.609.060	5.841.082	6.630.000	9.234.940	5.476.335
5 - Italia	4.400	237.810	285.694	121.000	162.800	162.341

CUADRO N° 4 (Cont.)

EXPORTACION ARGENTINA DE PERA POR PAIS DE DESTINO - QUINQUENIO 1961 - 1965

(en kilogramos)

P a í s	A ñ o s :					Promedio
	1961	1962	1963	1964	1965	quinquenio
	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos	Kilogramos
b) <u>Resto de Europa</u>	<u>4.696.204</u>	<u>6.475.922</u>	<u>7.286.838</u>	<u>7.530.000</u>	<u>6.336.462</u>	<u>6.465.085</u>
1 - Albania	-	-	-	66.000	-	13.200
2 - Finlandia	241.802	420.200	286.000	143.000	308.000	279.800
3 - Grecia	-	-	22.000	-	-	4.400
4 - Inglaterra	1.840.432	683.122	936.532	1.238.000	598.092	1.059.236
5 - Irlanda	110.000	667.876	685.674	524.000	504.350	498.380
6 - Noruega	104.632	523.006	1.110.692	1.004.000	1.193.830	787.232
7 - Suecia	2.399.338	4.181.718	4.223.940	4.555.000	3.726.690	3.817.337
8 - Suiza	-	-	22.000	-	5.500	5.500
<u>C - OTROS PAISES.</u>	<u>44.000</u>	<u>2.200</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>9.240</u>
1 - Liberia	22.000	2.200	-	-	-	4.840
2 - Marruecos	22.000	-	-	-	-	4.400

108

FUENTE: Hasta el año 1964, inclusive: Anuario de Comercio Exterior - Dirección Nacional de Estadística y Censos. Para el año 1965: Dirección de Frutas y Hortalizas.

CUADRO N° 5

EXPORTACION DE FRUTA FRESCA

PERIODO 1933 - 1965

(en kilogramos)

Años	Manzana	Pera	Uva	Otras	Total
1933	218.310	1.266.371	5.505.562	831.850	7.822.093
1934	186.719	1.692.677	6.780.823	1.473.231	10.133.450
1935	1.498.743	4.143.826	6.961.531	2.396.834	15.000.934
1936	4.023.156	9.521.187	8.916.790	2.283.284	24.744.415
1937	5.413.909	12.557.469	8.906.666	1.755.214	28.633.258
1938	4.183.909	17.989.943	8.378.992	2.371.333	32.924.177
1939	11.848.195	28.041.930	9.256.424	3.534.977	52.681.526
1940	4.900.482	12.768.206	6.160.599	637.396	24.466.683
1941	4.583.494	13.401.060	5.685.922	1.451.005	25.121.481
1942	6.500.922	6.511.408	4.666.043	922.174	18.600.547
1943	7.519.083	7.113.753	2.285.221	1.376.822	18.294.879
1944	9.038.935	11.511.540	1.736.874	1.018.835	23.306.184
1945	17.762.259	14.234.949	3.047.601	1.630.303	36.675.112
1946	23.967.419	23.812.957	3.821.364	2.355.891	53.957.631
1947	19.083.134	18.380.816	8.966.204	3.681.824	50.111.978
1948	8.341.809	11.614.327	3.049.771	3.128.944	26.134.851
1949	26.854.520	17.377.926	3.042.346	3.035.225	50.310.017
1950	26.443.703	17.030.695	5.880.100	3.945.125	53.299.623
1951	71.767.263	29.731.975	6.934.950	4.032.406	112.466.594
1952	58.305.799	28.949.920	6.068.486	4.049.384	97.373.589
1953	51.207.249	22.909.617	6.828.550	6.062.213	87.007.629
1954	55.475.645	10.387.384	3.998.412	1.374.302	71.235.743
1955	65.868.741	18.052.676	5.830.192	4.097.268	93.848.877
1956	61.990.899	28.478.206	4.655.159	6.916.663	102.040.927
1957	111.732.116	34.651.031	4.767.887	9.967.558	161.118.592
1958	70.412.259	42.452.840	6.807.328	11.853.865	131.526.292
1959	165.256.142	30.959.811	4.646.251	4.858.000	205.720.204
1960	150.251.719	47.886.373	3.837.071	2.800.234	204.775.397
1961	148.631.058	20.082.008	5.047.110	4.196.271	177.956.447
1962	179.239.766	40.667.811	4.511.490	4.533.438	228.952.505
1963	244.553.826	41.263.587	5.559.631	7.742.776	298.719.820
1964	134.484.000	42.876.000	6.244.301	5.280.904	188.885.205
1965	249.547.298	43.367.038	6.918.041	2.276.078	302.108.455

CUADRO N° 6

EXPORTACION DE FRUTAS FRESCAS

PERIODO 1934 - 1965

(en bultos)

Años	Manzana	Pera	Uva	Otras	Total
1934	7.194	93.991	742.659	79.167	923.011
1935	76.929	238.088	770.133	132.426	1.217.576
1936	208.983	519.682	973.707	120.303	1.822.675
1937	281.801	658.144	982.189	118.649	2.040.783
1938	204.274	923.091	938.903	163.311	2.229.579
1939	593.148	1.417.173	1.022.376	219.723	3.252.420
1940	244.098	640.609	683.427	52.261	1.620.395
1941	228.950	671.899	631.699	194.887	1.675.174
1942	324.174	326.759	502.936	72.267	1.226.136
1943	376.047	355.909	226.759	45.054	1.003.769
1944	418.416	545.477	183.305	70.745	1.217.943
1945	812.798	650.276	330.881	129.752	1.923.707
1946	1.093.204	1.089.726	417.535	202.356	2.802.821
1947	875.884	842.884	966.897	303.980	2.989.645
1948	373.472	523.565	324.453	227.287	1.448.777
1949	1.222.844	792.552	314.198	225.259	2.554.853
1950	1.203.176	772.603	622.329	292.562	2.890.670
1951	3.245.319	1.354.420	737.973	333.600	5.671.312
1952	2.661.761	1.318.699	626.555	351.488	4.958.503
1953	2.332.191	1.044.304	704.755	517.821	4.599.071
1954	2.521.311	473.052	415.196	134.845	3.544.404
1955	3.003.216	825.539	609.184	423.291	4.861.230
1956	2.837.770	1.304.634	502.732	404.671	5.049.807
1957	5.238.441	1.582.061	528.317	467.403	7.816.222
1958	3.233.099	1.997.715	755.962	571.025	6.557.801
1959	7.524.955	1.400.305	470.572	289.000	9.684.832
1960	6.912.149	2.209.068	395.554	237.633	9.754.404
1961	6.794.540	902.917	484.979	240.980	8.423.416
1962	7.542.421	1.889.187	395.079	271.094	10.097.781
1963	9.611.355	1.639.541	539.017	462.782	12.252.695
1964	6.111.043	1.941.444	745.707	419.598	9.217.792
1965	11.343.059	1.971.229	765.256	179.907	14.259.451

FUENTE: Dirección de Frutas y Hortalizas.
Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.

EXPORTACION DE FRUTAS FRESCAS

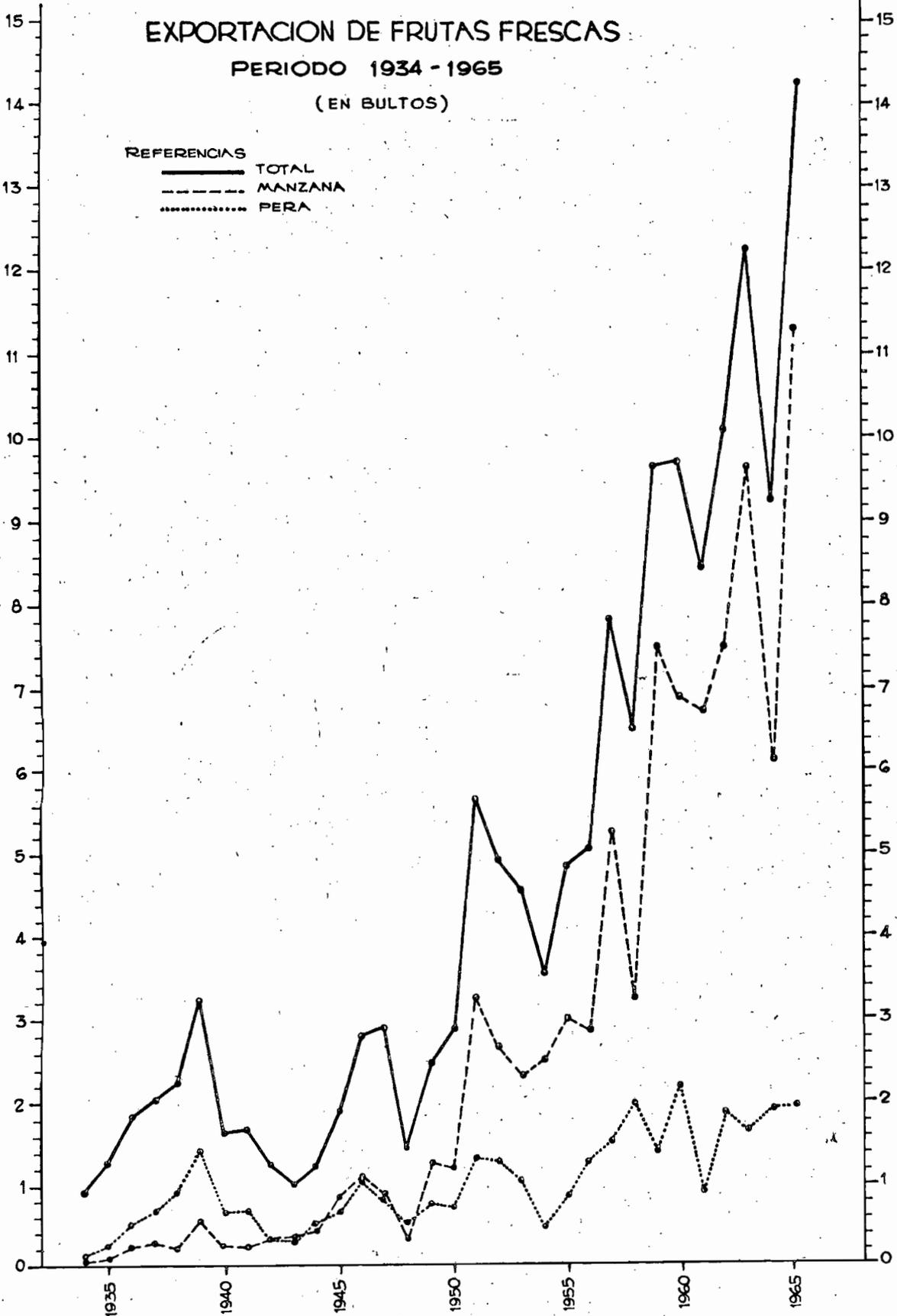
PERIODO 1934 - 1965

(EN BULTOS)

REFERENCIAS
— TOTAL
- - - MANZANA
..... PERA

MILLONES DE BULTOS

MILLONES DE BULTOS



CUADRO N° 8

EXPORTACIONES

TOTALES GENERALES POR ESPECIES

- Cinco últimos años -

Especies	A ñ o s :				
	1962	1963	1964	1965	1966
	Cajones	Cajones	Cajones	Cajones	Cajones
Manzanas	8.083.000	10.851.627	6.125.582	11.457.531	8.744.234
Peras	1.845.686	1.870.350	1.933.947	2.034.035	1.614.367
Uvas	447.047	557.421	616.877	675.053	573.643
Ciruelas	161.581	119.475	175.935	111.893	161.426
Duraznos	5.656	2.586	2.957	2.365	500
Cerezas	41.897	27.015	18.973	15.376	31.078
Damascos	-	-	100	-	-
Pelones	-	1.000	1.038	-	-
Mandarinas	-	1.119	-	-	-
Melones	20.328	21.483	36.495	11.047	24.925
Limones	-	46.106	-	-	-
Naranjas	66.308	246.173	128.304	23.499	11.450
Pomelos	2.000	16.969	17.751	-	-
Membrillos	1.398	-	-	-	-
Kakis	-	-	1.580	785	-
Total de Bultos:	10.674.901	13.761.324	9.059.539	14.331.584	11.161.623

CUADRO N° 9

TRANSPORTE MARITIMO

COMPAÑIAS NAVIERAS QUE TRANSPORTARON LAS FRUTAS

EN EL AÑO 1966

	Cajones	Toneladas
Empresa Líneas Marítimas Argentinas(')	2.489.612	56.583
Agencia Marítima Delfino S.R.L.	1.524.701	35.370
Agencia Marítima Internacional S.R.L.	1.447.557	33.626
Agencia Marítima Johnson S.A.	1.211.916	26.000
Salen Argentina S.A.	1.188.554	27.154
S.A. Import. y Export.de la Patagonia	653.013	15.195
Leo Lehmann S.R.L.	462.475	11.000
Agencia Marítima Basal S.A.	439.676	9.898
Blue Star Line de la Argentina S.A...	281.279	6.547
Línea Finlandesa S.R.L.	261.775	6.006
Agencia Marítima Brasilia S. en C. ..	178.986	4.200
Agencia Fletamar S. en C.	152.316	3.650
Agencia Marítima Marinter S.R.L.	148.769	3.454
Sudocean S.A.	88.191	2.093
Delfino Naviseas Marítima S.A.	84.988	1.997
Agencia de Transp.Moore-McCormack SA.	50.618	1.143
Soler & Cía. Ltda. S.A.	33.532	805
Houlder Brothers & Co. (Arg.) Ltda...	33.305	772
Delta Line Inc.	27.619	492
Agencia Marítima Dodero S.A.	19.412	403
Ballemar S.R.L.	19.328	464
Heguer S.A.	11.154	224
La Mala Real Argentina S.A.	5.966	143
Italmar S.A.	4.822	74
Tritonia S.A.	4.771	48
Trebol Empresa de Navegación SRL.(').	2.900	69
Por Vía Fluvial, Ferrocarril y Camio- nes	273.685	5.475
Por Vía Aérea	60.703	610
	11.161.623	253.495

(') - Buques de Bandera Argentina.

CUADRO N° 10

ARGENTINA

CONSUMO APARENTE ANUAL DE FRUTAS FRESCAS - PERIODO 1951/65

(en kilogramos por habitante)

Especie	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
<u>TOTAL:</u>	<u>63.736</u>	<u>58.878</u>	<u>68.390</u>	<u>63.832</u>	<u>75.646</u>	<u>73.344</u>	<u>78.249</u>	<u>83.790</u>
Ananá ...	0.215	0.123	0.264	0.195	0.610	1.067	0.447	0.514
Banana ..	7.526	9.960	7.578	10.201	6.300	8.150	9.643	12.176
Cereza y Guinda .	0.064	0.071	0.149	0.060	0.114	0.178	0.061	0.166
Ciruela .	1.915	1.553	1.857	1.038	1.902	2.101	2.012	2.186
Damasco .	0.240	0.548	0.708	0.280	0.404	0.731	0.165	0.744
Durazno .	4.408	3.601	7.355	4.924	6.949	7.621	3.811	7.864
Frutilla.	0.060	3.052	0.045	0.066	0.078	0.096	0.096	0.076
Limón ...	3.262	3.184	2.850	2.619	2.685	4.091	4.372	4.290
Mandarina	5.386	4.918	4.127	5.064	4.474	5.352	6.528	7.256
Manzana .	11.854	9.112	11.685	9.859	15.312	9.880	15.487	10.401
Membrillo	0.759	0.663	1.166	0.496	0.031	0.975	0.366	0.876
Naranja .	17.604	15.332	16.697	17.845	19.553	19.734	23.585	23.135
Pera	5.510	4.211	3.703	2.786	4.177	3.402	3.306	3.320
Pomelo ..	0.438	0.424	0.576	0.677	0.696	0.880	1.034	1.368
Uva	4.895	5.126	9.620	7.722	11.655	9.086	7.337	9.418

Especie	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
<u>TOTAL:</u>	<u>85.745</u>	<u>81.194</u>	<u>89.496</u>	<u>86.381</u>	<u>82.758</u>	<u>86.008</u>	<u>81.687</u>
Ananá	0.530	0.728	0.973	0.677	0.601	0.895	1.100
Banana	10.247	10.090	11.007	11.125	9.102	10.480	10.106
Cereza y guinda	0.123	0.066	0.120	0.097	0.100	0.079	0.090
Ciruela	1.452	1.622	1.900	1.987	1.723	1.850	1.886
Damasco	0.688	0.501	0.753	0.714	0.611	0.606	0.537
Durazno	5.299	5.940	8.752	8.475	8.484	7.119	10.568
Frutilla	0.072	0.061	0.061	0.086	0.087	0.085	0.100
Limón	4.884	4.181	4.095	3.808	3.602	3.565	3.137
Mandarina	8.097	6.107	9.228	7.691	8.898	8.437	4.488
Manzana	14.362	13.397	12.526	10.089	10.464	10.660	12.940
Membrillo	0.836	0.428	0.833	0.805	0.684	0.811	0.879
Naranja	23.483	23.130	24.427	23.899	22.480	23.757	19.411
Pera	2.958	3.097	2.633	3.397	2.587	2.809	1.871
Pomelo	1.471	1.539	1.937	2.264	2.347	2.764	3.278
Uva	11.243	10.309	10.251	11.267	10.988	12.091	11.296

CUADRO N° 11

ARGENTINA

CONSUMO APARENTE ANUAL DE FRUTAS FRESCAS

PROMEDIOS DE LOS QUINQUENIOS

1951/55 - 1956/60 Y 1961/65

Especie	Quinquenio		
	1951/55	1956/60	1961/65
<u>TOTAL:</u>	<u>66.095</u>	<u>80.464</u>	<u>85.266</u>
Ananá	0.282	0.657	0.849
Banana	8.313	10.061	10.364
Cerezas y Guindas ...	0.092	0.119	0.097
Ciruela	1.655	1.875	1.869
Damasco	0.436	0.566	0.644
Durazno	5.447	6.107	8.680
Frutilla	0.060	0.080	0.084
Limón	2.920	4.364	3.642
Mandarina	4.794	6.668	7.748
Manzana	11.564	12.705	11.336
Membrillo	0.763	0.696	0.802
Naranja	17.406	22.613	22.795
Pera	3.997	3.217	2.659
Pomelo	0.562	1.258	2.518
Uva	7.804	9.478	11.179

B I B L I O G R A F I A

- TROTTER, Clarence y WETZLER, Erich A.C. - "El Mercado Europeo para manzanas y peras argentinas" - Informe preliminar. Primer Tomo. Parte general. Editado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Centro Regional Rionegrense. 1964.
- WETZLER, Erich A.C. - Idem. Segunda Parte. Informes individuales. INTA. 1964.
- LA ALIANZA PARA EL PROGRESO Y LAS PERSPECTIVAS DE DESARROLLO EN AMERICA LATINA. Examen del primer quinquenio 1961-1965. Unión Panamericana. Washington 1967.
- ESTUDIO ECONOMICO MUNDIAL 1963 - I. Comercio y desarrollo: tendencias, necesidades y políticas. Naciones Unidas. Nueva York 1964.
- INVENTARIO DE LA INFORMACION BASICA PARA LA PROGRAMACION DEL DESARROLLO AGRICOLA EN LA AMERICA LATINA. Informe Regional - Unión Panamericana. Washington. 1963.
- INTERNATIONAL FRUIT WORLD N° 2 - 1967. Volu. XXVI - Publicación internacional de Oscar Bauer Publications, Suiza.
- ARNOLDS, Alfonso - "Geografía económica argentina" - Editorial Kapelusz. Buenos Aires, abril de 1963.
- PRODUCCION AGRICOLA ARGENTINA. A nivel provincial. OECEI. Oficina de Estudios para la Colaboración Económica Internacional. Julio 1965.
- MISION FRUTICOLA ANTE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y LOS PAISES MIEMBROS IMPORTADORES DE FRUTAS ARGENTINAS (Decreto 3897/65). Editado por la Asociación Productores de Frutas Argentinas. 1966.
- Boletines de la Dirección General de Producción y Fomento Agrícola, Dirección de Frutas y Hortalizas, de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería.
- NOTIFRUT. Boletín informativo del comercio frutícola. Editorial El Campo.
- Estadística de la Exportación de Frutas. Gabriel y Cía. 1966.

Memorias de los Bancos de la:

Nación Argentina 1961/1965.

Provincia de Río Negro 1961/1965.

Memorias de la Corporación Frutícola Argentina 1961/1967.

Revistas de la Corporación Frutícola Argentina.

Revista Frutas. Editorial El Campo.

I N D I C E

	<u>Página</u>
PROLOGO	1
CAPITULO I - PRODUCCION Y CONDICIONES DE INFRAESTRUC- TURA	3
Ubicación geográfica del Valle Superior del Río Negro	3
Areas cultivadas y distribución por acti- vidades	3
El riego	5
Régimen de propiedad de la tierra	6
Formas de producción	7
Formas de comercialización	8
Empaque	9
Transporte	12
Frigoríficos	15
La creación de industrias anexas y com- plementarias	17
Acción del Inta	20
CAPITULO II - COMERCIALIZACION	22
Costo del embalaje	23
Costo de un cajón de manzanas puesto en Buenos Aires	24
Somera reseña de la comercialización de frutas en el mercado interno	25
El mercado de exportación	27
Transporte marítimo	29
1.- Costo de la fruta F.O.B.	30
2.- Costo de frigorífico	31
3.- Costo Carta de Crédito	32

	<u>Página</u>
4.- Otros gastos y beneficios	32
5.- Resumen de costos y beneficios	33
Venta, Promedio y distribución de concep- tos	34
Nuevas técnicas de empaque	35
Estructura de la exportación de frutas frescas argentinas	38
a) Firmas exportadoras de frutas	39
b) Inestabilidad de las firmas	41
c) Operaciones periódicas	41
d) Volúmenes medios exportados	42
Forma en que se realizan las operaciones de exportación	43
Incumplimiento de los contratos	45
Participación de los galpones de empaque	45
Agrupación de productores y/o cooperati- vas	48
Control de calidad	49
Perspectivas de mercados	50
A - Con relación al Continente Europeo .	50
B - Con relación a otros mercados; no ame- ricanos	52
C - Con relación a Centros de Consumo Ame- ricanos	52
Resumen de Conclusiones	53
A - Cultivos	54
B - Empaque	55
C - Embarque	56
D - Comercialización	57
E - Precios al productor	58
F - Propaganda	59
G - Perspectivas de mercados	59

	<u>Página</u>
CAPITULO III - FINANCIACION	61
a) Interna	61
1.- Producción	61
2.- Empaque	65
3.- Exportación	67
b) Externa	67
CAPITULO IV - CONCLUSIONES	69
APENDICE ESTADISTICO	74
Cuadro N° 1 - MANZANAS - Distribución por la producción por principales provincias	75
Cuadro N° 2 - PERAS - Distribución de la producción por principales provincias	76
Cuadro N° 3 - Exportación argentina de manzanas por país de destino - Quinquenio 1961-1965	77
Cuadro N° 4 - Exportación argentina de pera por país de destino - Quinquenio 1961-1965	79
Cuadro N° 5 - Exportación de fruta fresca - período 1933-1965	81
Cuadro N° 6 - Exportación de frutas frescas - período 1934-1965	82
Cuadro N° 7 - Gráfico, exportación de frutas frescas, período 1934-1965	83
Cuadro N° 8 - Exportaciones - Totales generales por es pecies	84
Cuadro N° 9 - Transporte marítimo - Compañías navieras que transportaron las frutas en el año 1966	85
Cuadro N° 10 - Argentina. Consumo aparente anual de fru tas frescas - Período 1951/65	86
Cuadro N° 11 - Argentina. Consumo aparente anual de fru tas frescas, promedios de los quinquenios 1951/55 - 1956/60 y 1961/65	87
BIBLIOGRAFIA	88