



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



Algunos aspectos de la fruticultura argentina

Wetzler, Erich A.C.

1941

Cita APA:

Wetzler, E. (1941). Algunos aspectos de la fruticultura argentina.
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

A la Biblioteca de la Facultad de Ciencias
Económicas, dedico el presente ejemplar muy
cordialmente

Algunos Aspectos

E. Wetzel

10-II-1942

de la Fruticultura Argentina

73202

ORIGINAL

ESTUDIO PRESENTADO PARA OPTAR AL GRADO
DE DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMICAS



POR EL DOCTOR

ERICH ARTURO C. WETZLER

BUENOS AIRES

1941

LIBRO DE CUENTAS

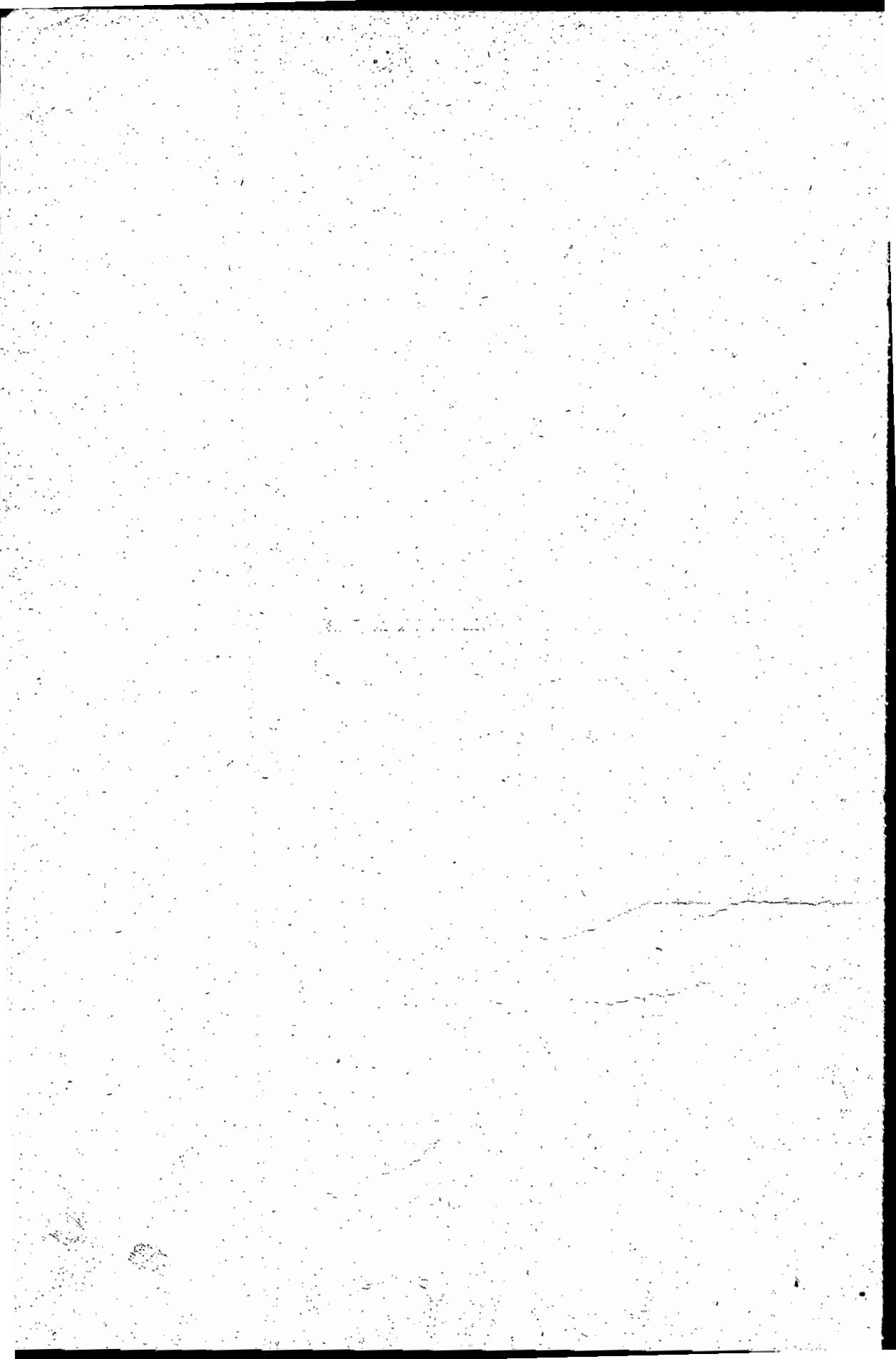
DE LA

*Es propiedad. Queda
hecho el depósito de ley.*

LIBRO DE CUENTAS

73202

A LA MEMORIA DE MI MADRE



ORIGINAL

73202



INDICE

	Pág.
PRÓLOGO	7
INTRODUCCIÓN	9
Primera Parte. — Introducción al estudio de la fruticultura argentina	
TÍTULO A. — GENERALIDADES	13
<i>Capítulo</i> 1° — Estructura: I. — Cualidades peculiares inherentes a su naturaleza universal	13
<i>Capítulo</i> 2° — II. — Características especiales de la fruticultura argentina	15
<i>Capítulo</i> 3° — Importancia y potencialidad mundial y nacional: breve sinopsis del comercio mundial de frutas y de su evolución histórica. — Importancia en la economía nacional. — Momento actual. — Antecedentes históricos nacionales. — Antecedentes geográficos	16
TÍTULO B. — ZONAS FRUTÍCOLAS	23
<i>Capítulo</i> 4° — Factores para la determinación de una zona: Técnicos y económicos. — Zonas marginales	23
<i>Capítulo</i> 5° — Las zonas argentinas no cítricas: Mendoza, San Juan, Río Negro, Delta y Atlántico. Estudio especial de cada zona (principalmente de las 3 primeras) desde el punto de vista del monto y características de su producción; número de especies; extensión del área con frutales; subdivisión en zonas frutícolas internas; movimiento de cargas expedidas por ferrocarril; tipo de explotación; orientación de la producción a los mercados del interior y exterior	25
TÍTULO C. — ESTUDIO INDIVIDUAL DE ESPECIES Y VARIEDADES FRUTALES	49
<i>Capítulo</i> 6° — El problema de las peras Williams: Situación actual. — Análisis de factores. Evolución de los precios	49
Segunda Parte. — Los mercados consumidores	
TÍTULO A. — MERCADOS DEL EXTERIOR	72
<i>Capítulo</i> 7° — Análisis de la exportación: Exposición del estado actual. — Distribución por origen. — Especies. — Destinos	72
<i>Capítulo</i> 8° — Medidas para un fomento eventual de la exportación: a) Ampliación de la exportación. — b) Industrialización en función de la ampliación. — c) Puertos de embarque	81
<i>Capítulo</i> 9° — Disposiciones reglamentarias: Su clasificación y análisis. — Disposiciones sobre exportación del Proyecto de Ley Nacional de Frutas	84
<i>Capítulo</i> 10. — Coordinación de la exportación. — Aspectos de su organización	87

	Pág.
<i>Apéndice al Capítulo 8º, inc. A. — Sobre ampliación de la exportación. — Estudio individual de diversos mercados americanos</i>	89
TÍTULO B. — MERCADO DE CONSUMO INTERNO	102
<i>Capítulo 11º — Generalidades. — Análisis estadístico. — Distribución geográfica</i>	102
Tercera Parte. — Comercialización	
TÍTULO A. — ESTUDIO DE SUS ETAPAS Y ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN	107
<i>Capítulo 12º — Exposición sintética</i>	107
<i>Capítulo 13º — El costo de producción y los precios percibidos por los productores</i>	109
<i>Capítulo 14º — Análisis de las etapas de la comercialización; I. — Standardización. II. — Transporte. III. — La utilización del frío artificial. IV. — Sistemas de ventas. — Conclusiones</i>	120
TÍTULO B. — LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES	135
<i>Capítulo único. — Las cooperativas frutícolas en el Canadá, Estados Unidos, Italia. Exposición sobre la situación en nuestro país. Conclusiones</i>	135
Cuarta Parte. — Consideraciones legislativas y acción oficial	
<i>Capítulo 15º — Delimitación de la esfera nacional y provincial</i>	144
<i>Capítulo 16º — Ordenamiento orgánico de los diferentes aspectos que debe incluir una Ley de Frutas: I. — Agrícolas. II. — Standardización y acondicionamiento para el transporte, conservación y venta. III. — Comercialización. IV. — Estadísticas. V. — Dirección y Superintendencia. — VI. Agremiación y Cooperativas. VII. — Relaciones conexas, construcción de frigoríficos y su financiación; industria maderera, etc. VIII. — Industrialización</i>	147
<i>Capítulo 17º — Crítica al Nuevo Proyecto de Ley de Frutas. Conclusiones de los Congresos Frutícolas</i>	156
CONCLUSIONES FINALES	161
GRÁFICOS	162

PROLOGO

El requerimiento de este prólogo, que importa para mí una prueba de la afectuosa consideración del alumno que, ya fuera del aula universitaria guarda un recuerdo de su profesor, me brinda la oportunidad para reiterar el juicio acerca de su trabajo, valioso por el aporte documental — consecuencia de paciente y fructífera investigación — y por el acertado aprovechamiento de tanto material disperso en páginas de diarios, revistas y folletos.

Obra de apariencia simple y, casi diríamos modesta, adquiere en cuanto el lector se adentra en sus nutridos capítulos, el carácter de una contribución seria, meditada, donde asoma un equilibrio más propio de la madurez que de la juventud, condiciones que dan al volumen, jerarquía indiscutible.

Porque debemos destacar que hasta ahora, no obstante la abundante bibliografía, desde el artículo periodístico hasta los trabajos medulosos, que aparecen mencionados en la lista de obras consultadas por el Dr. Wetzler, carecíamos de una exposición integral de las cuestiones frutícolas. Salvo el vacío deliberado que surge de la eliminación de la citricultura, hay en esta tesis un aporte amplio y documentado, revelador de un esfuerzo intenso e inteligente en la consideración de los múltiples aspectos que ofrece nuestra producción de frutas y, muy especialmente, su comercialización.

Sería caer en redundancia presentar, en apretada síntesis, el detalle de esta obra, cuya cuidadosa lectura va llevando, conforme a un plan

hábilmente trazado, por el camino propio de la geografía económica, desde su arranque en las fuentes de producción, hasta los centros consumidores.

A lo largo del recorrido aparece, a cada instante, la interpretación que el Dr. Wetzler da a los hechos que analiza, agregando así acotaciones llenas de interés y en las cuales se ve, a las claras, el resultado de una lenta decantación, divorciada de toda fácil improvisación.

Con estas palabras dejamos establecido que « Algunos Aspectos de la Fruticultura Argentina » aporta una contribución efectiva para el mejor conocimiento de los problemas en ella enfocados y que su autor nos brinda una iniciación promisoriosa y despierta la esperanza de verlo surgir entre los jóvenes universitarios atraídos por los problemas vitales de la economía argentina.

LORENZO DAGNINO PASTORE.

INTRODUCCION

Con el presente trabajo cumplimos con la última etapa prevista en los estatutos de esta Facultad, para la obtención del título del doctorado en Ciencias Económicas. Aunque el diploma no es un fin en sí, la graduación constituye uno de los momentos más solemnes en la vida del universitario, que es el más indicado para meditar tanto sobre el futuro, como retrospectivamente sobre el pasado; igual a lo que constituye para un alpinista llegar a una cumbre en el camino a la cima principal, que es como una elevación en su trayectoria que le permite abarcar en una sola mirada el camino recorrido, como el camino por recorrer.

Hemos elegido para la presentación de nuestro trabajo final un tema de la fruticultura nacional, en la convicción de que hoy más que nunca es obligación de todos los universitarios servir con sus esfuerzos en la forma más inmediata y directa posible a los intereses de la patria y en este sentido a los egresados de nuestra Facultad les incumben obligaciones bien definidas. Hoy más que nunca la Argentina debe preparar su economía para el mañana, diversificando en el máximo grado posible las actividades de la producción, para que la nave del país atraviese victoriosamente la tempestad actual y pueda enfrentarse con la nueva situación que resultará en las condiciones más favorables posibles. El trabajo constante es un elemento tonificador para los pueblos, que a la larga será el índice más seguro de su potencialidad.

En medio del caos actual y de las profundas tinieblas en que se halla sumergido el mundo, no hay misión más noble para los países americanos, que cimentar las bases sobre las que vivirá la humanidad del futuro. Es como una manifestación profunda de fé y reafirmación de vida, basada en la absoluta confianza que a través de los torrentes de sangre y de un mar de lágrimas surgirá un mundo mejor y de que la vida a la larga triunfará una vez más sobre la muerte.

Toda obra constructiva, todo plan productivo que se conciba hoy, encierra algo más que el interés económico inmediato que realice. Es como una fé mística y absoluta en que una vez más se impondrán las fuerzas espirituales a la materia, y que cuando termine la horrorosa pesadilla de lo que parece ser una larga e interminable noche de invierno, surgirán los luminosos contornos de una nueva primavera, inspirada en las fuen-

tes más puras de la vida, para una humanidad redimida, que haya expiado sus errores y expurgado sus odios y pasiones.

En medio del mundo arrasado por el fuego de las batallas y con sus energías concentradas en los fines destructivos, los valores eternos de la civilización deben encontrar un último refugio. Esto no significa cobardía, ni indiferencia. La gloria y los laureles se conquistan en los campos de batalla; pero hay una gloria más tranquila, menos ostentativa, que se conquista en el trabajo y en la acción de todos los días. Esta última exige tanto carácter y tanta hombría como la primera, pero repartidos a través del esfuerzo continuado de toda la vida de una persona. La mejor escuela para aprender a morir por la patria, es haber sabido a su tiempo vivir por ella. La humanidad volverá a requerir un día las « glorias » tranquilas, modestas de la paz y estará cansada, sinó hastiada de las glorias deslumbrantes de la guerra.

El lado risueño de la vida, los valores eternos del espíritu, que son el amor a lo bello, las manifestaciones del arte creador y el idealismo humano, deben cuidarse mientras tanto, no con la frivolidad de tiempos normales, sinó como un verdadero culto sagrado. América no debe pensar y obrar sólo en términos del presente, esto sería sumergirnos espiritualmente en el cataclismo, sinó también con miras al futuro. Esto no es utopía, ya que la vida jamás se detiene. Un gran poeta decía, que había que vivir con los pies firmemente asentados en el suelo, pero con los ojos en el cielo. Esta es la ley que debe regirnos.

Si recurrimos a la mitología de los griegos, tan rica en leyendas llenas de belleza y a la vez de profunda sabiduría, encontraremos más de una enseñanza de estoicismo, que puede servirnos de ejemplo hoy en día. Creían los griegos, que en medio del infierno un hombre castigado por el furor de los dioses, debía cargar perpetuamente con el peso de una enorme roca sobre sus espaldas. Cada vez que por medio de un esfuerzo improbable lograba deshacerse de ella, la roca volvía a caer sobre él. Y el hombre insistía en sus tentativas tras cada fracaso, siguiendo así hasta la eternidad. ¿No es éste un fiel reflejo que simboliza la historia de la humanidad entera, que a pesar de guerras y cataclismos que periódicamente la aquejan, vuelve después de cada revés y de cada caída a levantarse y a renovar sus esfuerzos?

No es tan sólo una filosofía pesimista la que contiene este mito, sino en su verdadera esencia lleva algo del estoicismo heroico, abstracto y místico, que es parte de la vida en sí y que demuestra que el espíritu humano está más allá de la muerte, en una palabra, es inmortal.

Pido disculpas por esta pequeña introducción, que nos desvía algo del tema elegido para nuestro trabajo. Pero la he creído necesaria, porque contiene la concepción filosófica con que se ha encarado su desarrollo y porque los estudios en la Facultad de Ciencias Económicas, que inclu-

yen una materia, la sociología, que considera al hombre en su vida social, no son ajenos a estos problemas.

A pesar del enorme incremento tomado en los últimos años, la fruticultura argentina no ha sido objeto hasta la fecha de un estudio económico de carácter general. Esta monografía tiende a remediar en parte el vacío, pero con la reserva, de que la vastedad de la materia nos impone algunas limitaciones. Así, para mantener la unidad de la exposición, consideraremos principalmente en nuestro tema las frutas frescas no cítricas, por entender que las cítricas constituyen un problema aparte, que debe ser sometido a una investigación especial. Tanto por las diferentes características de las zonas de su cultivo, como por las condiciones de su producción, y su situación en relación a la importación y a la exportación, las diferencias entre ambos grupos de frutas frescas son demasiado marcadas, como para que sea conveniente analizarlas conjuntamente.

Por razones análogas no extenderemos el presente estudio a la industrialización de frutas, cuyos problemas obedecen también a particularidades propias, tanto en relación al consumo, como a la comercialización; así, para tomar un ejemplo, una entre las diversas fases de ésta última, la conservación, es de mucho mayor sencillez para las frutas secas que para las frescas, ya que las primeras no requieren ningún almacenamiento en cámaras refrigeradas. No obstante, nos referiremos circunstancialmente y en forma sucinta a las principales ventajas de la industrialización, pero siempre en relación a la comercialización de las frutas frescas.

La fruticultura en nuestro país, más que en ninguno, se distingue por su gran complejidad, debido a la diversidad de factores de todo orden que intervienen. No existe unidad en la mayoría de sus problemas; al contrario, cambian en cada caso individual según la especie, variedad y zona que se consideren. Como la Argentina produce todas las especies frutícolas, con la sola excepción de las tropicales, y abarca además zonas frutícolas de las condiciones climatéricas, físicas, económicas y hasta culturales más variadas, naturalmente estos elementos se exteriorizan en un cuadro más heterogéneo que en otras partes. También hay que tomar en cuenta lo difícil que resulta la comercialización de las frutas frescas, como corresponde al carácter de un producto tan perecedero y delicado. Todos estos factores han sido considerados a través de los diversos capítulos de esta monografía, imprimiéndoles sus características.

En su conjunto este trabajo está dividido en 4 Partes. Cada Parte se subdivide en títulos y capítulos.

En la Primera Parte analizamos la Estructura Económica de la fruticultura en general y las características geográficas de las diversas zonas. El último Título comprende un estudio del «Problema de las Peras Williams».

La Segunda Parte trata en forma detallada los diferentes mercados consumidores. El título primero está dedicado a la exportación, analizada

por especies, países y participación de las zonas productoras. En capítulos posteriores consideramos las bases más adecuadas para una política de fomento, coordinación y organización, tomando especialmente en cuenta las circunstancias creadas por la guerra. El Capítulo 9º trae las disposiciones reglamentarias actualmente en vigencia sobre la exportación, que en su mayoría son de un carácter jurídico precario, debido a la falta de una ley sobre la materia. Como son disposiciones que están sumamente dispersas y provienen de las más diversas fuentes (del Poder Ejecutivo en conjunto; Ministerio de Agricultura; Dirección de Frutas⁽¹⁾, cuya creación aún no ha sido sancionada por ley), para facilitar la claridad hemos procedido a una clasificación, dividiéndolas por categorías.

El último Título trata en forma sintética del Consumo Interno, que es considerado nuevamente en los capítulos posteriores.

En la Tercera Parte estudiamos la comercialización y sus problemas, desde el punto de vista de sus etapas y de las organizaciones de los productores.

En la última Parte analizamos el aspecto jurídico que plantean las reglamentaciones del comercio de frutas, incluyendo un comentario sobre el Proyecto de Ley de Frutas.

Al final de cada Capítulo figuran las conclusiones respectivas, que establecimos en cada caso, tomando como base los preceptos arriba indicados.

Creemos que este desarrollo es el que más responde a la realidad, tomando en cuenta los principales hechos que influyen en el carácter complejo de la fruticultura.

En los momentos actuales, en que el Proyecto de Ley de Frutas está nuevamente a la consideración del Congreso, la opinión pública parece tomar por primera vez un mayor interés en una cuestión tan importante para la economía nacional. Si este trabajo llegase a contribuir, aunque fuera en forma minúscula, a una mejor comprensión de estos problemas y a facilitar el camino de futuros estudios, habríamos colmado nuestras aspiraciones.

No me queda sino recordar a los profesores de esta Facultad, y agradecerles las enseñanzas recibidas y especialmente al Sr. Director del Instituto de la Producción, Ing. Lorenzo Dagnino Pastore, a quien además estoy hondamente reconocido por los amables conceptos vertidos para mi persona.

Asimismo me comprometo altamente la ayuda que me brindaron en todo momento funcionarios y empleados de la Dirección de Frutas y Hortalizas, y cito entre otros, en la imposibilidad de nombrarlos a todos, a los Sres. Calixto Izquierdo, Jefe de Mercado Interno; Ernesto Jorge Oca e Ing. Agr. Alberto Gaebeler. Mi reconocimiento se extiende al apoyo recibido en otras corporaciones y empresas, como la Corporación Frutícola Argentina y Ferrocarril Buenos Aires al Pacífico.

(1) Por razones de comodidad citaremos la Dirección de Frutas y Hortalizas del Ministerio de Agricultura, bajo Dirección de Frutas, cada vez que tengamos que referirnos a ella más adelante.



PRIMERA PARTE

INTRODUCCION AL ESTUDIO DE LA FRUTICULTURA ARGENTINA

TITULO A — GENERALIDADES

CAPITULO 1º. — ESTRUCTURA

I) CUALIDADES PECULIARES INHERENTES A SU NATURALEZA UNIVERSAL. — La fruticultura como actividad agrícola tiene algunos caracteres particulares que derivan de su naturaleza y que producen determinados efectos económicos, diferenciándola de otras actividades de su índole. Estos caracteres especiales son:

a) *Cultivo de largo desarrollo.* — La mayoría de las plantas y árboles frutales requieren un largo período de desarrollo hasta que lleguen a la época de su productividad; diferenciándose de otros cultivos de la agricultura, como los cereales, en que la siembra y la cosecha se realizan en un mismo año.

Esto conduce a varias consecuencias prácticas, como por ejemplo a la lenta amortización del capital invertido en los primeros años (que es el que constituye el costo de implantación); éste debe amortizarse una vez iniciado el período de vida útil de la planta, incluyéndolo en el costo de producción. Tal demora significa una improductividad inicial de los capitales invertidos, más prolongada que en otras actividades.

Otra consecuencia es una menor elasticidad en la capacidad de reacción de la fruticultura, frente a las crisis económicas y a los cambios bruscos en las condiciones del mercado, porque para adaptarse la producción a tales alteraciones que se reflejan fundamentalmente sobre el consumo, requiere un período de varios años (y así a la inversa). El capital una vez invertido impone forzosamente la prosecución de los cultivos, aun cuando con posterioridad la explotación se haga poco remunerativa, a fines de evitar pérdidas mayores.

Esto exige una observación estadística lo más completa posible, para que se pueda compensar en parte esta dificultad, haciendo dentro de los límites existentes factible una máxima previsión.

Estas estadísticas deben comprender a las plantas en desarrollo y en producción, para anticiparse así a los cambios en el monto de la produc-

ción y permitir que la acción oficial y la de las asociaciones del ramo orienten con tiempo a los productores, en el sentido que aconseje la situación del mercado.

La falta de estas estadísticas y de esta previsión ha sido causa en nuestro país de errores tan graves como el cultivo excesivo de las peras Williams y de su desproporción con el de otras variedades de peras, cuando en general para la venta de variedades tardías se obtenían precios mucho más favorables. Las estadísticas para ser eficaces deben ser además periódicas y realizarse en una sola vez y bajo una misma dirección en todo el territorio nacional.

b) *Diversidad de especies.* — Otra característica de la fruticultura es el gran número de especies diferentes que abarca. En conjunto podemos considerar dentro de la producción argentina tres grandes grupos: las cítricas; las no cítricas, que son las de pepita y carozo y finalmente las uvas de mesa, que forman un grupo aparte de las anteriores (1). Cada una de estas especies tiene sus particularidades propias en cuanto a la época de su cosecha, a los procedimientos técnicos que exige su cultivo, al costo de producción, a las cualidades para la conservación y transporte, vida frigorífica, empaque y distribución. Por lo tanto es muy difícil de generalizar, ya que hay una multiplicidad de problemas que exigen a menudo diferentes soluciones. Es un factor que contribuye a dificultar en sumo grado la unificación en un solo estudio de los aspectos relacionados con las actividades frutícolas.

c) *Diversidad geográfica.* — Si consideramos la fruticultura desde el punto de vista geográfico, entonces se destaca por la inmensa amplitud de zonas que abarca, ya que sus especies cítricas encuentran su clima más favorable en las zonas cálidas y las peras y manzanas llegan a prosperar hasta en regiones marcadamente frías. Abarca por lo tanto un sinnúmero de países del globo terrestre, que se diferencian por sus condiciones físicas y económicas, y dan lugar a una infinita amalgama de factores diferentes que hay que considerar. No hay comparación entre las plantaciones de los países tropicales, y las chacras frutales de Estados Unidos, Canadá y la Argentina, generalmente de pequeña extensión, porque las condiciones varían fundamentalmente.

d) El último factor característico de la fruticultura es la complejidad de su comercialización, por estar ligadas las diferentes etapas que forman su proceso a una serie de industrias y actividades, como el transporte, la aplicación del frío mecánico, los aserraderos (por los envases), en una forma que conduce en cierto modo a una identificación con estas industrias e impone la conveniencia de un estudio en conjunto. La prueba

(1) Las especies subtropicales, cultivadas en las provincias del Norte, sin alcanzar la importancia de las restantes, vendrían a constituir un 4º grupo.

de ésto es, que en el costo total de la fruta comercializada, o sea una vez llegada al lugar de consumo, el costo de producción forma únicamente una parte mínima y es superado casi siempre, por el sólo precio de una de las diferentes etapas de la comercialización, o sea: el precio de la estadía en los frigoríficos; el flete ferroviario y las operaciones que tienden al acondicionamiento para el transporte (envase), empaque y clasificación. Esto es debido a la cualidad que está en mayor o menor grado en la naturaleza de todas las frutas y que es su delicadeza, limitada resistencia frente al tiempo y a las condiciones climatéricas, lo que exige mucho mayores cuidados que en otros productos, más aún porque las largas distancias que generalmente separan a las zonas consumidoras de las productoras, imponen un prolongado transporte. Tan fundamental es una de las etapas de la comercialización de la fruta, o sea, la aplicación mecánica del frío a los transportes y al almacenaje, que su invención y posterior incremento debido a los adelantos de la técnica fué el factor principal que promovió el comercio internacional de frutas frescas.

CAPITULO 2°

II) CARACTERÍSTICAS ESPECIALES DE LA FRUTICULTURA ARGENTINA. —

a) *Situación geográfica.* — El factor que más contribuye a determinar la situación especial de la fruticultura argentina, es el hecho de ser nuestro país uno de los pocos entre los situados en el hemisferio sur, que cuenta con las condiciones físicas y económicas necesarias, para producir en gran escala frutas frescas de zonas templadas y exportarlas al exterior. La diferencia de estaciones y épocas de cosecha, permite nuestra exportación a los grandes mercados consumidores del hemisferio norte, aun cuando sean a su vez productores y exportadores de frutas frescas, como en el caso de los Estados Unidos. Esta ventaja natural es uno de los fundamentos principales en que se basan las previsiones sobre las perspectivas potenciales de desarrollo que se atribuyen a nuestra fruticultura. Los demás países del hemisferio sur, cuyas condiciones presentan más semejanza con las nuestras, y que son Chile, Africa del Sur, Nueva Zelanda y Australia, no reúnen sin embargo en su mayoría los elementos para una producción tan múltiple como la nuestra.

b) *Variedad de zonas productoras.* — Nuestro país es uno de los pocos del mundo, que abarca la producción de casi todas las especies frutales, con excepción de las típicamente tropicales. Es productor a la vez de frutas cítricas y no cítricas, que p. ej. en el caso del Delta llegan a coincidir en una sola zona. Los cultivos frutales en nuestro territorio se extienden desde la provincia de Jujuy en el extremo norte (con sus frutas renombradas del valle de Calilegua), hasta los manzanos del valle del río Chubut en el extremo sur. Por lo tanto abarcan geográficamente extensiones mayores que cualquier otro producto argentino de importan-

cia económica, lo que significa que por medio de la intensificación de la fruticultura se beneficiaría a la economía de la mayoría de nuestras provincias y territorios.

Dentro de nuestro país hay una variedad muy grande de zonas, que en su mayoría no tienen continuidad geográfica entre sí y por lo tanto presentan las diferencias más marcadas, según las circunstancias de carácter físico y económico del territorio. Aún las zonas de producción análoga, como Río Negro, Mendoza y Atlántico tienen características propias bien definidas en cuanto a las unidades de explotación, al precio de costo de producción, a su importancia para el consumo interno y la exportación, etc. Otra consecuencia es, que dentro del territorio de nuestro país son factibles los diversos modos de cultivo conocidos: en tierra de secano; de irrigación y el común, para las tierras que reciben la suficiente cantidad de lluvias por año, para no requerir de los primeros.

Todos estos factores tan múltiples y heterogéneos, que son en parte generales y caracterizan a la fruticultura del universo entero, o particulares y relacionados únicamente con la realidad nacional, convierten este problema en uno de los más complejos y obligan a encararlo en una forma muy distinta a la que se utilizaría en la consideración de otras actividades relacionadas con la agricultura. Cualquier análisis real debe tomar en cuenta esta complejidad de factores, pues de lo contrario se sacarían conclusiones únicamente aplicables en el orden local, o a una especie o variedad determinada.

CAPITULO 3°

IMPORTANCIA Y POTENCIALIDAD MUNDIAL Y NACIONAL: BREVE SINOPSIS DEL COMERCIO MUNDIAL DE FRUTAS Y DE SU EVOLUCIÓN HISTÓRICA. — El incremento que de pocos años a esta parte viene tomando el comercio internacional de frutas, encierra para la República Argentina grandes posibilidades, debido a sus condiciones para convertirse en un exportador de primer orden.

La guerra actual ha interrumpido el curso de una evolución muy rápida, que había tomado la fruticultura universal tanto en sentido de su aumento cuantitativo, como del mejoramiento cualitativo y de la diversificación de especies.

Faltan estadísticas sobre el comercio internacional de frutas, porque por lo general los datos son incompletos o anticuados. Para tener una base para apreciar la importancia a que había llegado en muchos países, transcribimos las cifras de un estudio realizado por nuestro ex-cónsul en Viena, Dr. Carlos L. Torriani (1).

De acuerdo a estos datos Inglaterra importó, durante el cuatrienio de 1929 a 1932, por valor de 443.227.628 \$ oro; Alemania en el mismo pe-

(1) Diario *La Prensa*, 11 de Febrero de 1934.

río por 338.300.000 \$ oro; Francia por 67.658.996; y Austria y Suiza por 23.805.965 y 16.216.451 \$ oro, respectivamente.

Como se ve, esos 5 países han importado en esos 4 años por valor de 939.000.000 \$ oro, lo que significa un promedio anual de 235.000.000 \$ oro.

En toneladas, Inglaterra solamente importó en 1930 un volumen de 1.300.000, utilizándolas para el consumo propio. En su comercio minorista llegó a adquirir tanta importancia, que sobre el total de ventas le correspondía el 2º lugar (1).

Este incremento del comercio mundial de frutas se debió a su producción cada vez más económica y racional y a diversos factores que estudiaremos más adelante. La evolución se inició principalmente con la terminación de la primera guerra mundial, ya que antes el consumo de frutas tenía esencialmente carácter local, o salvo excepciones estaba circunscripto a los únicos países consumidores de frutas en vasta escala, o sea: los anglo-sajones, escandinavos y Alemania. La deficiente alimentación de la mayoría de las poblaciones europeas a raíz de las circunstancias de la guerra creó un serio problema, que debió encarar la medicina, al aumentar enormemente las enfermedades debidas a la falta de vitaminas, el raquitismo y hasta en algunos casos el escorbuto.

Se empezó a reconocer entonces la importancia que tenía el consumo de alimentos ricos en vitaminas, la fruta entre ellos en primer lugar, para mejorar el estado general de salud de la población. Esta situación no ha influido solamente en Europa, sino también en los países de la América en el aumento del consumo de frutas frescas.

Otro elemento que ha incidido en forma primordial es el adelanto de la técnica, que ha permitido convertir la fruta en un producto de comercio mundial, al acelerar las comunicaciones y al alargar su vida, convirtiéndola así de un producto perecedero en un producto que lo era cada vez menos.

Esto se debió a 2 factores:

a) A la creación y perfección de la industria del frío basada en la refrigeración mecánica, que por un lado ha prolongado enormemente el período de la conservación de todas las especies de frutas, (llegando en las peras por ejemplo de 2 a 7 meses y abarcando en las manzanas un máximo posible de casi 1 año entero) y por el otro facilitando los transportes.

b) Ha incidido también el mejoramiento de los medios de transporte, marítimos esencialmente, que comunican con rapidez a los países consumidores y productores de frutas, como a los países productores de diferentes especies, o de las mismas especies en diversas épocas, permitiendo así ampliamente el intercambio mundial de este producto.

(1) *The Fruit Annual Book*, 1937-1938, Londres.

« Grande es la evolución que se ha recorrido desde que se iniciaron los transportes marítimos modernos de frutas en gran escala, los que comenzaron a principios del siglo pasado por parte de la United Fruit Company, que utilizando su flota blanca empezó con el transporte de frutas tropicales, principalmente bananas, desde la zona del Caribe a los Estados Unidos » (1).

En la República Argentina se ha llegado a un consumo de frutas de 52,66 kgms. por cápita, según se desprende de un estudio del Ing. Adrián Ollivier realizado con base al trienio de 1935 a 1937. En Inglaterra el consumo es de sólo 38,46 kgms. y por lo tanto hemos superado a uno de los países que goza de mayor fama como gran consumidor de frutas.

IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA NACIONAL. MOMENTO ACTUAL. — « El país tiene en la industria frutícola un valor incalculable no siempre perfectamente atendido y orientado; intereses de distinto orden se vinculan a este esfuerzo y no es exagerado prever que con el tiempo pueda alcanzar una importancia igual a la de los cereales » (2).

Estas palabras, en cuanto contengan de profecía para el futuro, aunque a primera vista podrían parecer exageradas, corresponden a la realidad. La Argentina en fruticultura es tanto importadora como exportadora y aunque todavía tiene preeminencia la importación, se acerca cada vez más al momento del equilibrio.

La producción ha crecido en triple sentido: cuantitativo; cualitativo y por la extensión de sus zonas geográficas. Su crecimiento ha sido constante, « hasta llegar hoy a una producción aproximada de 600.000 ton., con un valor de 100.000.000 \$ » (3).

En cuanto a la extensión de los cultivos, existen en el país « más de 650.000 hectáreas cultivadas con frutales, que representan un valor de más de 1.000.000.000 m\$ n., que es, sin duda alguna, proporcionalmente mayor al de cualquier otra explotación; lo cual se explica por la modalidad del cultivo y por constituir el árbol frutal un verdadero capital que no es solamente de duración prácticamente indefinida; sino que presenta la ventajosa característica de mejorarse con el tiempo » (4).

Otro renglón de no menos importancia es la industrialización de la fruta, que en estado de seca o desecada ofrece muchas perspectivas para un aumento en el futuro.

De acuerdo al último Censo Nacional Agropecuario, el valor de la producción estimado en m\$ n. en cada especie era el siguiente:

(1) Revista *La Hacienda*, Nueva York, Agosto y Septiembre de 1937.

(2) Mensaje del P. E. del año 1936, con que acompaña el Proyecto de Ley de Frutas.

(3) Discurso del ex Ministro de Agricultura, Ing. Don José Padilla, ante el Congreso Frutícola de Tucumán.

(4) Proyecto del Dr. Carlos J. Silvestre, « sobre Exposición y Conferencia Internacional de Frutas », ante el 5º Congreso Frutícola de Tucumán.

CUADRO N° 1

Especies de frutas frescas	Valores
Uvas de mesa	30.769.000
Naranjas dulces	18.845.000
Duraznos	16.454.000
Manzanas	15.750.000
Peras	12.453.000
Mandarinas	6.205.000
Membrillos	3.659.000
Damascos	3.212.000
Ciruélas	3.208.000
Cerezas	2.990.000
Limónes	1.217.000
Higos	614.000
Pomelos	534.000
Otras frutas de producción menor	1.143.000
TOTAL	117.053.000 m\$ⁿ

Los valores se distribuyen en la siguiente forma sobre el territorio nacional, de acuerdo a la Revista « Economía y Finanzas de Mendoza » y con base a los mismos datos del Censo Nacional Agropecuario de 1937: Provincia de Buenos Aires, m\$ⁿ 15.996.000; Mendoza, m\$ⁿ 55.117.000; San Juan, m\$ⁿ 26.827.000; Gobernación de Río Negro, m\$ⁿ 13.045.000; Catamarca, m\$ⁿ 1.523.000; Córdoba, m\$ⁿ 2.317.000; Corrientes, m\$ⁿ 11.942.000; Entre Ríos, m\$ⁿ 4.917.000; Jujuy, m\$ⁿ 760.000; La Rioja, m\$ⁿ 2.035.000; Salta, m\$ⁿ 940.000; San Luis, m\$ⁿ 279.000; Santa Fé, m\$ⁿ 2.775.000; Santiago del Estero, m\$ⁿ 483.000; Tucumán, m\$ⁿ 1.646.000; Gobernaciones del Norte, m\$ⁿ 2.712.000; Gobernaciones del Sur (excluida la de Río Negro) m\$ⁿ 1.418.000.

En cuanto al volumen, no habiendo estadísticas exactas, tenemos que basarnos también en estimaciones. Tomamos como base un estudio del Ing. Adrián Ollivier, publicado en la Revista « Servir » de Enero de 1939, en que considera el trienio 1935 - 1937; la producción media en las diferentes especies habría sido la siguiente:

CUADRO N° 2

Especies	Producción en toneladas
<i>No cítricas:</i>	
Bananas	2.053
Cerezas	1.134
Ciruélas	11.483
Damascos	2.859
Duraznos	48.095
Frutillas	1.000
Manzanas	41.877
Membrillos	8.850
Peras	67.092
Uvas	98.073
Otras frutas	4.023

CUADRO N° 2. (Continuación)

Especies	Producción en toneladas
<i>Cítricas:</i>	
Limonos	5.168
Mandarinas	44.302
Naranjas	240.585
Pomelos	2.542
Otras frutas	391
TOTAL	589.527

Como todas estas cifras están basadas en estimaciones, no tienen un valor absoluto. Además la producción ha aumentado mucho mientras tanto y en lo posible trataremos de establecer las cifras actuales, al estudiar las distintas zonas frutícolas.

IMPORTACIÓN. — Aunque no corresponda ser tratada dentro de los límites de este trabajo, nos referiremos ligeramente a ella. Las frutas tropicales deberán importarse obligadamente por razones climáticas. Las demás frutas frescas que se producen en el país, convendrá permitir que se introduzcan aquí fuera de las épocas de su producción, ya que no sería conveniente gravarlas con derechos aduaneros, que expondrían a su vez a la producción nacional a represalias del extranjero. Desde el año 1932 la Argentina ha importado las siguientes cantidades de frutas frescas en toneladas:

CUADRO N° 3

1932	74.374
1933	196.057
1934	149.047
1935	167.727
1936	162.446
1937	187.355
1938	196.037
1939	251.008
1940	245.358

Valores de tarifa (frutas frescas y secas):

1939	29.795.005 m\$ _n
1940	29.695.969

En Valores la importación se mantuvo generalmente en los últimos años alrededor de m\$_n 20.000.000.

La exportación la analizaremos más adelante. Únicamente damos las cantidades en toneladas de lo exportado en los últimos años.

CUADRO N° 4

1932	7.539
1933	7.822
1934	10.135
1935	15.002
1936	24.744
1937	28.632
1938	33.075
1939	52.684
1940	24.396

En valores de plaza (frutas frescas)

1939	10.981.292 m\$ _n
1940	5.309.171 »

EVOLUCIÓN HISTÓRICA NACIONAL. — El desarrollo de la fruticultura en nuestro país ha estado hasta hace relativamente poco tiempo a cargo exclusivo de los particulares y grandes empresas. Ellos tomaron la iniciativa para traer los primeros técnicos extranjeros y formar los nacionales que ahora actúan. Las primeras experiencias resultaron a pesar del esfuerzo realizado, en general deficientes y costosas. Ello se debió a la falta de coordinación, tanto en la producción como en la comercialización y la inexistencia de « tipos » de un standard determinado, que dificultaba las ventas, desmoralizaba por igual al comprador que al vendedor recto y se prestaba a dudosos manípulos por parte de personas que únicamente buscaban fines especulativos.

En realidad no se producía fruta para el comercio. Este período terminó con la creación de la Sección Comercial de Frutas del Ministerio de Agricultura, en el año 1934. De este período data también el incremento principal de nuestra exportación, que comenzó alrededor del año 1934.

La fruticultura argentina por lo tanto, considerándola en su estado anterior puramente inorgánico y de desarrollo individualista, es tan antigua como nuestros demás cultivos. « Desde que los primeros pobladores que se arraigaron en nuestra campaña, iniciaron junto con el cultivo del maíz y otros cereales y la cría del ganado, el cultivo de los más nobles árboles frutales, tales como el naranjo, la higuera, el manzano, la viña y otros, data la iniciación de lo que podríamos llamar su período histórico. Pero en realidad debemos expresar que si otras ramas de la actividad agrícola, especialmente la de los cultivos anuales, conquistó rápidamente un rango prominente entre las producciones argentinas, la fruticultura quedó limitada en su producción a muy pocas especies que fueron las únicas que se destacaban en determinadas regiones donde el ambiente excesivamente favorable no necesitaba casi de la técnica para dar abundante cosecha. Tal ha ocurrido con los viñedos de Cuyo y los naranjales de

Corrientes y Misiones, que fueron las primeras regiones realmente frutícolas del país » (1).

Otra de nuestras zonas que ya figura entre las tradicionales, es la del Delta, pero su verdadero incremento lo tomó recién hace alrededor de 20 años.

Cuyo, es decir las Provincias de Mendoza y San Juan, no se han limitado a producir como al principio uvas de mesa, sino han logrado diversificar su producción abarcando casi todas las especies de pepita y carozo. El norte argentino, tierra para el naranjo y otras frutas cítricas con predilección, por las condiciones de su clima y de su geografía, está retardado en el desenvolvimiento de su fruticultura, que es muy antigua y que podría encontrar un fácil mercado interno en nuestro país, actualmente importador en gran escala de naranjas.

Las últimas regiones que se incorporaron fueron las de Río Negro, Neuquén y la costa Atlántica de Buenos Aires, que conjuntamente con las Provincias Andinas constituyen actualmente el exponente máximo de la fruticultura nacional.

Otra acción importante, aparte de la del Ministerio de Agricultura, han tenido los diversos Congresos oficiales de fruticultura en los resultados positivos hasta ahora logrados. Estos se han ido celebrando periódicamente, comenzando con el de Dolores, «Primera Conferencia Nacional de Fruticultura» (2). Siguiéron posteriormente las de Córdoba, en 1927; de Mendoza, en 1928; de San Juan y de Tucumán.

SITUACIÓN PRESENTE. — La guerra actual ha puesto fin al incremento rápido cuantitativo, que había seguido la fruticultura argentina, con base a las facilidades de exportación que hallaba en una serie cada vez mayor de países del Continente americano y de ultramar. La exportación argentina de frutas frescas iba aumentando continuamente a partir de su iniciación en el año 1930; al iniciarse la guerra había llegado a su punto culminante, quedando en la actualidad completamente estancada.

Al considerar los problemas de la fruticultura debemos partir de la base que los planteados por la guerra no podrán en su mayoría resolverse sino en el marco general de la economía nacional, mientras que solo los demás son susceptibles de ser considerados particularmente. Así sucede con la escasez de bodegas disponibles, que afecta hoy con tanta gravedad a nuestra exportación en general. Su repercusión nos interesa sin embargo, en cuanto a los efectos especiales que tenga sobre la fruticultura.

Al compenetrarnos en los capítulos siguientes en forma más profunda en su estudio, partimos de la base de su cualidad más fundamental y que es su diversificación en lo geográfico, en cuanto a sus especies y va-

(1) De las «Memorias del Congreso Frutícola de San Juan», discurso del delegado por Córdoba, Ing. Tarragó, en nombre de todos los delegados.

(2) Año 1926.

riedades y en lo que se refiere a la inmensa complejidad de las operaciones necesarias para su comercialización. Como se trata de una de las actividades que abarcan geográficamente la mayor extensión del territorio nacional desde las zonas de clima subtropical hasta las australes y frías de la Patagonia, las condiciones del medio ambiente que determinan la explotación pasan a través de las mayores variaciones, que hay que considerarlas en cada caso aisladamente.

ANTECEDENTES GEOGRÁFICOS. — Corresponden ser tratados en el capítulo correspondiente a las zonas frutícolas argentinas.

TÍTULO B — ZONAS FRUTICOLAS

CAPÍTULO 4°

FACTORES PARA LA DETERMINACIÓN DE UNA ZONA: TÉCNICOS Y ECONÓMICOS. ZONAS MARGINALES. — El primer problema en fruticultura es el estudio de las condiciones de una zona determinada, para establecer si es o no apta en principio para el cultivo de cierta especie frutícola. Estudiamos por lo tanto aquí los factores técnicos y económicos directamente resultantes de la geografía de la zona, e intrínsecos a ella y que determinan sus condiciones para la producción. En cuanto a los factores intrínsecos de la zona, como las condiciones de los mercados consumidores, la acción oficial, las medidas legislativas, que afectan comúnmente a todas las zonas (salvo que se trate de medidas de carácter local o del poder provincial), corresponde estudiarlos en los demás capítulos.

Ante todo daremos un concepto de lo que debe entenderse por zona en fruticultura. *Es una unidad geográfica de condiciones técnica y económicamente uniformes, que es susceptible de producir especies frutales de una misma naturaleza en todas sus extensiones.*

Para la existencia de una zona frutícola deben verificarse todos estos requisitos sin excepción alguna. Así hay continuidad geográfica en nuestro país entre las zonas frutícolas de la Mesopotamia, del Delta y la del Atlántico, pero como difieren en sus condiciones técnicas y económicas, con la resultante de que hay entre ellas una variación en la índole de los cultivos, tenemos señaladas en consecuencia tres zonas frutícolas diferentes. En la primera que hemos nombrado, la Mesopotamia, predominan en forma casi absoluta las frutas cítricas; en la del Delta las cítricas, las ciruelas, duraznos, membrillos, manzanas, etc. y en la región del Atlántico las manzanas, ciruelas, duraznos. Aun cuando las variaciones de zona a zona no sean absolutas, son suficientes para que podamos considerar a cada una de ellas una unidad perfecta, que debe ser estudiada y analizada independientemente.

Una zona estará en principio en condiciones económicas y técnicas satisfactorias para el cultivo de una especie determinada, si durante todo su período normal de vida la planta rinde lo suficiente, para amortizar el capital invertido, dejar una utilidad no menor del 6 % sobre éste y una remuneración equitativa para el interesado⁽¹⁾. Claro que esta consideración no es aplicable a años anormales. Pero como norma general las zonas que no están en estas condiciones, pueden considerarse o absolutamente inaptas, o marginales. En estas últimas podrían existir cultivos frutales en una escala limitada y para el consumo regional, pero nunca en proporción mayor y para ser transportados a mercados consumidores alejados de la zona, sea dentro del país o en el exterior.

Además de estos factores que en un momento determinado dan a una zona el carácter ordinario de zona de producción o marginal, pueden influir también como factores extraordinarios los extrínsecos, como por ejemplo: variaciones anormales en el consumo (para las normales la misma zona tendrá una suficiente capacidad de adaptación y reacción), o la aparición de nuevas zonas de producción en condiciones más favorables. Así por ejemplo un fuerte aumento en la producción manzanera de las zonas del Atlántico, que no esté acompañado de un aumento equivalente en el consumo, podría convertir a Río Negro en zona marginal para este producto, por la menor distancia de la zona del Atlántico de Buenos Aires, con las consiguientes ventajas.

FACTORES ECONÓMICOS. — Son factores económicos particulares a una zona, los que en conjunto inciden sobre sus costos de producción, diferenciándolos de los de otras zonas; los demás factores económicos son comunes a todas ellas y por lo tanto de carácter nacional.

Son particulares: el valor de la tierra; el valor de los jornales y salarios; el sistema de comunicaciones, en función del costo y eficiencia del transporte a los principales mercados consumidores internos y a los puertos de embarque para la exportación; el tipo de explotación predominante (tierras arrendadas o explotadas por su dueño, extensión de las explotaciones); que puede incidir en un costo mayor o menor de producción, según esté basado en uno u otro de estos sistemas; la organización de los productores de la zona, que puede ser de una mayor o menor perfección, estando basada por ejemplo en mayor o menor grado en el sistema cooperativo, que tiene la virtud de disminuir los costos y ampliar el radio de acción para la venta de los productos de la zona, aun cuando en este sentido la organización es muy deficiente en todas las zonas frutícolas argentinas; el rendimiento por unidades de superficie que es un problema técnico y económico a la vez, y que está relacionado con una serie de

(1) « Posibilidades de la fruticultura y determinación de zonas marginales para ciertos cultivos de frutales ». Contribución del Ing. Agr. JUAN C. CHRISTENSEN al tema número 1 de la conferencia frutícola. Revista « *Corporación Frutícola* », Abril de 1937.

otros factores, como el tipo de explotación; el sistema impositivo de las provincias, territorios y municipios que abarca la zona; que influye en forma indirecta y muchas veces grava hasta directamente la producción; la existencia o falta de frigoríficos regionales y una serie de factores de menor importancia.

FACTORES TÉCNICOS. — En cuanto a los factores técnicos, su estudio no corresponde ser tratado en este trabajo, aun cuando no podemos prescindir completamente de ellos. Son los agrológicos, fitopatológicos y climatéricos.

Los agrológicos se refieren a la composición y calidad de las tierras. Son previsibles, porque los cultivos suelen hacerse con base a experiencias u observaciones locales.

Los fitopatológicos, que se refieren a las enfermedades y plagas de los frutales, pueden, salvo que sean generales en todo el país, ser causa de la transformación de una zona en marginal. Así sucede con la mosca del mediterráneo, la mosca americana, el gusano duraznero, la langosta en determinadas regiones, etc. Es el caso por ejemplo de la zona del Delta, que debido a las numerosas plagas se habría convertido ya hace mucho en zona marginal para las frutas no cítricas, de no mediar en compensación otro factor, la reducida distancia del mercado consumidor de la Capital Federal.

Los climatéricos, que comprenden las temperaturas, las heladas según frecuencia e intensidad, la humedad, las lluvias, los vientos y los granizos. Su observación y estudio requieren una mejor organización de los servicios meteorológicos en todo el país y una investigación durante muchos años para llegar a conclusiones exactas.

Vemos que entre los factores técnicos los climatéricos son los más directamente relacionados con la geografía del lugar, con su latitud y topografía. Son también los más importantes.

Otro factor es el desarrollo de los procedimientos técnicos de la zona y depende de los propios fruticultores de ella, como la poda razonable de formación y fructificación, defensa eficaz contra los vientos y las heladas, prevención y curación de las enfermedades y plagas, madurez en la fecha, selección de la fruta, empaque, etc.; pero su estudio es de incumbencia de los ingenieros agrónomos.

CAPITULO 5°

LAS ZONAS ARGENTINAS. — Ya hemos dicho que la fruticultura es entre las actividades agropecuarias una de las que comprende la mayor extensión de territorio nacional, ya que considerando las especies cítricas y no cítricas, abarca regiones completamente opuestas del país.

Las zonas frutícolas están distribuidas en 6 regiones distintas, a saber: 1) La Región de Cuyo. 2) La Región Sud. 3) La Región del Delta. 4) La Región del Atlántico. 5) La Región Mesopotámica. 6) La Región del Norte. La Región Mesopotámica no la trataremos en el presente estudio, por predominar en ella los cultivos cítricos, especialmente las naranjas y las mandarinas. Analizaremos con preferencia las Regiones Sur y Cuyo, de las que existe la mejor información estadística.

LA REGIÓN DE CUYO. — Comprende las provincias de Mendoza y San Juan y en menor escala a San Luis. El clima de Mendoza y San Juan es fresco y seco en la zona cordillerana, aumentando la temperatura en relación a la distancia que se recorre con dirección al Este. El clima de San Juan es de una temperatura media anual de 10 grados centígrados en el Oeste y 19 grados centígrados en el Este. En Mendoza la media anual es de 10 grados en el Oeste y 17 grados en el Este. El promedio anual de lluvias en la provincia de San Juan es de 85 milímetros, siendo una de las zonas de clima más seco del país. En Mendoza el promedio es de 250 milímetros. Cuyo puede subdividirse en tres grandes zonas frutícolas: San Juan, Mendoza y San Rafael. La distancia de la Capital Federal a la primera es de unos 1.200 kms.; a la segunda de 1.050 y a la tercera de 900 kms. Las tres están dentro de las zonas de influencia del Ferrocarril Pacífico y parcialmente del Ferrocarril del Estado. Los cultivos en toda la región son de regadío. Tiene la ventaja sobre la zona de Río Negro de contar con frigoríficos de propiedad de los productores, de modo que la fruta es preenfriada en la zona, pasando luego directamente a los vagones de los ferrocarriles, lo que contribuye a aumentar su resistencia, cosa muy importante, sobre todo para la exportación. Existen en esta región varios galpones de empaque de propiedad particular, algunos de los cuales efectúan trabajos por cuenta de terceros. Las principales frutas de la región son: uvas (sobre las que ejerce casi un monopolio para la exportación nacional); peras, manzanas, duraznos, damascos, cerezas, ciruelas, olivos, granadas, etc.

Estudiaremos ahora cada una de las zonas aisladamente.

MENDOZA. — Según los datos del último Censo Nacional Agropecuario de 1936, el total del área cultivado en la provincia es de 208.531 hectáreas (0,7 % del total nacional), correspondiendo 13.599 hectáreas (o sea 11,7 % del total nacional) al cultivo de frutales. Es por lo tanto una provincia eminentemente frutícola y vitivinícola, correspondiendo dentro de ella la mayor expansión de la fruticultura al Departamento de San Rafael. Según el Censo de la Provincia de Mendoza de 1932 que obra en nuestro poder, existe la siguiente relación en el número de árboles frutales en San Rafael, comparado con el resto de la provincia:

CUADRO N° 5

Especie	San Rafael	Otros departamentos	Total
Perales	359.000	570.000	929.000
Durazneros	286.000	630.000	916.000
Manzanos	90.000	330.000	420.000
Ciruelos	129.000	128.000	257.000
Cerezos	29.000	84.000	113.000
Damascos	40.000	22.000	62.000
Otros	17.000	60.000	77.000
TOTAL	950.000	1.824.000	2.774.000

Según el último Censo Nacional los datos por especies frutales (sin incluir a las que figuran bajo el rubro de Otras Frutas, son las siguientes:

CUADRO N° 6

Número de plantas y producción

Especies	en asiento	en producción	Prod. en ton (†)	m\$ Valor de la prod.
Cerezos	98.468	194.006	2.739	No hay estimación
Ciruelas	408.611	355.462	2.985	747.000
Damascos	108.334	100.684	1.054	No hay estimación
Duraznos	1.200.292	1.663.679	17.083	4.271
Manzanos	280.876	411.000	3.422	958.000
Perales	511.547	989.327	9.141	2.322.000
TOTAL	2.608.128	3.714.158	36.414	
Uvas para mesa	398.600	18.631.300	61.939	

ESTADÍSTICA SOBRE LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL VALOR DE PRODUCCIÓN. TONELADAS EXPEDIDAS POR FERROCARRIL, CENSOS PROVINCIALES Y ESTIMACIONES DEL ÁREA CULTIVADA Y NÚMERO DE PLANTAS. — Según el estudio ya citado del Instituto Técnico de la Provincia (†), el valor de la producción se distribuye en la siguiente forma entre las distintas zonas de la provincia:

Zonas:

Prov. de Mendoza	m\$ ⁿ	55.117.000
Zona I	»	19.960.000
» II	»	2.801.000
» III	»	16.345.000
» IV	»	2.709.000
» V	»	13.302.000

(†) El valor de la producción lo hemos sacado del estudio hecho por el Instituto Técnico de Investigaciones de la Provincia de Mendoza.

Para la clasificación se consideró a cada zona abarcando los siguientes departamentos:

- Zona I. — Capital, Godoy Cruz, Guaymallén, Maipú, Luján.
- » II. — Las Heras, Lavalle.
- » III. — San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa, La Paz.
- » IV. — Tunuyán, San Carlos, Tupungato.
- » V. — General Alvear, San Rafael.

Estas cifras deben tomarse con mucha reserva, ya que los censos en el estado actual de nuestra fruticultura están siempre supeditados a diferencias. La falta de organización de los fruticultores y también muchas veces su nivel de ilustración limitado, conspiran contra el éxito de una operación tan compleja y tan basada en la cooperación de todos, como lo es un censo agropecuario.

Tomaremos en cuenta como base para calcular la producción mendocina a las cifras sobre fruta fresca transportada fuera de la provincia, por ferrocarril, que conjuntamente con un 20 - 30 %, que debe agregarse como margen para estimar el consumo local y el tráfico por camiones, forman la producción total de la provincia.

CUADRO N° 7

Expedición de fruta fresca de Mendoza (1)
(peso neto)

Años	Uvas	Peras	Manzanas	Duraznos	Otras	Total
(En miles de toneladas)						
1931	24,0	3,2	0,8	10,1	2,9	41,0
1932	2,0	3,3	0,9	6,5	2,8	15,5
1933	19,5	5,8	1,9	13,0	6,8	47,0
1934	41,8	8,4	1,7	9,2	4,0	65,1
1935	33,3	8,3	2,0	8,0	3,2	54,8
1936	42,5	12,5	5,1	9,7	4,3	74,1
1937	41,9	15,9	5,8	12,8	3,8	80,2
1938	46,8	19,4	6,3	15,3	6,7	94,5
1939	29,8	20,9	4,5	12,9	7,5	75,6
1940	26,6	16,2	10,1	9,9	5,0	67,8
1941 (2 meses)	1,0	17,0	1,2	10,1	1,9	31,2

Vemos que en general la expedición por ferrocarril ha ido aumentando casi continuamente en los últimos años, lo que es el índice más seguro

(1) De la *Revista de Economía y Finanzas de Mendoza*, N° 5 y posteriores.

del ritmo que ha seguido la producción total. El mayor porcentaje de cargas transportadas corresponde a la zona de influencia del Ferrocarril Pacífico y Gran-Oeste y entre los diversos departamentos ocupa el primer lugar el de San Rafael, como se desprende de las planillas respectivas de los departamentos de tráfico de las empresas.

Para la producción comerciable de frutas de carozo y de pepita, la Dirección de Frutas ha hecho un cálculo que fué publicado por primera vez para la cosecha actual, en el Boletín Informativo de Diciembre del año último. Este cálculo arrojó las siguientes cifras para la Provincia de Mendoza, en cada una de las diferentes especies:

Especies	Zona Norte	Zona Sud (S. Rafael y G. Alvear)	Total de la Provincia
Ciruelas	3.450 ton.	5,250 ton. (2)	8.700 ton.
Duraznos	18.600 »	10.400 »	29.000 »
Peras (1)	9.700 »	13.760 »	23.460 »
Manzanas (2)	9.200 »	1.420 »	10.620 »
Membrillos	400 »	840 »	1.240 »
	41.350 ton.	31.670 ton.	73.020 ton.

A este cálculo, aunque no se le puede dar un valor absoluto como base para determinar la producción, le corresponde mucha importancia, por ser el único que permite apreciar la cosecha del año actual y por lo tanto lo transcribimos.

Para apreciar la expansión del área de frutales que ha habido en la provincia a partir del comienzo de su fruticultura, damos a continuación las cifras de los diversos censos provinciales. Para el año 1939 nos basamos en datos incluidos en un artículo del Ing. M. Croce, del N° 273 de la Revista del B.A.P., que aun cuando no son el resultado de un verdadero censo, pueden considerarse bastante exactos, por haber sido calculados departamento por departamento, al requerirse a los productores la declaración de su producción.

(1) La producción de peras se reparte en la forma siguiente: Peras Williams, 17.900 ton. Otras variedades, 5.560 ton.

(2) Corresponden 3.760 ton. a las Deliciosas y 6.860 ton. a las variedades restantes.

(3) La mayor parte está destinada a la desecación.

CUADRO N° 8

Extensión de los cultivos frutales de la provincia en hectáreas

Especie	Censos provinciales				Estimación
	1923	1926	1932	1933	1939
Durazneros	4.003	2.650	3.292	—	14.385
Perales	480	1.172,5	4.551	—	3.644
Nogales	384	257	439	—	746
Manzanos	365	523,5	2.059	—	4.183
Cerezos	310	443,5	552	—	1.064
Ciruuelos	680	377	1.239	—	2.705
Higuerás	169	276	6	—	53
Olivos	713	1.226	358	—	3.272
Damascos	—	191,5	286	—	997
Membrilleros	—	196	16	—	118
Castañas	—	26,8	1	—	1,5
Avellanos	—	7	2	—	1,7
Naranjos	—	17	1	—	—
Otros frutales	658	51	15	—	—
TOTALES	7.763	7.714	12.838	16.423	

De acuerdo al cálculo para el año 1939, incluyendo diversos frutales de menor importancia que no hemos transcripto, la extensión total plantada con frutales se elevaría a 31.281,37 hectáreas. Considerando que no se trata de un censo sino de un mero cálculo, en que no figura incluido el total de los pequeños productores y además que ha habido nuevas plantaciones a partir del año 1939, no sería exagerado calcular la extensión plantada en la provincia actualmente en 40.000 hectáreas. Como vemos, una buena proporción de este aumento corresponde a los durazneros, mientras que los cultivos con perales, que antes ocupaban el primer lugar, han disminuído. Esto se debe a que en Mendoza como en otras zonas del país, había una proporción exagerada de peras Williams y los productores desanimados por el nivel bajo de los precios, han desistido en general de plantar nuevos perales de todas las variedades. Lo conveniente hubiera sido si se habría intentado el cultivo de las variedades tardías de invierno, que en su mayoría son de fácil colocación en el mercado.

En cuanto a la forma en que se distribuye el área entre los distintos departamentos, sigue ocupando el primer lugar el de San Rafael. Tiene un total de cultivos de 7.222 hets., aunque ha disminuído su porcentaje sobre el total. Siguen los de San Martín, con 5.439 hets., Rivadavia con 4.715 hets. y los demás con cifras de menor importancia. En cuanto a la importancia de cada especie, el duraznero ocupa el primer lugar y predomina en los siguientes distritos: San Martín, con 4.514 hets., Rivadavia 3.706 hets., San Rafael 2.665 hets. Con respecto al manzano, ocu-

pa el primer lugar San Carlos con 1.481 hets., luego Tunuyán con 1.200 hets., San Rafael con 700 hets. y Tupungato con 400 hets.. Queremos mencionar, que de acuerdo a una recomendación de la Revista A.F.D., convendría limitar los nuevos cultivos en esta especie principalmente a las partes altas de Tunuyán y Tupungato. Respecto a los perales, San Rafael tiene cultivos por 1.781 hets., distribuyéndose el resto en forma pareja entre casi todos los demás departamentos de la provincia. El olivo predomina en Maipú con 1.086 hets., Guaymallén 444 hets., Junín 359 hets., San Rafael 332 hets., etc. El ciruelo ocupa el primer lugar en San Rafael con 1.129 hets., siguiendo los demás departamentos con extensiones menores. El cerezo predomina en dos zonas; en los departamentos próximos a la Capital y en San Rafael. No transcribimos la planilla entera, con su estimación del número de plantas en cada especie; pero presenta modificaciones importantes sobre los datos del censo que hemos publicado en el cuadro 5°. Mencionaremos solamente algunas de las especies principales:

CUADRO N° 9

Especies	N° de plantas
Duraznos	5.679.922
Perales	1.507.264
Manzanos	880.871
Ciruelos	767.876
Damascos	200.265
Cerezos	143.623
Higueras	6.796
Membrillos	64.337
Olivos	309.782

Incluyendo las especies de menor importancia, el número total de plantas frutales en la provincia habría sido en 1939 de 9.758.877 y representa actualmente una riqueza apreciable. Sin embargo, como estas cifras tienen que basarse forzosamente en cálculos, sería de desear que para mayor exactitud se levantara periódicamente un censo general en todas las especies plantadas, para poder aconsejar así con mayor base a los fruticultores y evitar la excesiva plantación de especies y variedades determinadas que conduciría únicamente a crear nuevos problemas de superproducción. Así ya sucedió en el caso de las peras Williams, lo que se agravaría aún en el presente por la pérdida de los mercados exteriores.

ANÁLISIS DE LAS PERSPECTIVAS DE EXPANSIÓN PARA LAS DIVERSAS ESPECIES. — Según un extracto que sacamos de un número de la Revista A. F. D. (1), la situación de Mendoza es la siguiente frente a las demás zonas productoras del país, a los efectos de considerar la expansión de determinados cultivos frutales:

(1) « Anuario Frutícola », año 1940, de la « Argentine Fruit Distributors ».

1) *Duraznos*: Fuera de Cuyo existe solamente la competencia de la producción de la Provincia de Buenos Aires (San Nicolás, San Pedro y Delta, etc.), que cubre la demanda de la Capital hasta fines de Febrero. Sería conveniente intensificar por lo tanto solamente la producción de las variedades que maduren después. Las variedades más tempranas en cambio podrían destinarse a la exportación, una vez que se restablezca nuestro comercio con los mercados actualmente afectados por la guerra. Además podrían aumentarse las variedades de secar y para conserva, a los efectos de la industrialización. Queda para ello un margen bastante apreciable en el mercado interno, ya que importamos actualmente del exterior. Los departamentos más indicados son los del Este y Norte, alrededores de la ciudad de Mendoza, San Rafael y Colonia Alvear.

2) *Damascos*: Es aconsejable el cultivo principalmente en el Norte de Mendoza además en la Provincia de San Juan, que entre ambas tienen el monopolio de la República.

3) *Ciruelas*: La única zona aparte de Cuyo es la del Delta, que produce variedades inferiores y tempranas. Aunque para las variedades tardías hay que contar a Río Negro, su producción no ha alcanzado la misma importancia. En cuanto a variedades de media estación y tardías, predomina por lo tanto la producción de Mendoza, y habría así un amplio margen para su aumento. Respecto a ciruelas secas solamente, estamos importando anualmente más de 2.500.000 kilos y por lo tanto sería conveniente aumentar las plantaciones de ciruelas aptas para secar, para que el país logre abastecerse a sí mismo. Además de su falta para el consumo interno, se trata de una fruta que en tiempos normales es de fácil exportación.

4) *Cerezas*: En lo que respecta a la producción de esta especie de frutas, Mendoza en el momento no tiene competencia alguna.

5) *Peras*: El cultivo de peras en las zonas de la Provincia de Buenos Aires está disminuyendo, pero es de suponer que será más bien suplido por la producción del Río Negro, que por la de Mendoza. La producción de la provincia ha estado disminuyendo en los últimos años, y en el mejor de los casos podría aumentarse en las variedades de invierno, entre ellas Anjou, Winter Nelles, Patrick Barry, Doyenne d'Alençon, Comice. Volveremos a tratar más adelante de la producción de peras, por su importancia, al analizar sus problemas en todo el país.

6) *Manzanas*: La producción de la Provincia de Buenos Aires constituye una seria competencia, tanto en lo que respecta a la del Delta para las variedades inferiores, como a la del Atlántico para las otras. Esto es debido a la ubicación estratégica de sus zonas, alrededor del gran mercado consumidor de la Capital. Sin embargo el consumo de este producto está muy lejos de haber llegado a la misma importancia que en otros países, en lo que a la Argentina se refiere, y por lo tanto hay un importante margen para un aumento general de la producción en todo

el país, una vez que el mercado esté preparado para absorberla. Debido a razones climatéricas, la Provincia de Mendoza está en condiciones inmejorables para producir manzanas de alta calidad. En este sentido mediará únicamente la competencia de los Valles de Río Negro y Neuquén. Dentro de la provincia conviene intensificar el cultivo de San Rafael, del Valle de Uco, Tupungato y partes altas de Tunuyán. Las variedades recomendadas por el Ministerio de Agricultura, según el orden en que se cosechan, son las siguientes: Belleza de Bath, Lord Nelson, Rival, Ponathan, Deliciosa, King David, Wellington, Grimes Golden, Commerce, Cleopatra, Rome Bauty, Red Rome, Stayman, Favorita de Munroe, Cox's Orange Pippin, Statesman, Granny Smith, Yellow Newton. La cosecha de las variedades más tempranas empieza en la provincia a fines de diciembre, pero la cosecha principal, como de las variedades Jonathan y Deliciosa es en febrero. La cosecha de las últimas variedades es a fines de abril.

Con esto hemos dado un resumen de la situación de las principales especies frutícolas en la provincia y de sus posibilidades de desarrollo en el futuro. Pero para contar con una base para una apreciación más exacta, sería necesario realizar censos periódicos, ya que no es suficiente recurrir a cálculos y estimaciones. Estos censos deben ser nacionales, e incluir el consumo y las posibilidades del país entero.

TIPO DE EXPLOTACIÓN. — Como las tierras en que se desarrollan los cultivos frutícolas de la provincia son de irrigación y por lo tanto de elevado valor, sometidas a cultivos intensivos, es natural que en la explotación predominen las propiedades más pequeñas. Esto se verifica en escala mayor aún que en Río Negro, pero menor que en San Juan. Así lo confirman los datos del último Censo Nacional Agropecuario.

CUADRO N° 10

Hectáreas	N° de explotaciones
Hasta 5	345
Más de 5 y hasta 10	183
» » 10 » » 25	165
» » 25 » » 50	59
» » 50 » » 75	19
» » 75 » » 100	10
» » 100 » » 150	11
» » 150 » » 200	4
» » 200	10
No determinado	1
	807



DESTINO DE LA PRODUCCIÓN MENDOCINA. — Nos ocuparemos primero de la distribución en el mercado interno de la fruta despachada, o sea exportada de la provincia. En segundo término consideraremos la enviada al extranjero.

MERCADO INTERNO. — En el cuadro sexto dimos los totales en toneladas correspondientes a las diversas especies frutícolas despachadas en la provincia. Estas, por lugares de destino, se distribuyeron en el año 1940 en la siguiente manera: Capital Federal, 29.303 (65 %); Provincia de Santa Fe, 7.141 (16 %); Provincia de Córdoba, 4.772 (11 %); y el 8 % restante se distribuyó entre la Provincia de Buenos Aires y el resto del país. El total despachado de la provincia en ese año era de 45.203 toneladas. Los porcentajes varían según la especie de fruta que se considere. Así por ejemplo, Santa Fe absorbe el 18 % de peras, uvas y manzanas, pero solo un 8 % de ciruelas, 5 % en duraznos y el 3 % en otras frutas. En la Capital Federal la absorción en uvas alcanzó cerca del 60 %; en peras y manzanas alrededor del 65 %; y en ciruelas, duraznos y otras frutas el 80 %.

Esto demuestra la preponderancia de Buenos Aires en nuestro comercio frutícola, pero hay que tomar en cuenta que estas remesas no están destinadas al consumo exclusivo de la Capital. Parte de ellas se redistribuyen, y están destinadas a las zonas circunvecinas de la Capital, al interior, o al extranjero. No se conocen las cifras de los dos primeros lugares de destino. Analizaremos por lo tanto el tercero, —la exportación— que comprende el 14 % (año 1940) de la fruta enviada a la Capital. En cuanto a ciudades del interior, únicamente en Tucumán y Santiago del Estero ha habido un aumento apreciable en el consumo de fruta mendocina, debido a la construcción de dos frigoríficos.

EXPORTACIÓN. — Nos limitaremos por ahora a analizarla desde el punto de vista de la Provincia de Mendoza, para volver a tratarla más detenidamente, dentro del capítulo de la exportación en general. Daremos a continuación las cifras de la exportación de la provincia en los últimos tres años, clasificadas por especies y en kilogramos:

CUADRO N° 11

Especies	1938	1939	1940	5 meses de 1941	% 1941 sobre total del país.
Ciruelas	245.945	497.268	100.683	519.692	98,6
Duraznos	636.568	769.645	172.934	526.742	100
Cerezas	—	—	36	—	—
Damascos	—	—	1.719	5.022	100
Manzanas	707.710	1.175.330	655.260	319.220	11,67
Melones	14.355	—	15.968	29.955	10,8
Membrillos	—	88.490	37.460	—	—
Pelones	—	8.082	801	13.761	100
Peras	2.524.779	3.048.577	1.339.600	1.820.317	14,75
Uvas	4.412.001	4.883.433	2.774.041	2.516.355	44,28
Otras frutas	236.793	3.400	—	—	—
TOTAL	8.778.151	10.474.225	5.098.502	5.751.064	26,008

En cuanto al porcentaje sobre la exportación total de la Argentina, le correspondía a la Provincia de Mendoza un 26,5 % en el año 1938, 19,4 % en 1939 y el 20,90 % en 1940. Entre los años anteriores, en 1936 por ejemplo, a la Provincia de Mendoza le había correspondido un 39 % sobre la exportación total, que era entonces de 27.617 toneladas. Quiere decir, que la participación de la provincia sobre la exportación total ha disminuído en proporción, habiendo aumentado en cambio las de Río Negro y San Juan. En uno de los principales rubros, las uvas de mesa, la exportación sanjuanina al exterior está superando a la de Mendoza. Por ahora, la provincia sigue manteniendo el segundo lugar en la exportación en el orden nacional, siguiendo a Río Negro, que tiene más del 60 %.

En general podemos decir, que la producción mendocina no ha sido afectada tan rudamente por la pérdida de los mercados extranjeros, como la del Río Negro; tanto por la razón de la mayor importancia que tiene la exportación para la economía frutícola de aquel territorio, como por el hecho de que el principal rubro dentro de la exportación de Mendoza, las uvas de mesa no ha sido tan afectado por la guerra, como lo han sido las peras del Río Negro. Para la exportación de uvas los Estados Unidos y el Brasil han sido siempre nuestros principales compradores y por lo tanto se han conservado los principales mercados, aunque la escasez de bodegas ha provocado también una reducción últimamente. En cuanto a la parte que tiene la exportación en la absorción de la producción de frutas de la provincia, podemos estimarla en un término medio del 10 %, menor que el porcentaje que le corresponde sobre la misma en Río Negro.

Hemos analizado por lo tanto la fruticultura de Mendoza, desde su geografía y distribución entre los principales departamentos, del punto de vista del área que ocupa y de la evolución a través de los distintos censos; apreciando el número de plantas en cada especie frutal; tomando en cuenta los cambios en cada especie producidos a partir del último censo, en cuanto sea posible estimarlos sin realizar un nuevo censo completo; hemos visto el número de plantas de las distintas especies frutales en cada uno de los departamentos, viendo así la distribución dentro de la provincia y además las unidades de explotación y su clasificación por extensión. También nos hemos referido a la producción total en toneladas, cuyas variaciones con posterioridad al censo podemos únicamente seguir a través de las planillas de los ferrocarriles, sobre las expediciones de fruta de origen provincial con destino a los mercados consumidores (del país y extranjero) y del cálculo de la Dirección de Frutas para la última cosecha. Además hemos visto la forma en que absorben la producción mendocina los distintos mercados consumidores del país.

Con los elementos considerados, podemos sacar determinadas conclu-

siones sobre el papel que ocupa la fruticultura en la economía general de la provincia:

1) Que la producción de uvas de mesa sigue siendo la mayor por su valor y su volumen, dentro de la producción frutícola de la provincia.

2) Que la de duraznos mantiene el segundo lugar, habiéndolo conservado a pesar de una intensificación transitoria, que ya cesó, en el cultivo de los perales.

3) Que el departamento de San Rafael sigue manteniendo su lugar como el principal de producción frutícola de la provincia, pero correspondiéndole un menor porcentaje sobre el total.

4) Que la fruticultura desde el punto de vista del valor de la producción, ocupa el segundo lugar entre las actividades agrícolas de la provincia, con un valor de 55.000.000 m\$,n, de acuerdo a lo estimado en el último censo nacional.

PROVINCIA DE SAN JUAN. — Igual que en la Provincia de Mendoza, sus tierras frutícolas son tierras de irrigación. Predomina el cultivo intensivo. El único departamento donde no se practica exclusivamente el cultivo por riego artificial, es el del Valle Fértil, donde se empezó a practicar el cultivo en secano.

Con el agua del río de San Juan se riegan en total unas 140.000 hectáreas. Además hay que agregar el río Jachal, que riega cerca de 30.000 hets., y que sería susceptible de llegar hasta 60.000 hets., y por último el río Valle Fértil, cuyas aguas aún no han sido aprovechadas, pero que podría regar unas 50.000 hets. La provincia disponía en la fecha del censo de 607.218 plantas frutales. Transcribimos a continuación las cantidades que arrojó en cada especie:

CUADRO N° 12

Especies	En asiento	En producción	Prod. en ton.	m\$n Valor de la prod.
Cerezos	7.150	2.718	57	No hay estimación
Ciruelos	53.467	25.659	246	62.000
Damascos	32.889	46.844	359	No hay estimación
Durazneros	182.934	254.692	2.849	712.000
Guindos	82	69	—	No hay estimación
Manzanos	64.755	129.821	1.032	289.000
Perales	42.668	45.396	427	108.000
Uvas de mesa ...	264.000	12.786.000	73.982	17.588 (1)

En total llega a 1.986 hets. (2) el área sembrada con frutales en la provincia, y se calcula que sólo 1.050 hets., con unas 300.000 plantas fru-

(1) En el valor de la producción figura incluido el de las pasas de uva.

(2) Censo Nacional Agropecuario; 1936-1937.

tales, están agrupadas en montes frutales con finalidad comercial. El número de explotaciones según el último censo era de 178. De acuerdo al mismo, las explotaciones frutícolas de la provincia se dividían, según su extensión, en la siguiente forma:

Hasta 5 hectáreas	124
De 5- 10 »	20
» 10- 25 »	13
» 25- 50 »	12
» 50- 75. »	1
» 75-100 »	3
» 100-150 »	—
» 150-200 »	1
Más de 200 »	3
No determinada	1
TOTAL	178

Vemos por lo tanto que las explotaciones frutales están extraordinariamente subdivididas, teniendo las dos terceras partes de las explotaciones una extensión menor de 5 hectáreas. Esto se debe tanto al valor de la tierra, por ser tierra de irrigación, como al tipo de cultivo que predomina, que es el intensivo.

ZONAS FRUTÍCOLAS. — Las zonas frutícolas de la provincia son:

Albardón	9 de Julio
Angaco Norte	Pocito
» Sur	Rivadavia
Calingasta	Santa Lucía
Caucete	Sarmiento
Concepción	Trinidad
Chimbas	Ullún
Desamparados	Valle Fértil
Iglesia	25 de Mayo
Jachál	

PRODUCCIÓN ACTUAL. — Según la estimación de la Dirección de Frutas, publicada en el Boletín correspondiente de diciembre de 1940, las cifras para frutas de carozo y pepita eran las siguientes (calculadas para la cosecha de 1941):

Ciruelas	810 toneladas
Duraznos	6.400 »
Peras	2.000 »
Manzanas	3.800 »

Para uvas de mesa, el último Censo Nacional Agropecuario calculaba la producción de la provincia en 75.982 toneladas, siendo mayor que la de Mendoza, y por lo tanto la primera del país.

FRUTAS DESPACHADAS DE LA PROVINCIA DE SAN JUAN

CUADRO N° 13 (1)
Noviembre 1937-Junio 1938

Especies	Total despachado	Despachado a Capital
Cerezas	—	—
Ciruelas	4	—
Damascos	445	401
Duraznos	809	612
Manzanas	4	4
Melones	1.633	1.485
Peras	14	—
Uvas	36.464	30.378
Otras frutas	147	78
TOTAL	39.520	32.958

Noviembre 1938-Junio 1939

Especies	Total despachado	Despachado a Capital
Cerezas	—	—
Ciruelas	52	47
Damascos	507	452
Duraznos	887	714
Manzanas	124	118
Melones	1.442	1.330
Peras	27	22
Uva	43.054	35.094
Otras frutas	451	394
TOTAL	46.545	38.171

Noviembre 1939-Junio 1940

Especies	Total despachado	Despachado a Capital
Cerezas	—	—
Ciruelas	10	3
Damascos	601	546
Duraznos	361	317
Manzanas	225	218
Melones	2.398	2.286
Peras	35	29
Uvas	54.899	45.147
Otras frutas	289	244
TOTAL	58.818	48.790

(1) Los datos correspondientes al año 1938 los hemos sacado del N° 261 de la Revista B. A. P.; los de 1939 y 1940 los hemos extraído de las planillas del Ferrocarril B. A. P., gracias a una deferencia de la Oficina de Propaganda.

Considerando los resultados obtenidos en el Censo Nacional Agropecuario de 1936 y comparándolos con los datos sacados de las planillas estadísticas del F. C. P., sobre el movimiento total de cargas de la provincia, podemos calcular que la producción sanjuanina de los últimos años oscila entre 50.000 y 60.000 toneladas. Se caracteriza en comparación con otras zonas del país por una menor diversificación en sus cultivos frutícolas. La producción es comprendida en una inmensa proporción por la de uvas de mesa, habiendo llegado esta última a superar en 1939 y 1940 a la de Mendoza. En segundo lugar siguen los melones, que están además entre las pocas especies, cuya exportación pudo aumentarse a pesar de la guerra.

Como en el caso de Mendoza, la fruta sanjuanina despachada a la Capital Federal, no está destinada exclusivamente al consumo de ésta. En parte es redistribuida entre las poblaciones del interior y el resto va al extranjero. Con base al tráfico total de frutas despachadas de la provincia y a las cifras correspondientes a la exportación fuera del país, podemos calcular que esta última ha absorbido en los últimos años de un 5 % al 10 % de la producción total de la provincia.

EXPORTACIÓN:

CUADRO N° 14
En kilogramos (peso neto)

Especies	1937	1938	1939	1940	5 meses de 1941	% sobre el total del país en 1941
Kakis	—	450	—	—	—	—
Manzanas ...	5.080	—	34.220	—	—	—
Melones	132.622	221.952	79.418	103.285	243.280	88
Membrillos ..	—	49.460	—	—	—	—
Uvas	3.724.929	3.952.456	4.267.235	3.385.564	3.166.245	55,72
TOTAL	3.862.631	4.224.318	4.280.873	3.488.849	3.409.525	15,419

En cuanto al porcentaje sobre la exportación total nacional, en el año 1939 era del 8,20 % y en 1940 del 14,30 %. Es de observar que entre las grandes zonas frutícolas nacionales, la exportación de la Provincia de San Juan es la que menos ha sido castigada por la guerra actual.

Con esto damos por terminado el estudio de los antecedentes geográficos de la región de Cuyo. Los demás problemas que quedan por tratar, como la cuestión de los frigoríficos, del flete, estaciones de empaque y otros, los estudiaremos al analizar la comercialización de la fruta, dentro del marco de la economía general.

REGIÓN SUR. — Comprende las zonas de Río Negro, Neuquén y Chubut. Actualmente solo la primera es de importancia dentro de la economía nacional y por lo tanto concentraremos en ella nuestro estudio.

RÍO NEGRO. — Esta zona quedó abierta a la producción sobre base comercial, con la habilitación del sistema de irrigación del Río Negro, terminado en el año 1921. A partir de entonces, en el corto plazo de 2 décadas, se convirtió en la zona frutícola principal del país desde el punto de vista de la exportación y también de su producción, que sobrepasa actualmente a cualquiera de las demás zonas en frutas no cítricas. Dentro de este período la evolución principal se produjo en la última década, porque la primera era esencialmente de organización. Sin embargo, más aún que en la importancia de lo ya realizado, el valor de este territorio para la fruticultura reside en sus posibilidades aún no aprovechadas, o sea en sus perspectivas potenciales, ya que estas son inmensas, tanto debido a sus condiciones climáticas, a la fertilidad de sus suelos, como a otras condiciones que iremos estudiando en este capítulo de nuestra monografía. La distancia de la Capital Federal a la capital del territorio es de 916 kms.; la distancia al valle del Río Negro, con las principales zonas frutícolas, sobrepasa los 1.100 kms.; así como por ejemplo a la región de Cipolletti, región frutícola principal es de 1.188 kms., que se cubren en unas 25 horas de ferrocarril.

CONDICIONES CLIMÁTICAS. — El clima es en general benigno, con una temperatura media anual que oscila entre los 14 y 16 grados centígrados. La humedad media anual es de un 25 %, con pocas precipitaciones. Las lluvias alcanzan a unos 180 mm. Debido a su clima más frío, proveniente de su ubicación más austral con respecto a Mendoza, su producción tiene unos 10 días de retardo respecto a esa provincia.

TIPO DE EXPLOTACIÓN. — La propiedad se halla sumamente dividida aunque en general menos que en la Región de Cuyo, y predomina la explotación por el propietario. Esto seguramente es debido en primer término al alto valor de la tierra (cosa que sucede, como ya vimos, con todas las tierras de irrigación), factor preponderante que conduce al cultivo intensivo, favorece a la explotación por el propietario y se opone a la concentración de la propiedad de la tierra en pocas manos. Por no tener datos posteriores a disposición, nos referiremos a los que nos trae el Censo Nacional Agropecuario.

(¹) El área cultivado total del territorio en el año agrícola 1936-1937 era de 75.645 hets., estando 10.207 hets. cultivadas con plantas frutales, lo que significa un 13,5 %. En el mismo año la clasificación de las explotaciones según la extensión total de las propiedades era la siguiente:

(¹) Datos estadísticos del Censo Nacional Agropecuario.

CUADRO N° 15

Hasta 5 hectáreas	172
De 5- 10 »	220
» 10- 25 »	231
» 25- 50 »	43
» 70- 75 »	2
» 75-100 »	11
» 100-150 »	1
» 150-200 »	4
Más de 200 »	5
No determinada	1
TOTAL	690

Vemos por lo tanto por el cuadro que antecede, como prácticamente todas las explotaciones frutícolas se hallan también en el territorio de Río Negro en manos de pequeños propietarios y sería muy interesante hacer un estudio más profundo de este aspecto social de la fruticultura y su derivación sobre la subdivisión de las tierras.

EXTENSIÓN DE LAS PRINCIPALES ESPECIES FRUTÍCOLAS; TOTAL DE PLANTAS Y NÚMERO DE EXPLOTACIONES. — Transcribimos los datos del último censo, distinguiendo entre frutas secas, de carozo y de pepita.

CUADRO N° 16

Especies	Plantas en asiento	Plantas en producción	N° de explotaciones
<i>De frutas secas:</i>			
Almendros	654	350	62
Nogales	897	393	120
<i>De carozo:</i>			
Cerezos	9.145	20.660	1.207
Ciruelos	54.837	31.301	1.821
Damascos	3.712	6.669	1.008
Durazneros	99.059	121.022	2.333
Guindos	645	2.232	146
<i>De pepita:</i>			
Manzanos	567.546	538.408	2.501
Membrillos	44.289	79.437	1.420
Perales	685.534	1.071.932	2.459
<i>Uvas de mesa</i>	78.400	836.600	438

Estos datos en gran parte pueden considerarse sumamente anticuados. Sería imprescindible realizar un censo que nos dé las cifras actuales, para evitar que se repita con otras variedades y otras especies el problema que surgió en el caso de las peras Williams. El movimiento

de plantas en producción que dejan de producir por llegar al límite de edad, y de plantas en asiento que llegan a la época de producción modifica continuamente el cuadro. Según un censo particular (1) había en Diciembre de 1935, 1.748.474 perales; 777.530 manzanos y 91.000 durazneros, etc. O sea, había un total de 2.611.000 árboles de las principales especies. En esa época se notaba ya dentro de los perales una disminución entre las Williams, a las que antes había correspondido un total del 87 % sobre la producción de peras.

Damos a continuación las cantidades producidas en toneladas en las principales especies de acuerdo al Censo Nacional Agropecuario y las estimaciones de los valores correspondientes publicadas en la Revista del Instituto de Investigación de la Provincia de Mendoza.

CUADRO N° 17

Especie	Producción en ton.	o/00 sobre el total	Valor de producción	Valor de la producción por habitante
Peras	22.870	575,6	5.809	127,2
Manzanas	14.119	314,5	3.995	86,6
Membrillos	1.429	94,9	150	3,3
Ciruelos	533	40,7	133	2,9
Duraznos	3.118	49,5	779	17,1
Uvas de mesa (2)	2.018	12,8	444	9,7

Vemos que de acuerdo al rubro que antecede, la mayoría de la producción nacional de peras se concentra en el Valle del Río Negro, como así mismo produce casi una tercera parte de la totalidad de las manzanas de la Argentina, siguiendo en el segundo lugar a la Provincia de Buenos Aires.

En cuanto al valor total de la producción frutícola, con base a los datos del censo fué estimada en 13.045.000 m\$n., lo que significa una décima parte del valor total de la producción nacional. El valor de la producción por cápita era entonces de 285,7 m\$n., o sea por mucho el más elevado del país. No podemos atribuir ya a estas cifras una mayor exactitud, porque han quedado muy sobrepasadas por la realidad, como veremos más adelante, al considerar el tráfico y la exportación de frutas. Así veremos entonces, que solo en el año 1939 el Ferrocarril Sud transportó un total de 90.000 toneladas.

(1) De la A. F. D., datos publicados en el artículo de PAUL NYHUS, « Argentine Pear Industry », Revista *Foreign Agriculture*, Nueva York. Vemos que arroja resultados en cierto modo contradictorios con los posteriores del censo oficial, y de la tendencia de aumento en la fruticultura de Río Negro.

(2) En el rubro de uvas de mesa figuran incluidas las cantidades correspondientes a pasas de uvas, pero no modifican apreciablemente las cifras exactas, por ser insignificante la industrialización para obtención de pasas de uva en el territorio.

PRINCIPALES REGIONES FRUTÍCOLAS. — Las principales regiones frutícolas del territorio son: Cinco Saltos, Cipolleti, General Fernández Oro, Allen, Cte. C. M. Guerrico, Coronel J. F. Gómez, Fuerte General Roca, Alejandro Stefenelli, Cervantes, Mainqué, Ingeniero Luis A. Huergo, General E. Godoy, Villa Regina, Ceichinales, Ingeniero J. Romero, Chimpay, Coronel Belisle, Choele Choel, Río Colorado. En el año 1939 las de mayor tráfico eran, en el orden indicado: Cinco Saltos 21.466 ton., Allen 16.704 ton., Cipolleti 15.964 ton. y Villa Regina 12.791 ton. En todas las demás regiones el tráfico ha sido menor.

En los últimos años la producción frutícola del Río Negro ha seguido aumentando rápidamente, pero se considera que en su rubro principal, las peras, o por lo menos en lo que atañe a la variedad de las Williams, la expansión será más reducida en el futuro. En cuanto a estas últimas, puede anticiparse que disminuirán en relación a la totalidad de la producción de peras, con un probable aumento en la proporción de las variedades tardías, que aún no han llegado al límite de saturación del mercado, y que encontrarán mayores facilidades para ser exportadas (dentro de ciertos límites), a los Estados Unidos. Pero este problema por su importancia lo analizaremos en el capítulo siguiente.

Otro factor que contribuirá con el tiempo a la limitación en la expansión de los cultivos, es el de la tierra explotable de acuerdo al actual sistema de irrigación, que como máximo permite un aumento en un 20-30 % del área cultivada. Sabemos que la disponibilidad de tierras nuevas incide sobre los precios de la tierra en general y por lo tanto repercute, indirectamente, sobre los costos de producción; es un factor que debe tomarse en cuenta para cualquier cálculo anticipado sobre la producción futura del territorio.

MONTO DE LA PRODUCCIÓN FRUTÍCOLA. — De acuerdo a lo suministrado por el ferrocarril Sur, el movimiento de cargas de frutas transportadas por esta línea, desde Río Negro, alcanzaba los siguientes totales en los 3 últimos años:

CUADRO N° 18 (Cantidad en kilogramos)

Especies	1939	1938	1940 (hasta Abril)
Peras	36.381.895	53.031.280	36.541.000
Manzanas	19.183.790	31.068.645	27.136.000
Duraznos	2.166.990	1.342.280	111.000
Ciruelas	317.135	193.825	133.000
Uvas	287.020	663.900	1.471.000
Damascos	168.170	42.450	—
Cerezas	73.084	22.000	—
Membrillos	101.000	1.958.140	29.000
Otros	38.870	432.675	—
TOTAL	58.717.954	88.755.195	65.421.000

Las cifras hasta abril de 1940 pueden considerarse casi como definitivas para todo el año, ya que el movimiento posterior a abril es insignificante.

Estas estadísticas sobre el tráfico ferroviario son la base más segura para estimar la producción total. Podemos calcular que abarcan en Río Negro más de un 80 % de ésta, y que la diferencia es destinada al consumo local, o es transportada por camiones y otros medios fuera del territorio.

La Dirección de Frutas y Hortalizas anticipaba a fines del año pasado el siguiente cálculo de la cosecha actual (1):

Duraznos	600 toneladas
Membrillos	2.000 »
Peras	32.000 »
Manzanas	27.000 »

Sobre la producción de peras correspondían 22.000 toneladas a la estimación de la variedad Williams y de las manzanas 8.000 toneladas a la de las Deliciosas. Esta estimación es el único dato que puede servir como índice para conocer la proporción de Williams y Deliciosas, que hay sobre la producción total en cada especie respectiva. Se desprende de ella además, si la cotejamos con la estadística del movimiento del tráfico, una ligera reducción en general sobre la cosecha del año pasado, aun cuando recién podrán hacerse apreciaciones definitivas cuando se conozcan las cantidades expedidas en el actual, ya que las estimaciones de producción, basadas por cada zona y las respectivas subdivisiones en los informes de los ingenieros agrónomos destacados, están sujetas siempre a errores de mayor o menor importancia.

Comparado con el cuadro N° 17, en que figuran los datos respectivos del Censo Nacional Agropecuario, la producción frutícola del territorio ha aumentado en los últimos 5 años principalmente para las manzanas, donde actualmente alcanza el doble. Para las peras la comparación es más difícil, debido a la cosecha extraordinaria de 1939; pero tomando el promedio de los últimos 3 años, que es de 42.000 toneladas, el aumento es algo menor del doble. En cuanto a las peras, a pesar de faltar datos que permitan una comparación, todo indica que la proporción mayor del aumento pertenece a las variedades de invierno.

En proporción, comparado con otras zonas del país, Río Negro ha conservado su porcentaje del Censo Nacional Agropecuario sobre el total de la producción nacional; en la producción de manzanas ha aumentado su porcentaje del 31,45 % al 51 %.

(1) Boletín Informativo de la Dirección de Frutas, diciembre de 1940.

EXPORTACIÓN. — Damos a continuación las cifras de la exportación del territorio correspondientes para cada una de las especies de frutas frescas al transcurso de los últimos años:

CUADRO N° 19.

1936		1937	
Especies	Kgs.	Especies	Kgs.
Ciruelas	15.110	Ciruelas	14.895
Duraznos	40.490	Duraznos	25.443
Manzanas	3.252.102	Manzanas	4.685.040
Membrillos ...	6.270	Membrillos ...	7.950
Peras	7.534.240	Peras	11.948.320
TOTALES ..	10.848.212	TOTALES ..	16.684.741
Porcentajes ..	41,676 %	Porcentajes ..	58,50 %
		Otras frutas ..	3.129

1938		1939		1940	
Especies	Kgs.	Especies	Kgs.	Especies	Kgs.
Ciruelas	20.835	Ciruelas	95.247	Ciruelas	4.851
Duraznos	61.938	Duraznos	360	Manzanas	2.384.660
Manzanas	10.222.580	Manzanas	4.099.900	Membrillos ...	3.480
Membrillos ...	612.791	Membrillos ...	1.535	Peras	10.400.715
Pelones	2.151	Peras	11.219.730	TOTAL	12.793.706
Peras	25.123.742	TOTAL	15.416.772	Porcentaje	57,86 %
TOTAL	36.044.037	Porcentaje ...	63,23 %		
Porcentaje ...	70,07 %				

La exportación del territorio (con destino a los mercados del exterior), alcanzó a superar la del resto del país a partir del año 1937, a raíz del incremento de los embarques de peras, para alcanzar su porcentaje máximo en 1939 con un 70 % y declinar a partir de entonces.

ORIENTACIÓN DE LA FRUTA EXPEDIDA DEL TERRITORIO. — A pesar de que no hay una distribución especial de los mercados de consumo entre las diversas zonas productoras, debido a factores naturales, Río Negro abastece con preferencia (aparte de los puntos restantes de la zona de influencia del Ferrocarril Sur), al mercado de la Capital Federal y pueblos circunvecinos y a la Provincia de Buenos Aires en general, además de su predominio absoluto en la exportación del país. Mendoza empezó a orientarse más hacia las ciudades del interior, donde encontrará mercados con mayor facilidad, una vez que la fruta sea expedida a los respectivos centros de consumo en forma directa, en lugar de pasar como centro de distribución obligatorio por la Capital Federal. Este análisis sobre la forma en que se reparten los mercados consumidores entre las

principales zonas productoras, se refiere únicamente, como es lógico, a la producción de peras y manzanas.

ZONA DEL DELTA.— Esta región, que comprende el norte de Buenos Aires y sur de Entre Ríos, abarca además de las islas del Delta del Paraná a las plantaciones de tierra firme de San Nicolás y San Pedro. En la zona que se encuentra en la situación más favorable por su gran cercanía al mercado de consumo de la Capital Federal. Tanto por este hecho como por una serie de otros factores (menor precio de la tierra, factores climáticos), se encuentra en condiciones de producir frutas a precios muy inferiores, que las zonas de Río Negro y Mendoza, aun cuando por su inferior calidad y numerosas plagas no se destinan a la exportación. Es en cambio por la baratura de sus precios un producto ideal para las clases menos acomodadas, que no se hallan en condiciones de pagar precios elevados. Únicamente en frutas cítricas ha dado origen a una exportación que no es de mayor importancia. En cuanto a su clima, es templado y húmedo, con las mayores precipitaciones pluviales entre las zonas productoras del país.

Prácticamente es la única zona frutícola en que el productor puede llegar personalmente al mercado, concurriendo conjuntamente con los compradores. El flete es por lo tanto insignificante, como asimismo reducidos los riesgos por descomposición. No hay tampoco gastos por envases, ya que el transporte es a granel, llevándose las frutas en grandes canastos.

Esta zona tiene producción durante todo el año, ya que es la única del país en que se obtiene en vasta escala tanto frutas frescas cítricas como no cítricas. Sus cosechas son abundantes y se obtienen toda clase de ciruelas, duraznos, manzanas, membrillos, limones, naranjas y otras cítricas.

La fruticultura del Delta es lucrativa. Vemos que tiene características especiales y problemas muy diferentes a los que más gravitan en las demás zonas. El principal es el desarrollo de las plagas, que encuentran un ambiente propicio para desarrollarse por la humedad y la continua evaporación de las aguas. Otro de importancia es la falta de un frigorífico con estación de empaque, que podría construirse en la misma localidad del Tigre.

En cuanto a los servicios técnicos de la nación, éstos se realizan por inspectores destacados de la misma Capital Federal. Hay un laboratorio de fitopatología desde el año 1936, que investiga las plagas.

Existen en total unas 3.300 explotaciones dedicadas a la industria frutícola y forestal. Se calculaba en 1939 el número de árboles frutales en producción en 4.018.557 unidades y en 1.047.829 el de los árboles en asiento ⁽¹⁾.

(1) De la Revista *A. F. D.* y discurso del subsecretario de Agricultura, Revista Agrícola, año 1939.

Damos a continuación en kgs. las cantidades de frutas frescas entradas por los puertos de Tigre y San Fernando, que reflejan la producción casi total de la zona (prescindiendo del consumo local y venta directa por los isleños, etc.):

CUADRO N° 20

Fruta no cítrica.

Especies	1938 Kgs.	1939 Kgs.	1940 Kgs.
Cerezas	9.492	—	—
Ciruelas	13.067.100	10.044.015	1.396.096
Duraznos	6.154.202	11.981.395	270.875
Kakis	363.098	310.086	36.036
Manzanas	17.984.054	18.233.742	5.560.126
Membrillos	6.727.094	6.820.406	3.382.800
Nisperos	330	—	90
Peras	1.897.070	1.811.871	668.412
TOTALES	46.181.841	49.183.587	11.270.435

Vemos que la producción normal alcanza en frutas no cítricas a cerca de 50.000 toneladas, debiéndose la mala cosecha de 1940 a factores climáticos. Damos a continuación la producción de frutas cítricas, por el año 1940:

CUADRO N° 21

Fruta cítrica

Especies	Unidades
Limones	31.768.749
Mandarinas	4.208.520
Naranjas agrias	1.712.050
» comunes	6.676.255
» ombigo	4.114.920
Pomelos	41.436
Toronjas	10.250
TOTAL	48.532.180

REGIÓN DEL ATLÁNTICO. — Está situada en la Provincia de Buenos Aires en las proximidades de la costa del Río de la Plata y del Océano Atlántico, desde los 35 hasta los 37 grados de latitud sur. El clima es en general templado, oscilando entre los 14 y 17 grados centígrados, y además húmedo. Exceptuando Quilmes y Dolores, zonas frutícolas tradicionales, las restantes son nuevas, aunque ya han entrado en producción. No es zona de riego, pero las lluvias anuales, que dan un promedio de 900 mm, son suficientes para una buena producción.

Predominan como unidades de explotación las fincas de gran extensión debido a la menor subdivisión de la tierra; por lo general cada uno de los productores posee galpones propios de empaque.

PRODUCCIÓN.—De acuerdo a la estimación de la Dirección de Frutas para la cosecha del año en curso se calculaban las siguientes cantidades para la zona:

Duraznos	200 toneladas
Peras	180 »
Manzanas	3.200 »

Vemos que la importancia actual de la zona reside en sus cultivos de manzanas, que están aún en los comienzos y tendrán por lo tanto grandes perspectivas de desarrollo, debido a diversos factores económicos, que le dan ventaja hasta sobre la misma zona de Río Negro.

Los principales partidos que comprende la zona son los de Quilmes, Castelli, Dolores, Madariaga, Juancho, Macédo, Cobo y General Pueyrredón. El radio que abarca llega hasta 500 km de distancia de la Capital Federal.

En cuanto a su participación en la exportación, únicamente tiene importancia para las manzanas. En las estadísticas de la Dirección de Frutas para exportación no figura la Provincia de Buenos Aires clasificada en sus zonas frutícolas respectivas, pero puede decirse que las manzanas exportadas provienen íntegramente de la región del Atlántico. Las cantidades en toneladas son: 1937, 403 ton; 1938, 121 ton; 1939, 296 ton; 1940, 52 ton.

REGIÓN DEL NORTE.—Comprende las zonas frutícolas de las provincias de Tucumán, Salta y Jujuy, siendo el clima dentro de esa zona muy variable, aunque generalmente caluroso. Es una región predominantemente de frutas cítricas y variedades subtropicales. Sin ser zona de riego, produce fruta de alta calidad, destacándose entre otras la del valle de Calilegua en la Provincia de Jujuy, por sus pomelos y sus naranjas, las primeras que llegan en la temporada a la Capital Federal.

La producción de frutas no cítricas de climas templados es más bien reducida y de importancia regional. No insistimos por lo tanto dentro de los límites señalados a nuestro tema, en cuanto a las características de esta región, que más bien deben ser consideradas conjuntamente con la región de la Mesopotamia en un trabajo especial sobre las frutas cítricas.

RESUMEN FINAL.—Damos por terminada así la discriminación geográfica de elementos relacionados con la fruticultura nacional, que hemos tratado de establecer a través del estudio de sus distintas zonas. Para que el análisis fuera perfecto, habría sido necesario incluir muchos otros factores en la consideración de cada zona, que contribuyen a integrar el precio de costo de sus productos, diferenciándolos de otras zonas. No todos estos datos se han podido incluir dentro del marco del presente trabajo, algunos por las dificultades que se oponen a su obtención, y otros

porque hubieran impuesto una extensión en el desarrollo de nuestro tema, que nos habría llevado muy lejos de los límites que deben respetarse en todo estudio especializado, a costa de perder el conjunto de su visibilidad y de su armonía. Así no hemos incluido el factor impositivo, ni la influencia de los salarios de los obreros ocupados en la clasificación y empaque, etc. En cambio, con los factores considerados, tenemos una base para apreciar la gravitación de cada zona sobre la economía frutícola nacional.

TITULO C — ESTUDIO INDIVIDUAL DE ESPECIES Y VARIETADES FRUTALES

CAPITULO 6°

EL PROBLEMA DE LAS PERAS WILLIAMS. — Considerando la importancia que tiene la producción de peras para el mercado interno y la exportación del país, corresponde su estudio especial. Sabemos que es la especie que ocupa el primer lugar en la producción de frutas frescas de la Argentina. En el último Censo Nacional Agropecuario se calculaba su producción total en el país en 40.000 toneladas y en diciembre del año pasado la Dirección de Frutas estimó la cosecha actual en 74.000 toneladas. Vemos por lo tanto que el ritmo acelerado de la producción de peras ha continuado en la misma forma en los últimos años. Por falta de nuevas estadísticas que nos revelen el número exacto de perales, clasificados por variedades, en el país, no podemos prever sino en forma muy relativa la futura expansión de la producción, ni la proporción que corresponderá a las distintas clases. Esto constituye una seria desventaja, porque todo estudio del problema cuenta así únicamente con el material estadístico aportado por los censos particulares y diversas estimaciones de la producción (muy recientes; la primera oficial fué la de la Dirección de Frutas para la cosecha actual). No obstante, podrán llegarse con estos elementos a algunas conclusiones importantes y suficientemente fundadas, como para aconsejar la política que debe seguirse en el futuro.

La esencia del problema en la producción nacional de peras consiste en la desproporcionada concentración en el cultivo de una variedad determinada, que es la Williams. Esto provoca la limitación de la principal cosecha a un período relativamente reducido, y por consecuencia llena los frigoríficos; las bodegas de los vapores; colma los mercados consumidores por encima del límite de su saturación y por repercusión disminuye los precios. *El ideal en fruticultura es cultivar para cada especie distintas variedades, de distintas épocas de cosecha, que permitan el consumo de la especie por un máximo de tiempo posible, con un mínimo de almacenamiento en los frigoríficos necesario y por lo tanto con un mínimo de gastos y en su estado más natural.* Este desiderátum no fué

observado por lo general por los fruticultores argentinos y a consecuencia de esto se han producido todas las desventajas que aquí hemos citado, agravadas aún más por la pérdida de los principales de nuestros primitivos mercados compradores para la pera Williams. Con mucha dificultad ha podido encontrarse a menores precios un sustituto parcial para dichos mercados en nuestra exportación a Estados Unidos y Brasil y también en el aumento de nuestro consumo interno; pero el problema subsiste y puede agravarse repentinamente por alguna cosecha extraordinaria como la de 1939, o por la simple entrada en producción de los árboles nuevos, que hasta la fecha no habían terminado su período de desarrollo. El motivo principal del mal está en una seria desventaja que ofrece la pera Williams comparada con las otras variedades, a saber, su vida frigorífica considerablemente menor. Así la duración máxima de las Williams llega a 2 meses y medio, mientras que hay otras variedades, como la Passe Crassane, que alcanzan a conservarse hasta 7 meses en los frigoríficos. La mayoría de las variedades no llegan a tanto, pero sí sobrepasan la durabilidad de las Williams.

El motivo de la gran estimación de que gozaba la Williams residía en su popularidad entre los consumidores, que condujo también a grandes aumentos en su cultivo en Estados Unidos, pero con la diferencia de que se previó allá con tiempo el peligro. Entre nuestros fruticultores se ha impuesto tal vez un cierto espíritu de uniformidad en este sentido, debido a la falta de organización, a la mala información estadística y a los altos precios y ganancias ⁽¹⁾ obtenidos al principio.

En general, puede calcularse que hay en la actualidad un 65 % de origen Williams sobre la producción total de peras en el país, y puede estimarse que con anterioridad esta proporción había llegado a un máximo del 85 %. Por lo tanto vemos que en los últimos años ha habido una reacción, lo que también nos revelan las cifras de la exportación. Basamos nuestros cálculos en ésta y en la producción, pero con la reserva que naturalmente los porcentajes varían de año en año, por la diferencia en la época de cosecha de las distintas variedades.

La proporción está sujeta a variaciones de cierta importancia en las diferentes zonas del país. Un censo particular, realizado por la A.F.D. en Río Negro en el año 1935, es el único de esta índole que hemos podido obtener, que traiga una clasificación de los perales por variedades. Lo transcribimos parcialmente, pero haciendo la salvedad que la cantidad de Williams estimada entonces con relación al total nos parece más bien baja y en desacuerdo con otras fuentes de información. Una explicación la podría dar el hecho de que el censo de la A.F.D. de entonces comprendía indistintamente a los árboles en desarrollo y a los que ya habían

(1) Ver en la tercera parte « comercialización », el cuadro que transcribimos con los precios percibidos por los productores en los últimos años.

llegado a su período de producción, mientras que los datos que se tienen (sobre producción y exportación), no pueden lógicamente referirse sino a estos últimos.

De acuerdo al censo ya citado del año 1935 había un total de 1.748.474 perales, correspondiendo 956.910, o sea menos del 60 % del total a las Williams. Entre las demás variedades se destacaban las Anjou con 104.810, Arenberg con 110.000, Comice con 33.503, Manzanita con 80.666, Passe Crassane con 190.230 y la demás variedades con cantidades menores.

La misma A.F.D. según estadística publicada por la Revista de este nombre, había embalado en Río Negro, en el año 1939, un total de 775.804 cajones de peras, figurando 587.665 Williams, o sea casi un 75 %.

En cuanto a la estimación del Ministerio de Agricultura de la cosecha del año actual, hecha en diciembre del año pasado, calculaba en algunas zonas la producción de la Williams por separado de las demás variedades, mientras que en otras daba las cifras globales.

Extraemos a continuación de la estimación citada las cantidades respectivas para las zonas de Cuyo, Río Negro y Neuquén.

CUADRO N° 22

Zonas	Peras Williams	Otras
Río Negro y Neuquén	22.000	10.000
Mendoza	6.700	3.000
San Rafael	11.200	2.560
TOTAL	39.900	15.560

De acuerdo a este cálculo había en estas zonas, que son las más importantes para la producción comercial de peras y que comprenden la mayor parte de la cosecha del país, un 64 % de Williams y un 36 % de otras variedades. Estos datos sin embargo no pueden ser aceptados sin previo análisis. Así según la misma Dirección de Frutas se calculaban estas cifras con base a una pérdida para Río Negro de un 5 % de las Williams y de un 30 % de las otras variedades sobre la cosecha del año anterior.

En Mendoza en cambio, para las peras Williams se estimaba un rendimiento análogo al del año pasado, mientras que en las demás variedades se calculaba un aumento del 25 % sobre la cosecha anterior.

En San Rafael se calculaba la cosecha actual con base a un aumento del 30 % sobre la cosecha anterior en las Williams y de un 20 % en las demás variedades.

Como consecuencia de esto tenemos, que el año anterior fué cosechada una proporción menor en peras Williams y mayor en cambio en otras variedades.

En cuanto a las demás zonas del país de donde se tienen datos por separado, la proporción de peras Williams es más reducida, como sucede entre otras en la zona del Delta.

Nos hemos limitado sin embargo a analizar Mendoza y Río Negro; porque son prácticamente las que monopolizan la producción comercial de las variedades de cualidad superior.

EXPORTACIÓN:— Sacamos de las Memorias de la Dirección de Frutas, correspondientes a cada año, la clasificación por variedades de fruta exportada en 1936, 1937 y 1939:

CUADRO N° 23

Año 1936

Variedades	Kilogramos	Porcentaje sobre el total
Buena Luisa	209.939	1.996
Manzanita	350.911	3,335
Packham's Triumph	158.333	1,511
Passe Crassane	182.819	1,738
Williams	8.142.965	77,405
Winter Bartlett	202.336	1,923
» Nelis	223.661	2,126

El total exportado del año era de 10.519.935 kilogramos, correspondiendo el saldo a otras variedades.

CUADRO N° 24

Año 1937

Variedades	Kilogramos	Porcentaje sobre el total
Beurre D'Arenberg	230.890	1,779
Buena Luisa	133.360	1,027
Manzanita	605.410	4,663
Passe Crassane	329.310	2,537
Williams	149.070	78,178
Winter Bartlett	168.850	1,301
» Nelis	251.300	1,936
Packham's Triumph	213.760	1,647

La exportación total del año era de 12.981.920 kilogramos, correspondiendo el saldo a otras variedades.

CUADRO N° 25

Año 1939

Variedades	Kilogramos	Porcentaje sobre el total
Buena Luisa	314.040	1,112
Flemish Beauty	1.168.580	4,137
Manzanita	1.835.660	6,499
Packham's Triumph	536.662	1,900
Passe Crassane	726.120	2,571
Winter Bartlett	757.660	2,682
Williams	17.770.900	62,916
Beurre D'Anjou	1.089.214	3,586
Winter Nelis	1.102.380	3,903

Fué el año record para la exportación de peras; con un total de 28.245.642 kilogramos, correspondiendo el saldo a otras variedades.

Vemos que los embarques de peras Williams tienden a disminuir en proporción al total y ello se debe al estímulo que han constituido los mejores precios para el embarque de otras variedades.

Transcribimos a continuación de un estudio del Ing. Agr. Alberto A. Gaebeler y Rafael Pastoriza, cifras y porcentajes de los embarques, clasificados por variedad y efectuados en el año 1940 con destino al mercado de Nueva York:

CUADRO N° 26

Variedad	Cajones subastados	%
Williams	100.340	60,92
Beurré D'Arenberg	18.313	11,12
Winter Bartlett	11.253	6,83
» Nelis	9.589	5,82
Beurre D'Anjou	9.478	5,76
Packham's Triumph	6.041	3,67
Doyenne D'Alençon	4.918	2,99
Passe Crassane	2.365	1,44
Beurre Bosc	1.444	0,88
Beurre Diehl	648	0,39
Patrick Barry	221	0,13
Doyenne Du Comice	85	0,05
TOTAL	164.695	100,00

Del total de lo embarcado en el año había correspondido un 94 % a Río Negro, un 4 % a Mendoza y un 2 % a Neuquén.

Entre los embarques de Río Negro figuraban las Williams con alrededor de un 60 %, que es también el promedio aproximado sobre el total.

Entre los embarques provenientes de Mendoza había un tercio perteneciente a la variedad de las Winter Nelis.

Vemos por lo tanto que subsiste la tendencia de una disminución apreciable en la proporción de la exportación de las peras Williams, seguida por el aumento correspondiente en otras variedades.

TENDENCIA DE LOS PRECIOS MAYORISTAS. — Transcribimos a continuación de las Memorias de la Dirección de Frutas y Hortalizas, correspondientes a los años 1936-1937-1939, las cotizaciones alcanzadas por las peras en los mercados mayoristas de la Capital Federal, que nos sirven como índice para apreciar las variaciones que han sufrido en el mercado interno (1):

CUADRO N° 27

		Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo				
		Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.			
Williams (2)	1936	5.—	6.—	3.—	4,50	3.—	5.—	3,50	6.—	4,50	7.—			
	1937	4,50	6.—	3.—	5.—	4,50	6.—	4,50	7,50	4,50	9.—			
	1939	3.—	5,50	2,50	4,50	3.—	6.—	4,50	6.—	4.—	6,50			
	1941	4,50	5,70	2,70	4.—	2,60	3,50	4,75	5,80	3,50	5,10			
		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septbre.		Octubre		
		Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	Mín.	Máx.	
P. Cras-	sane .. 1936	8.—	10.—	6,50	9.—	6,50	9.—	6.—	9.—	sin cotiz.		sin cotiz.		
		5.—	8.—	5,50	8.—	5,50	7,50	5,50	7,50	4.—	7.—	3.—	6,50	
W. Ne-	lis 1936	5.—	6,50	5.—	7.—	5.—	7,50	—	—	—	—	—	—	
		1937	—	—	—	—	—	—	4.—	6,50	5.—	6,50	—	—
		1939	5.—	6,50	—	—	—	—	—	—	3,50	6,50	3.—	5.—
W. Bar-	tlett .. 1936	5.—	6.—	8.—	10.—	8.—	10.—	7.—	10.—	7.—	9.—	—	—	
		1937	—	—	—	—	7.—	9.—	7.—	9.—	7.—	9.—	7.—	9.—
		1939	—	—	5.—	7.—	5.—	7.—	4.—	7.—	3,50	6,50	—	—

Para las variedades de invierno nos hemos limitado a dar las cotizaciones de algunas de las más importantes para la exportación y que mejor se han impuesto en el mercado interno; pero pueden considerarse suficientes para indicar la tendencia que han seguido en general todas las demás variedades de invierno en el curso de los últimos años.

(1) Estas cotizaciones corresponden sólo a la producción de Río Negro, pero constituyen una base suficiente, para darnos elementos de juicio también para las demás zonas productoras.

(2) Para calcular los precios máximos y mínimos de las peras Williams en 1941, hemos sacado el promedio aritmético de las cotizaciones semanales, publicadas en el Boletín de la Dirección de Frutas; pero el promedio real debe estimarse inferior, para los primeros meses.

Para las cotizaciones del año pasado (1940), faltan todavía los promedios reales calculados por la Dirección de Frutas, por no haberse publicado aún la Memoria correspondiente.

En general vemos que en los últimos años no ha habido mayores cambios, porque el descenso más pronunciado en los precios de las peras Williams se había producido ya con anterioridad al año 1936 y el rápido aumento posterior de la exportación contribuyó a partir de esta fecha, para actuar como factor de equilibrio en las cotizaciones en el mercado interno. Claro que siempre dentro de la continuación, aunque amortiguada y con interrupciones, de la tendencia descendiente, provocada por el aumento rápido de la producción.

En cuanto al descenso en los precios de las variedades de invierno, es una consecuencia lógica del aumento constante de su producción, pero sin que tal descenso haya llegado en ningún momento a asumir las mismas proporciones que en la Williams y dejando siempre un margen suficiente de rendimiento para los productores y los intermediarios.

PLAN DE VENTAS.— A principios de la campaña de venta de la cosecha actual, la Dirección de Frutas previó las dificultades que iban a producirse para encontrar reemplazo por la pérdida de los mercados europeos. Se consideró que no era suficiente confiar en la compensación que se podía encontrar en un aumento de la exportación a los países americanos y que debía ante todo lograrse una mayor colocación en el mercado interno de nuestro país. A tal efecto la Dirección de Frutas estableció un plan general de ventas, que debía realizarse con la colaboración de los Intendentes y Jefes de Municipio a través de todo el territorio de la República.

Consistía en la creación de 5 centros principales de distribución, para los que se habían previsto las ciudades de Buenos Aires, Bahía Blanca, Rosario, Córdoba y Tucumán. En cada una de estas ciudades había mayoristas encargados de facturar según los pedidos y de acuerdo a un precio básico, de m\$*n* 4.00 generalmente. Los minoristas a su vez debían vender en cada localidad bajo la fiscalización de las Intendencias respectivas y a un precio determinado, que variaba según la distancia del centro de distribución.

El procedimiento para fijar el precio de venta al público era por lo tanto, el de sumar al precio mayorista los demás gastos, como p. ej. el flete desde el centro de distribución más próximo y agregar además una cantidad para gastos generales y utilidad del intermediario minorista. A tal efecto se partía de un precio básico de m\$*n* 4.00 para el cajón de peras en manos del mayorista, más 0,60 \$ de flete (variable según la ubicación), desde el punto de distribución más próximo, más un margen de utilidad y gastos de 1.20 m\$*n*. El precio así resultante de venta al consumidor era de m\$*n* 5.80, debiendo repartirse los gastos por

los diferentes conceptos entre los 20 kgs. del contenido de cada cajón. Así se calculaba teóricamente un precio mínimo necesario de m\$n 0.29 por kilo, que se consideraba que dejaba un margen equitativo para todos los que intervenían en la comercialización de la fruta, o sea, el productor, el intermediario mayorista y el minorista. Lógicamente entre estos gastos el variable era el flete, que estaba en función de la distancia del Municipio respectivo al centro de distribución más próximo.

La Dirección de Frutas debía fijar los precios para los mayoristas, y las municipalidades controlar a los minoristas, para que se mantuvieran dentro de los límites del procedimiento arriba indicado.

En este plan se encaraba por primera vez una descentralización de la distribución, concentrada antes con exceso en la Capital Federal y la extensión del consumo a todas las regiones del país, aún a las más alejadas de los centros de producción y se esperaba lograr un feliz resultado, con base a la fijación de precios y a la fiscalización de los organismos respectivos de la Nación, de las Provincias y de los Municipios.

Este plan, establecido a principios de la campaña, no condujo sin embargo al resultado esperado y a pesar de venderse el cajón por debajo de los límites mínimos y máximos de m\$n 3.50 a m\$n 4.50 calculados (según que se tratara de Fancy o Extra Fancy), a fines de la temporada y cuando ya estaba por iniciarse la cosecha de las variedades tardías, los frigoríficos se hallaban abarrotados y con una cantidad de 500.000 cajones más en depósito que en el año anterior. Esto se debió principalmente a la insuficiencia de la exportación, que si bien registró un incremento a los Estados Unidos y Brasil, que alcanzó para colocar el saldo de nuestra exportación europea del año anterior, era demasiado exigua como para descongestionar el mercado interno dentro de un grado tal, como para conducir a una estabilización de los precios en peras Williams y a la absorción del exceso de producción. No pudo tampoco remediarse esta situación, con el aumento de la fruta destinada a la industrialización.

Otro factor que hizo más difícil la solución del problema planteado, fué la menor resistencia de la pera y su maduración precipitada, que provocó entonces liquidaciones a cualquier precio. Vemos así en la práctica uno de los principales defectos que se atribuyen a las peras Williams.

PRECIOS EN LOS MERCADOS DE NUEVA YORK. — En general los resultados que se lograron este año para la venta de peras Williams en el principal mercado de los Estados Unidos, pueden considerarse relativamente satisfactorios (comparados con el año 1940). Los precios obtenidos se deben en gran parte, a que la intervención del Gobierno norteamericano y el fomento de la industrialización consiguieron absorber totalmente el saldo libre de la producción interna de peras tardías, que en años normales se habían destinado en gran escala a la exportación.

Damos a continuación el promedio de precios de las peras Williams y otras variedades obtenidas en el año 1940 en dicho mercado:

CUADRO N° 28
Por cajón standard y en m\$ñ

Variedades	Origen	E. Fancy	Fancy
Williams	Mendoza	8,21	8,59
»	Neuquén	9,25	8,86
»	Río Negro	9,63	8,99
Arenberg	»	9,81	9,61
Winter Bartlett	Mendoza	7,61	6,87
»	Río Negro	13,25	12,70
» Nelis	Mendoza	10,42	9,84
»	Río Negro	10,43	10,57
Anjou	»	14,57	13,26
O. Triumph	»	12,63	11,43
Alenzon	»	10,20	9,75
P. Crassane	»	10,82	9,66
Bosc	»	10,77	10,39
Diehl	»	9,67	8,93
P. Barry	»	9,27	7,98
P. Barry	»	9,27	7,98
Comice	»	10,38	9,44

No se han publicado aún los promedios reales del año actual, respecto a los meses transcurridos y por lo tanto transcribimos los promedios aritméticos correspondientes a algunos de los embarques y en los que incluimos indistintamente cajones de las categorías E. Fancy y Fancy: 8,12 - 19,05; 7,50 - 17,00; 8,25 - 9,90; 6,30 - 10,50; 7,00 - 10,00; (la primera partida como excepción, corresponde exclusivamente a la graduación Extra-Fancy). Las grandes variaciones de los precios se deben en general a la diferente calidad y condición en que se hallaba la fruta embarcada al arribo a destino, más que a las fluctuaciones en el mismo mercado de Nueva York. Pero repetimos que estos promedios que son de embarques aislados, no sirven como índice de comparación con los del ejercicio anterior. Lo que llama la atención, es la poca diferencia en los promedios obtenidos por las diferentes categorías, Extra Fancy y Fancy, lo que hace entrever deficiencias en la forma en que se efectúa la clasificación, cuando no interviene, como sucede en la mayoría de los casos, la Inspección Comercial de la Dirección de Frutas (que es facultativa).

En el estudio ya citado del Ing. Alberto A. Gaebeler y Rafael Pasto- riza, figuran los gastos totales por cajón, hasta su arribo al local de su- basta, calculados en m\$ñ 8,14. Para la conversión de los gastos en dó- lares a m\$ñ se tomó un tipo de cambio de 4,3644.

El total calculado (1) se descompone en la siguiente forma:

<i>Gastos totales f. o. b. Buenos Aires</i>	m\$ <i>n</i> 3,62
Flete marítimo y seguros (0,606 dólar)	» 2,64
<i>Gastos totales c. i. f. Nueva York</i>	» 6,26
Derechos aduaneros, descarga, acarreo al local subasta (0,43 dólar)	» 1,88
TOTAL DE GASTOS	m\$<i>n</i> 8,14

Al total de gastos corresponde agregar un 9 % (2) sobre el precio promedio ponderado de venta obtenido por cada partida y variedad en Nueva York. Incluyéndolo quedaba el siguiente saldo libre en m\$*n* por cada variedad, para cubrir el costo de producción y la comisión del mayorista, etc.:

Variedades	Saldo	
	E. Fancy	Fancy
Beurre Bos	1,58	1,23
» D'Alençon	1,06	0,65
» D'Anjou	5,04	3,85
» D'Arenberg	0,71	0,53
» Diehl	0,58	0,01
Doyenne Du Comice	1,23	0,37
Packham's Triumph	3,27	2,18
Passe Crassane	1,63	0,57
Patrick Barry	0,22	0,88
Williams	0,54	0,04
Winter Bartlett	3,84	3,35
» Nelis	1,27	1,40

« Para calcular el flete marítimo (3) se tomó el valor normal que regía en el año, aunque muchas veces subía por encima de esta cantidad, debido a las circunstancias generales que repercutían sobre la navegación ».

Podemos considerar que en la temporada actual estas cifras no han sufrido modificaciones esenciales; así el flete marítimo que en general estuvo en alza no fué mayormente modificado para la fruta, debido a gestiones del Gobierno argentino; siendo la tarifa oficial de U\$S 0,606, o sea unos m\$*n* 3,30.

Podemos apreciar que el saldo libre remanente en 1940 para las peras Williams de acuerdo a lo que se desprende de este estudio, era insignificante y no estaba en relación con los gastos y riesgos de la exportación. En cambio en la mayoría de los embarques de variedades de in-

(1) No figura incluido el costo de producción de la fruta (ver tercera parte, Comercialización).

(2) 7 % de comisión y 2 % de subasta.

(3) Del Estudio de los Ings. Agrs. Alberto A. Gaebeler y Rafael Pastoriza.

vierno quedaron saldos apreciablemente mayores, suficientes para que los precios obtenidos puedan considerarse como bastante remunerativos, para estimular también en el futuro a la exportación nacional. Entre las variedades que han dejado el mayor remanente, figura la Winter Bartlett, a la que corresponde además con un 7 % de subasta total uno de los más altos porcentajes entre nuestras variedades tardías y esto llama más la atención, por el hecho de que una casa mayorista de mucha importancia, aconseja en su publicación mensual a los productores de desistir de su cultivo. En el cuadro de arriba hemos reproducido únicamente los precios obtenidos en las subastas de peras provenientes de Río Negro, pero que son suficientes para poder generalizar, por abarcar el 94 % del total.

Analizando detenidamente las cotizaciones alcanzadas en el mercado de Nueva York por nuestras peras Williams, y comparándolas con las obtenidas por las variedades restantes de nuestra exportación, llegaremos a la conclusión que las diferencias entre ellas se deben a factores extrínsecos, que provienen de variaciones estacionales del mismo mercado norteamericano y no tienen ninguna relación con la calidad de las frutas de cada variedad, ni tampoco con las condiciones en que se encuentran las distintas partidas al llegar al punto de su destino.

Al iniciarse la llegada de nuestras peras Williams a partir del mes de febrero, éstas tienen que competir todavía con la concurrencia de la misma fruta norteamericana almacenada en los frigoríficos (saldo de la cosecha de variedades tardías), que se hace sentir no tanto por su calidad, como por su influencia en los precios y además con las peras sudafricanas. Estas ofertas van disminuyendo a partir de entonces, aumentando en consecuencia los precios en el mercado de allá, para alcanzar su punto máximo en los meses de junio y julio, beneficiando en los primeros meses de este movimiento de alza estacional a nuestras variedades de invierno. Esto nos explica por lo tanto la diferencia de cotizaciones.

Vemos que en general las peras Williams participan en nuestra exportación con un porcentaje algo inferior al que les corresponde sobre nuestra producción y ello es debido indudablemente al estimulante que constituyen estos mejores precios para las variedades tardías, y a las mayores facilidades de bodega que encuentran a la fecha de su embarque.

CONCLUSIONES PRIMARIAS. — Con base a lo visto en el presente capítulo podemos sacar una serie de conclusiones, sobre la situación de las peras Williams en el mercado en el año en curso, que nos servirán como base al continuar en su estudio:

- 1) Que la disminución de la exportación de peras en el año pasado con respecto al de 1939; quedó detenida en el presente ejercicio, al lograrse aumentar nuestra exportación al Brasil y Estados Unidos, en el

saldo que quedaba aún de nuestra exportación de los años anteriores a Europa, en el ejercicio de 1940.

2) Que esta exportación se realizaba para las Williams generalmente a precios que, aun cuando todavía no muy satisfactorios, eran más afirmados que los del año pasado.

3) Que sin embargo la exportación de Williams, insuficiente en relación a la producción total nacional, no alcanzó por esta causa para regular la demanda y oferta en el mercado interno y sostener los precios en éste.

4) Que habría sido posible exportar mayor cantidad de peras a Estados Unidos y Brasil, si hubiéramos contado con una mayor proporción de variedades de invierno.

5) Que la Dirección de Frutas estableció un plan para el aumento de las ventas en el mercado interno, que se basaba principalmente en colocar el saldo de la cosecha, (libre de exportación) en el mercado interno del país, con la base de asegurar un precio mayorista entre pesos 3,50 a 4,50 m/n igual al del año pasado.

6) Que este plan no alcanzó un éxito total, por producirse dificultades para la colocación, a pesar de descender los precios mayoristas por debajo del límite calculado entre m\$n 3,50 a 4,50.

7) Que contribuyó a dificultar el problema el mismo estado de las peras Williams de la última cosecha, que siendo de maduración más precipitada, tenían menor resistencia y por lo tanto menor vida frigorífica aún que en otros años.

8) Que las medidas que se hicieron efectivas para reducir la oferta, en forma de una mayor eliminación de Choise y aumento de la industrialización, comparada con otros años, no bastaron para la absorción de todo el excedente y por lo tanto no condujeron a la estabilización de precios sobre el nivel mínimo buscado.

Podemos deducir en consecuencia, que si el problema de las Williams ya existía con anterioridad, ha quedado dificultado inmensamente por la guerra. Debido a este mal orgánico inherente a la rama de la producción de peras, de nuestra economía frutícola nacional, que constituye el hecho de concentrarse el 60 % de la producción en una sola variedad, de corta vida frigorífica, ha sido más difícil encontrar un equilibrio en otros mercados de consumo.

Plantaremos el problema aritméticamente:

Exportación de 1939	28.246 toneladas
» » 1940	12.327 »
» 5 meses de 1941 (1)	12.342 »

(1) Abarcan prácticamente toda la temporada de exportación.

Vemos que la diferencia entre la exportación de 1939 y la de años posteriores es de 16.000 ton. Si tomamos en cuenta que la cosecha de 1939 tuvo caracteres excepcionales y que a esta circunstancia se debió en parte el enorme incremento de la exportación, y consideramos además que el aumento continuo del consumo interno y de la industrialización absorben cantidades cada vez mayores, podemos deducir que la baja de precios en el año actual se debió tal vez a un excedente relativamente limitado, posiblemente menor que 5.000 ton. (saldo de la exportación sin colocar). Así para el 31 de Marzo del año en curso, según una estadística publicada por la Dirección de Frutas,⁽¹⁾ había en los frigoríficos una existencia de 13.700 ton. de peras, contra 8.535 ton. y 9.265 ton. en la misma fecha de los años 1940 y 1941 respectivamente. Por lo tanto el sobrante en la existencia de este año sobre los anteriores, era en esa fecha de 5.000 ton. Si a esto agregamos la madurez más precipitada y menor resistencia por lo tanto de las peras Williams en este año, tenemos la causa que obligó a liquidar las existencias rápidamente y a cualquier precio, y esto fué por lo tanto lo que provocó el fuerte descenso verificado en los precios.

Geográficamente podemos circunscribir este problema a la zona de Río Negro, la más afectada por el descenso de la exportación de peras, en la que participó en los últimos ejercicios con los siguientes porcentajes:

1937.....	92,04
1938.....	86,08
1939.....	88,95
1940.....	87,79
1941.....	84,27 (5 meses)

Más tarde, al tratar de la fruticultura en su aspecto de comercialización, consideraremos la disminución de la parte percibida sobre las Williams por el productor y en qué forma han repercutido sobre él los cambios en los precios mayoristas. Ahora, de acuerdo a la forma en que hemos encarado los distintos problemas que se presentan para la variedad Williams, trataremos de considerar las soluciones posibles y abarcaremos los siguientes aspectos:

- 1) Aumento de su resistencia y duración de vida frigorífica.
- 2) Sobreinjertación de otras variedades.
- 3) Disminución de los precios de costo de producción y comercialización.
- 4) Aumento de la industrialización.
- 5) Selección.
- 6) Mayores facilidades para la colocación en los mercados del interior y exterior.

(1) *Boletín Informativo*, de Abril.

1) AUMENTO DE SU RESISTENCIA Y DURACIÓN DE VIDA FRIGORÍFICA. — Se trata de un problema técnico, cuyo estudio interesa más bien al ingeniero agrónomo, pero ya al tratar de la configuración y características de las diversas zonas frutícolas argentinas, dijimos que no pueden separarse totalmente los aspectos técnicos y económicos de un mismo problema, por estar íntimamente relacionados y por lo tanto no podemos dejar de tratarlo especialmente en lo que respecta a este punto, de esenciales repercusiones económicas, aunque sea solo en forma sucinta. Nos basaremos al efecto en un extracto de un estudio del Profesor de la Facultad de Agronomía, Ing. Agr. Isaac Grünberg, publicado en una revista de la misma Facultad (1). Sus conclusiones están basadas en una serie de experiencias y las completaremos con otros datos.

De acuerdo al autor que citamos, influyen sobre la conservación de la pera en frigorífico los siguientes factores:

- 1) Época de la cosecha.
- 2) Forma de la cosecha.
- 3) Cantidades de riegos, desde el despertar de la vegetación hasta la cosecha de frutas.

4) Patrón empleado (o sea el sistema radicular de la planta).

5) Tamaño de las frutas. Además influye otro factor en la duración de vida de la pera, que es la composición físico-mecánica de la tierra en que es producida.

A través de las experiencias se llegan a una serie de conclusiones:

1) Efectuar la cosecha en 2 ó 3 etapas, que es más ventajoso que la cosecha total temprana o tardía.

2) Conservar de la cosecha temprana con preferencia solamente la fruta grande y mediana en frigorífico, mientras que de la cosecha tardía es aconsejable conservar la mediana y la pequeña. Dedicar en lo posible la fruta de la cosecha tardía al consumo interno inmediato.

3) Efectuar varios riegos antes de la cosecha, aconsejándose que en conjunto éstos sean cuatro y que se deje un intervalo suficiente entre el último y la cosecha.

4) Agregamos nosotros por nuestra parte, que de acuerdo a lo que sacamos de una revista norteamericana, la pera Williams es cosechada allá con preferencia a la mañana y nunca envasada caliente, lo que facilita el preenfriamiento. Este factor tendrá más importancia, una vez que se construyan en Río Negro los frigoríficos regionales.

2) SOBREENJERTACIÓN DE OTRAS VARIEDADES. — Como gran parte de los perales Williams se hallan recién al principio de su época de productividad comercial (los perales requieren más de 10 años para entrar en plena producción), podría intentarse con una parte de ellos de obtener

(1) *Jornadas Agronómicas y Veterinarias*. Año 1939, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Agronomía y Veterinaria.

ótras variedades, procediéndose a sobreinjertar una cantidad que tal vez podría llegar del 10 al 20% del total. Esto, aparte del autor del estudio que citamos, lo aconsejaba también la Dirección de Frutas en su Boletín de mayo 1938, recomendando entre otras las siguientes variedades para la sobreinjertación: Winter Bartlett, Packham's Triumph, Anjou, Pass Crassane y Winter Nelis.

Podría lograrse:

- a) Una disminución de la cantidad de peras Williams.
- b) La obtención en su lugar de una variedad de buena conservación.
- c) Alargar el período de la cosecha de las peras Williams, utilizando variedades más tardías y más tempranas que éstas. En Río Negro las únicas que darían resultado serían variedades más tardías, ya que las más tempranas no podrían desarrollarse favorablemente, debido a los factores climatéricos adversos. Las tardías en cambio se conservan bien en frigorífico y se cotizan a precios más altos, como ya hemos visto al estudiar las cotizaciones logradas por las distintas variedades de peras argentinas en el mercado de Nueva York. Este mismo hecho solía confirmarse en Convent Garden, el mercado que determinaba prácticamente las cotizaciones frutícolas en Inglaterra. Según un estudio realizado sobre las condiciones de dicho mercado por los Sres. Shear S. W. J. Larimore (« Trends in United Kingdom, Imports of Fresh Pears », del « Californian Fruit Exchange, 1939 »), se desprende, que los precios más bajos para peras en el mercado corresponden al período entre mediados de Febrero y mediados de Marzo. En este período se juntan las remesas de la Argentina y de Sudáfrica, con predominio casi total de las peras Williams. A partir de entonces reaccionan los precios, llegando al punto más alto en Julio, siendo la introducción de variedades tardías principalmente de origen australiano (el estudio fué hecho en el año 1937; la exportación de variedades tardías argentinas comenzó recién con posterioridad). Según el informe de la Cámara Argentina de Comercio de Gran Bretaña, publicado en « La Prensa » del 28 de abril de 1939, se llega a la siguiente conclusión en forma confirmatoria: « Las peras tienen mejor salida desde principios de abril y sus cotizaciones han mejorado, realizándose en Liverpool de 12/6 - 13/6 chelines las Williams y 15/6 las Baurré Hardy por cajón; 9 chelines las Comice por medio cajón; 14 - 15/6 las Josephine; 14/6 las Louise Bonne y 15/6 las Packham por cajón ». Vemos que esta tendencia en los precios está en un todo de acuerdo con la del mercado de Nueva York, siendo aplicable esta característica a todos nuestros compradores entre los países ubicados en el hemisferio norte y este factor constituye todo un argumento para obtener variedades tardías, sobreinjertándolas en las Williams, donde sea posible hacerlo.

3) DISMINUCIÓN DE LOS PRECIOS DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN. — Este es un problema muy vasto, que veremos aquí únicamente

en forma resumida, para plantearlo nuevamente en cuanto a las frutas frescas en general (ver Tercera Parte, « de la Comercialización »). El precio de costo está formado por los gastos de la cosecha; acarreo de la chacra al galpón de empaque más cercano, empaque y envase, y gastos de clasificación; el acarreo del galpón de empaque a la estación; el flete ferroviario; el acarreo de la estación de destino (por ejemplo Buenos Aires o Bahía Blanca) al frigorífico; en la mayoría de las veces la tarifa del almacenaje en el frigorífico y según que se trate de fruta destinada al mercado interno o al de exportación, los gastos restantes correspondientes a cada una de estas operaciones, que comprenden la distribución al punto de destino final, hasta la venta del producto al consumidor.

Será difícil lograr, por las circunstancias políticas y económicas del momento y el encarecimiento consecuente de muchos materiales, una disminución en la mayoría de los rubros integrantes del precio de costo. Así para los gastos de la cosecha, únicamente puede intentarse, estimulando en lo posible el cooperativismo de los productores, y la colaboración entre éstos y las autoridades de la Dirección de Frutas y de Sanidad Vegetal, e intensificando la acción de los ingenieros agrónomos destacados y de los viveros existentes, para procurar que se cultiven en cada zona las plantas más apropiadas y se racionalicen los métodos de producción, utilizando los procedimientos más económicos y modernos practicables. Es un problema puramente técnico, cuya base consiste en una mayor enseñanza e ilustración de los productores. Así se logrará disminuir el porcentaje de fruta rechazada, por no encontrarse en condiciones aptas para el consumo, lo que indirectamente influirá sobre el precio del costo total.

En cuanto al empaque y la clasificación, sabemos que la mayoría de las estaciones de empaque están en manos de las grandes casas mayoristas, que por lo general adquieren las frutas sobre el monte o chacra. Debe estimularse la habilitación de estaciones de empaque explotadas por cooperativas de los mismos productores, que cobrarían a sus asociados por los servicios nada más que el costo real, mientras que los comerciantes están obligados de incluir un margen de utilidad.

En cuanto al flete ferroviario, el encarecimiento de los combustibles y materiales provocado por la guerra, excluirá en la mayoría de los casos la consideración de una rebaja de las tarifas en vigencia, hasta que las circunstancias lleguen a cambiar otra vez.

Queda la posible disminución del costo de los envases, o la utilización de diferentes a los actuales. El Ing. Grünberg recomienda el empleo de bolsas de papel, como las utilizadas para el cemento, de 10 kilos de capacidad, colocadas en un esqueleto de madera. Calcula el costo de cada bolsa doble en alrededor de 9 cts. Aconseja esta medida con base a experimentos realizados, aunque reconoce que sería aplicable solamente para variedades y frutas duras, destinadas a un consumo inmediato. Muchos técnicos no están de acuerdo con la conveniencia de introducir este sis-

tema, e indudablemente no sería posible implantarlo, sin nuevas experiencias previas, que deberían realizarse con un grado de frecuencia suficiente. Otra medida que aconseja es la utilización de bolsas de arpillera, para transportar frutas en estado duro y echadas a granel. También esta medida estaría destinada a la venta de fruta de consumo inmediato, a bajos precios y para la demanda popular. Por las dificultades para la introducción de bolsas de arpillera en plaza en los momentos actuales y la escasez ya producida, indudablemente no resulta un medio cuya implantación sea factible ahora.

Otra medida aconsejada también en el estudio citado y compartida por muchos productores y comerciantes, es la anulación de la disposición que impone el envase perdido y la admisión del cajón frutero de retorno. Los partidarios de la anulación del requisito del envase perdido, arguyen que se trata de una exigencia inútil de la Dirección de Frutas, porque su principal móvil, impedir la propagación de enfermedades, plagas y parásitos, puede alcanzarse también utilizando los modernos medios de profilaxis y desinfección para el cajón frutero de retorno. Agregan que el cajón perdido significa un gasto extra de 20 a 30 cts. por cajón de frutas, o sea algunos millones de pesos al año. Además significa el encarecimiento del álamo, que si hubiera abundancia podría aprovecharse para celulosa para pasta de papel. Sostienen estos críticos que el requisito del cajón perdido ha contribuido a aumentar en forma brusca el precio del álamo, siendo el alza sensible para muchas aplicaciones, principalmente en los momentos actuales.

Por lo visto, una de las pocas medidas factibles por el momento para la disminución de los costos, sería la abolición de este requisito. Nos limitamos a referirnos a la disposición y a su crítica, pero estudiaremos más detenidamente el problema en los capítulos posteriores, en que trataremos en un marco general, aplicable a todas las frutas frescas, la comercialización y las disposiciones en vigencia ⁽¹⁾.

También sobre las demás etapas de la producción y comercialización volveremos después detenidamente.

4) AUMENTO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN ⁽²⁾. — « La desecación de cualquier producto alimenticio es un medio de conservación que consiste en la reducción de la cantidad de agua que aquel contiene, hasta un punto que impide el desarrollo de los hongos, bacterias, microorganismos perjudiciales y toda clase de enfermedades. Al reducirse la cantidad de agua de su porcentaje normal para frutas frescas, que es de 65 a 90, a otro

⁽¹⁾ Ver costo de los envases en el capítulo de la « standardización », de la Tercera Parte (Comercialización).

⁽²⁾ De un artículo del Ing. FRANCISCO M. CROCE, Jefe de la Sección Fomento Agrícola del Ministerio de Industrias de Mendoza, sobre « Desecación de Frutas ». Ver Revista A. P. D., año 1940. Y otras diversas fuentes.

más reducido de 20 a 25, no pueden ya desarrollarse tales plagas, porque la concentración de todas las sustancias provoca una deshidratación, actuando en consecuencia como un verdadero antiséptico. En la práctica el agua en la fruta desecada se suele reducir hasta el 16 %, con el objeto de dejar una tolerancia para que la fruta pueda absorber humedad en los tratamientos a que se somete, previamente a su empaque, que son baños de agua caliente o vapor, etc».

Las posibilidades para las frutas desecadas se consideran mucho mayores que para las frescas. En tiempos normales podrían encontrar un mercado en la mayoría de los países sudamericanos, europeos, africanos y asiáticos y aún en la actualidad sería factible cierta exportación, que contribuiría así a resolver los problemas agravados por la guerra, debido al cierre de los mercados consumidores de Europa. Ello se debe a la mayor facilidad del transporte, y a la posibilidad de crear tipos «standardizados» al alcance de toda clase de consumo, desde el más exigente al menos exigente y popular. Este último podría absorber una gran cantidad, tanto en nuestro país como en muchos otros de la América, siempre que los precios sean razonables. Destinase generalmente para la desecación, la fruta que se halla en inferioridad de condiciones y de calidad para ser vendida en estado fresco o elaborado como conserva al natural. Está en esta situación la caída por el viento, mállugada, manchada por enfermedades, siempre que sea de buena calidad en otros aspectos. Para conseguir un kilo de fruta desecada se requiere un término medio de 4 a 7 kilos de fruta fresca (informe del Ing. Agr. Grünberg). En California la relación es en cambio de 1 a 5. Se podrá apreciar la importancia que tiene allá la desecación, si se considera que el 12 % de la producción total de peras era destinada a ésta, tratándose casi exclusivamente de peras Williams.

SISTEMAS DE DESECACIÓN. — Ante todo hay que distinguir entre la terminología de frutas secas y desecadas. Entiéndose por frutas secas en general al producto que lo es por naturaleza, sin requerir un procedimiento especial de reducción de humedad, como por ejemplo las nueces, pecanas, almendras, avellanas, castañas, etc. y por frutas desecadas, las que fueron sometidas al procedimiento de la desecación natural o artificial.

La desecación natural se realiza utilizando el calor del sol. Depende por lo tanto de las condiciones climáticas durante la época de desecación, que es la posterior a la cosecha. Así las variedades de madurez tardía, como las manzanas, ciertas peras y ciruelas no son muy adecuadas para ser desecadas por el procedimiento natural. En general en nuestro país por sus condiciones climáticas las zonas más favorables para la desecación natural son las provincias de San Juan y La Rioja.

En Río Negro deberá recurrirse casi exclusivamente a la desecación

artificial, que aún cuando es de mayor costo y requiere más conocimientos técnicos que la natural, puede adaptarse con mayor facilidad a las exigencias del consumidor. La desecación artificial consiste en someter el producto a la acción del calor producido por aparatos, llamados desecadores u hornos, que se utilizan para extraer su humedad.

Entre las ventajas que tiene la desecación las principales son las siguientes ⁽¹⁾:

- a) Menor costo de producción ⁽²⁾.
- b) Aprovechamiento de materia prima inferior.
- c) Equilibrio de la oferta con la demanda.
- d) Aprovechamiento del exceso de producción.
- e) Extensión del período de consumo a todo el año.
- f) Formación de reservas alimenticias.
- g) Reducción del costo de transporte.
- h) Aumento de su valor alimenticio.
- i) Mejor distribución del producto.

La industrialización de las frutas frescas es demasiado importante para ser tratada en forma sintética, y como aquí nos corresponde únicamente estudiarla en cuanto a la desecación de peras, no hacemos otra cosa que esbozar el problema, ya que una investigación más profunda escaparía a los límites de nuestro trabajo.

Únicamente insistiremos en el valor alimenticio de la fruta desecada, que a igualdad de peso es mucho mayor que en las frutas frescas, debido a la concentración por medio de la desecación de todos los elementos en una proporción más o menos igual. A esto hay que agregar la reducción del costo de transporte, ya que a igualdad de peso se paga una tarifa ferroviaria algo más reducida por la fruta desecada que por la fruta fresca, pero teniendo la primera debido a la concentración de sus elementos un 20 % solamente del peso que tenía al estado fresco.

Por lo visto puede apreciarse la importancia que podría alcanzar la industrialización, como medio para resolver el problema de la superproducción de peras Williams, absorbiendo los productos de grado inferior (conocidos bajo « Choice »), y dando lugar así a un alza general de los precios, a descargar los frigoríficos repletos hasta el exceso y además a producir un producto a precios módicos, de fácil exportación y transporte a los puntos menos accesibles de nuestro país.

Damos a continuación las cifras correspondientes a la exportación e importación de peras desecadas de la Argentina.

(1) « Desecación de Frutas », por el Ing. FRANCISCO M. CROCE, artículo ya citado.

(2) Por no requerirse la inversión de capitales tan grandes para sus diversas instalaciones, como para el caso de las frutas frescas, que imponen solamente en concepto de frigoríficos la construcción de una red complicada y muy costosa, que naturalmente redonda sobre el costo de producción (N. del A.).

Exportación: 1936, 6.384; 1937, 4.742; 1938, 3.048; 1939, 11.995; 1940, 689 (kilogramos).

Importación: 1937, 655; 1938, 380 (kilogramos).

Vemos que si prácticamente no importamos peras desecadas, la exportación también se mantiene muy lejos de sus posibilidades, habiendo únicamente en 1939 alcanzando 12 toneladas. Como hay varios países americanos, a saber, Bolivia, Brasil, Ecuador, Perú, Uruguay, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Guatemala, Haití, Honduras, Panamá, Canadá, Méjico, que tienen aranceles bajos para la introducción de fruta en estado desecado (ver estudio del Instituto de la Producción del Ministerio de Obras Públicas de Mendoza sobre los mercados americanos de fruta argentina) ⁽¹⁾, y además el problema del transporte marítimo es más fácil, por no requerirse el mismo espacio en las bodegas, ni cámaras refrigeradas, podría encontrarse un excelente mercado en estos países, siempre que se arbitraran los medios de comunicación marítima, que faltan con la mayoría de ellos.

Una prueba de las posibilidades potenciales de la exportación para este producto es la de los Estados Unidos, que había alcanzado en diversos años alrededor de 8.000.000 - 9.000.000 de libras de fruta desecada. La producción de peras desecadas llegó de 1930 a 1936 a promedios de 60.000.000 a 80.000.000 de libras, no obrando estadísticas posteriores en nuestro poder. Para el fomento de la industrialización serán necesarias una serie de medidas por parte del gobierno, como la rebaja de los derechos aduaneros a las latas destinadas a los envases y del precio del azúcar. Así se ha hecho en Estados Unidos y se consiguió que en algunas zonas las fábricas industrializaran porcentajes superiores al 30 % de la producción.

5) SELECCIÓN. — Sabemos que los decretos y disposiciones sobre frutas clasifican a la mayoría de las variedades en tres categorías o grados de selección: Extra Fancy, Fancy y Choice. Mientras que bajo las dos primeras se entiende a frutas más o menos bien desarrolladas dentro de las características de la variedad, pero de buen color, sanas y limpias, para la última se entiende frutas algo inferiores a la categoría Fancy, con menos exigencia y más tolerancia en cuanto a su estado de presentación, dejando el decreto amplia libertad al criterio del inspector. Muchas veces las partidas pertenecientes a esta categoría, debido a no hallarse en condiciones para una prolongada conservación en frigoríficos, han tenido que ser liquidadas rápidamente, provocando así a menudo el descenso general de las cotizaciones en el mercado. Este año, debido a las dificultades para la exportación, se enaraba al principio el rechazo liso y llano de las peras Williams de esta categoría, pero desistiéndose

(1) Idem nuestro capítulo, la Exportación.

después de esta medida, ya que la Dirección de Frutas creía factible la venta de la producción dentro de las normas del plan establecido, sin llegar a una medida tan extrema. Sin embargo ya sabemos que el plan no pudo realizarse a toda satisfacción y que los precios no se sostuvieron dentro del límite mínimo calculado, y a consecuencia de esto la Dirección de Frutas aconseja para el futuro, en caso de repetirse una situación análoga, de no almacenar las peras Williams del tercer grado de la clasificación (2).

Se trata tal vez de una medida demasiado extrema, ya que aparte de existir una demanda dentro de nuestro país y del Brasil permanentemente interesada en el consumo de fruta barata, aunque sea de condiciones algo inferiores, no es siempre exclusivamente culpa de los productores, si en la cosecha aparece un elevado porcentaje de frutas en esta condición. Podría en todo caso recomendarse un criterio algo más riguroso en la selección de las « Choice », rechazando según la cosecha y las condiciones generales del año un cierto porcentaje, cuando realmente se trate de un producto que no esté en condiciones para resistir el transporte y perdurar el tiempo necesario hasta llegar a manos del consumidor, en un estado no inferior al aceptable, por poco exigente que sea.

6) MAYORES FACILIDADES PARA LA COLOCACIÓN EN LOS MERCADOS DEL INTERIOR Y EXTERIOR. — Se trata en lo general de un problema de organización y comercialización, demasiado amplio para ser tratado exclusivamente dentro de los límites del problema de las peras Williams. En el aspecto del mercado interior, consiste sobre todo en facilitar el consumo en las provincias, organizando el transporte de un punto de distribución estratégico para cada región y de allá a los centros consumidores. Así se eludiría la Capital Federal como lugar de distribución obligatorio, lo que en muchos casos significaría economizar en fletes, comisiones, gastos generales y evitar que disminuya la vida de la fruta, permaneciendo más allá del tiempo necesario en ferrocarril y estando sujeta a veces a un sinnúmero de transbordos superfluos. Este problema es más importante para Mendoza, mientras que la zona de Río Negro tendrá su mercado natural siempre en la Capital Federal y poblaciones circunvecinas. En cambio para Mendoza constituiría una gran ventaja, si su producción frutícola pudiera ser trasladada a las provincias del Norte del país, sin pasar obligatoriamente por la Capital, como sucede ahora con los envíos a las localidades que no están dentro de la zona servida por el Ferrocarril B. A. P.

La faz de la exportación la estudiaremos en el capítulo correspondiente; debido a las dificultades que se oponen actualmente a todo aumento esencial, se trata de imponer por lo menos en el transcurso las

(2) Ver Boletín de la Dirección de Frutas, mes de Marzo de 1941.

medidas más factibles, como el encauzamiento de la exportación total de la zona de Río Negro por el puerto de Bahía Blanca, la disminución de los costos y el incremento dentro de lo posible a los mercados exteriores que nos han quedado abiertos.

En cuanto a la Dirección de Frutas, en uno de sus boletines publicado al final de la última campaña de ventas de peras Williams (1), aconseja las siguientes medidas, para evitar la repetición de una situación como la que se produjo en el año en curso:

- 1) No almacenar el 3er. grado de clasificación.
- 2) Frigoríficos en los lugares de producción, para acelerar la entrada en frío. Frigoríficos en los lugares de distribución del interior, para suplir a Buenos Aires como lugar obligado de distribución.
- 3) Contralor de los frigoríficos por el Estado en cuanto a su eficiencia técnica.
- 4) Mejorar las estadísticas de la producción.
- 5) Constitución de un fondo de reserva para subsidios en años malos a los productores de determinadas frutas, con explotaciones dentro de zonas no marginales o que dispusieran de variedades recomendables.
- 6) Compra de fruta por el Estado para hospitales, asilos, cárceles, ejército, armada, etc.
- 7) Ir mejorando paulatinamente las garantías de una mayor conservación del producto, con una vigilancia más rigurosa para imponer el cumplimiento de las reglas que aseguran, su standardización, a fines de encarar con esta base la creación del crédito agrario.
- 8) Propaganda metódica.
- 9) Mejores métodos de comercialización.

En su mayoría las medidas aconsejadas ya están incluidas en los considerandos anteriores. Algunos puntos, como el segundo, que recomienda la construcción de los frigoríficos regionales, dan por sí solos, material bastante amplio para ser tratados en un estudio especial. Los consideraremos detenidamente en el capítulo de la comercialización.

Muchas proposiciones, como la misma del punto 2), serán muy difíciles (2) de realizar, debido al aumento de los precios de construcción por las circunstancias derivadas de la guerra. Sería en cambio de desear la realización del punto 3), que propone el aumento de la fiscalización del Estado sobre los frigoríficos ya existentes en cuanto a su eficacia técnica. Podría extenderse ésta también al terreno económico, en el sentido de defender más los intereses de los pequeños productores, a los que resulta en la práctica difícil a veces de almacenar fruta en los

(1) Boletín de Marzo de 1941.

(2) Aunque no imposibles.

frigoríficos, sin la mediación de las grandes casas mayoristas, que tienen preferencia sobre la capacidad de cámaras refrigeradas disponibles. En cuanto al punto 5), que aconseja la constitución de un fondo de reserva para subsidios en años malos, será muy difícil de verificar con el mero aporte de los fruticultores; ya que mientras subsisten las causas que provocan los bajos precios en las peras Williams (hecho que se ha repetido ya desde varios años, aún sin la gravedad que ha asumido recién a partir de la guerra actual), no queda margen alguno para constitución de un fondo de reserva, que no sería posible sin subsidios del gobierno, política que no es precisamente la más deseable.

En cuanto al fundamento de la recomendación contenida en el punto 4), sobre el mejoramiento de las estadísticas, no es necesario insistir nuevamente, ya que se explica por sí sólo; únicamente nos cabe repetir, que es la base indispensable para toda prevención de futuros excesos de producción.

SÍNTESIS. — Recapitulando lo dicho, consideramos poder sostener que el exceso de producción de peras Williams con base al nivel de las cosechas actuales podrá ser absorbido en el futuro por el mercado interno y la exportación a los países americanos, ya que es de esperar que la expansión del consumo en el interior del país, permitirá en adelante compensar el desequilibrio producido por la guerra. Esto no obsta a la conveniencia de aplicar las medidas aquí aconsejadas, en el sentido de aumentar la industrialización, y disminuir los precios de costo, en parte introduciendo nuevos métodos técnicos y por otra parte mejorando el sistema de distribución. En cuanto al otro aspecto, los bajos precios, salvo factores imprevistos no podrá haber una reacción, mientras que nuevos cultivos no hayan logrado aumentar la proporción de variedades tardías, que permitirán repartir la oferta a través de un período más largo y conseguir así remuneraciones más satisfactorias.



SEGUNDA PARTE

LOS MERCADOS CONSUMIDORES

TITULO A — MERCADOS DEL EXTERIOR

CAPITULO 7°

ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN: EXPOSICIÓN DEL ESTADO ACTUAL. ORIGEN. ESPECIES. DESTINO°.

EXPOSICIÓN DEL ESTADO ACTUAL. — La pérdida de los principales mercados exteriores ha planteado actualmente a la fruticultura nacional un problema muy grave. En los años normales la producción argentina se encontraba en situación privilegiada en su concurrencia a los mercados mundiales frente a la de otros países productores, debido a que la producción de nuestro país, por el hecho de estar ubicado en el hemisferio sur, no coincide en las épocas con las cosechas de los países situados en el hemisferio norte. Por lo tanto, por razones geográficas, tenemos solo contados competidores en la producción de las frutas de climas templados, como son entre otras las peras, manzanas y uvas.

Esta situación de ventaja natural fué la que estimuló el optimismo de nuestros fruticultores, en cuanto a las perspectivas de nuestra exportación, y una vez que ésta se inició alrededor del año 1930, se creyó en sus posibilidades ilimitadas, cuando logró conquistarse mercados en los países más diversos del mundo, una vez terminado el período inicial de improvisación y de organización. Este espíritu optimista fué el que provocó en los últimos años un aumento general en el cultivo de casi todas las especies frutales, surgiendo nuevas explotaciones y nuevas plantaciones en todas las zonas del país, principalmente en Río Negro. Estas plantaciones, en gran parte iniciadas en los años inmediatos anteriores a la guerra, llegarán en los próximos años a su período de producción y es de suponer que ésta ha de aumentar más aún que en los años anteriores. Por lo tanto el problema no consiste únicamente en el perjuicio real, sufrido ya con base al nivel actual de la producción del país, sino se agrava porque las nuevas plantaciones, cuyos capitales fueron invertidos con base a las perspectivas que ofrecía anteriormente la exportación, no tendrán salida ya debido al brusco cambio en las

condiciones generales. Por lo tanto es de suma urgencia encarar la situación con tiempo y arbitrar de antemano las soluciones necesarias. Indudablemente, éstas deben buscarse ante todo aumentando el consumo de nuestro mercado interno, tratando de llevarlo al máximo posible, abaratando el costo de producción y comercialización de la fruta y acostumbrando a aquellas partes de nuestra población que aún no la han incorporado a su alimentación diaria, en el sentido de consumirla (1).

La otra solución, la exportación a los mercados que aún nos quedan abiertos, no deja por esto de tener también su importancia. Por las circunstancias actuales, consiste tanto en la conquista de nuevos mercados (en el continente americano exclusivamente), como en la ampliación de los que ya se ofrecen a nuestra exportación. En primer término se trata de países que hasta ahora han querido, pero por diversas razones no han podido estar en comercio con la Argentina y esto no se refiere tan sólo a nuestras frutas, sino a la generalidad de nuestros productos. La principal dificultad para nuestro intercambio con estos países es casi siempre la falta de bodegas, factor que gravita en especial sobre las frutas, debido a que la escasez es más pronunciada en cuanto a vapores con cámaras frigoríficas. Dijimos en otra parte de nuestro trabajo, que este escollo «Número Uno» que se opone al aumento de nuestra exportación a los mercados del continente americano, que son los que aún quedan habilitados, es un problema general de nuestra economía nacional y por lo tanto su estudio no puede encararse del sólo punto de vista de la fruticultura. Pero tampoco por esto podemos dejar de mencionarlo, ni de detenernos en él, para establecer el grado en que la afecta, y la importancia que tiene con relación a ella. Es suficiente un análisis muy superficial, para comprender, aún ignorando las cifras de la exportación actual y la disminución que ha sufrido, que por su mismo carácter la fruticultura está más afectada aún que otras ramas de la producción nacional. Se trata de un producto perecedero, de una conservación frigorífica relativamente costosa, y además de tiempo limitado. Por lo tanto el problema es mucho más difícil que para los cereales (2), aunque resulte menos amplio, y afecte una rama de la producción todavía en desarrollo, pero ya de una importancia apreciable.

En principio un mercado natural de grandes posibilidades potenciales para consumir frutas argentinas, lo constituyen los países del Mar del Caribe. Estos en conjunto tienen un número de habitantes apreciable y un comercio importante. Así Estados Unidos actualmente exporta al Caribe por 421.000.000 de U\$S, e importa 308.000.000. Por lo tanto hay margen para un comercio con la Argentina, que naturalmente deberá basarse en un principio de reciprocidad. No hay duda que todos estos

(1) Ver Título C, Capítulo 6, sobre «El problema de las peras Williams».

(2) Se entiende cualitativamente, y no cuantitativamente.

países absorberían una parte importante de nuestra producción de frutas frescas no cítricas, de arbitrarse los medios de transporte necesarios.

Nuestra exportación ha acusado el siguiente desarrollo en toneladas en los últimos años: 1930, 6.884; 1931, 8.709; 1932, 7.991; 1933, 7.606; 1934, 10.099; 1935, 14.648; 1936, 23.474; 1937, 29.280; 1938, 33.064; 1939, 52.684; 1940, 24.396. Las toneladas registradas comprenden el peso neto.

Si consideramos que nuestra exportación mayor, la del año 1939, fué alcanzada cuando sobre nuestro intercambio con algunos mercados europeos, como el de Alemania (nuestro principal comprador de manzanas) se hacía sentir el factor de la inseguridad política, apreciaremos más aún el valor de esta cifra. Podemos calcular entonces sin exageración, que en tiempos normales nuestra exportación posterior habría alcanzado de 60.000 a 70.000 toneladas. Todo este margen, como asimismo el aumento futuro de producción debido a la expansión de las plantaciones anteriores a la guerra, deberá ser absorbido por el mercado interno. En el año 1941, con respecto a 1940, el problema quedó agravado aún por la pérdida de mercados europeos adicionales, que habían quedado abiertos al comercio mundial en el primer semestre del año pasado (en que además se había registrado una mala cosecha). La disminución no afecta en el mismo grado a todos los rubros, sino redundando principalmente en desventaja de la exportación de peras. Esto es debido a que la exportación de uvas (segunda por su importancia en nuestra exportación total); tenía su principal mercado ya con anterioridad a la guerra en Estados Unidos y Brasil.

DISTRIBUCIÓN POR ORIGEN. — Damos a continuación un resumen comparativo de la exportación clasificada por zonas de procedencia, en los años 1939 y 1940, en que veremos la forma en que ha sido afectada cada una de ellas:

CUADRO N° 29

Procedencias	1939		1940	
	Kilogramos	%	Kilogramos	%
Buenos Aires	320.202	0,61	84.467	0,3462
Entre Ríos	28.424	0,05	2.210	0,0091
Jujuy	6.460	0,01	—	—
Mendoza	10.217.783	19,40	5.098.502	20,8985
Misiones	1.196.902	2,27	340	0,0014
Neuquén	525.380	1,00	295.260	1,2103
Río Negro	36.044.037	68,42	15.416.772	63,1926
Salta	—	—	56	0,0002
San Juan	4.321.562	8,20	3.488.849	14,3006
Santiago del Estero	22.352	0,04	10.021	0,0411
TOTALES	52.683.102	100,00	24.396.477	100,0000

De las zonas productoras de importancia, la que menos ha sido afectada en cuanto al volumen de la exportación, es la Provincia de San Juan, que debido a la disminución general ha logrado mejorar su posición relativa del 8,20 al 14,30 %. La zona más castigada tanto en cifras absolutas como en relación al total, es la de Río Negro, que disminuyendo su exportación en más de 20.000 toneladas descendió de un 68,42 % al 63,19 %. Entre los rubros de su exportación el más castigado fué el de las peras.

ANÁLISIS DE LA EXPORTACIÓN POR ESPECIES Y PAÍSES DE DESTINO. — A continuación damos un resumen general de la exportación de frutas frescas argentinas clasificadas por especies, correspondiendo al cuatrienio 1937 a 1940, estando expresadas las cantidades en kilogramos. Las estadísticas las transcribiremos de las Memorias y Boletines correspondientes de la Dirección de Frutas:

CUADRO N° 30

Especies	1937	1938	1939	1940	Promedio cuatrienio
Cerezas	228	38.241	—	36 (1)	12.835
Ciruelas	220.650	249.401	519.273	203.481	397.601
Damascos ...	370	5.787	—	1.719 (1)	2.625
Duraznos	472.634	695.275	836.353	173.294	544.389
Granadas ...	—	—	3.400	—	—
Kakis	—	450	—	—	—
Kumquats ...	—	816	496	—	—
Limones	11.900	13.600	42.024	12.704	20.057
Mandarinas ..	—	—	16	—	—
Manzanas ...	5.636.020	4.085.480	11.861.400	4.881.958	6.616.214
Melones	200.794	245.046	101.770	129.274	169.221
Membrillos ..	72.380	373.170	709.211	53.075	201.959
Naranjas	8.024	—	—	—	—
Paltas	4.805	2.040	2.480	— (1)	3.108
Pelones	2.502	7.785	10.233	801	5.330
Peras	12.981.920	18.255.668	28.245.642	12.780.190	18.065.855
Pomelos	741.676	727.251	1.200.370	340	667.409
Uvas	8.926.639	8.364.458	9.150.434	6.159.605	8.150.284
TOTALES ...	29.280.542	33.064.468	52.683.102	24.396.477	34.856.147

En el año 1935 el 47 % de nuestra exportación de frutas frescas correspondía a las uvas, 27 % a las peras y 9 % a las manzanas. En el año 1936 por primera vez la exportación de peras con un 38 % llegó a superar la de las uvas, para sobrepasar en los últimos años el 50 % de la exportación total argentina de frutas frescas. En el año 1940 fué la exportación de peras la que resultó más castigada por los efectos de la

(1) Promedio actual.

guerra, llegando a reducirse en un 54,80 % comparada con la del año anterior, mientras que la disminución en la exportación de uvas llegó sólo al 33,15 %. En igual forma disminuyó fuertemente la exportación de manzanas, debido al cierre del mercado alemán, nuestro principal consumidor y otros mercados importantes. En cuanto al valor de la exportación, de m\$n 5.635.000 en el año 1936, ascendió hasta alcanzar un máximo de m\$n 10.981.292 en 1939, para volver a declinar a la mitad en los años siguientes. Estos valores no representan los reales de la fruta argentina, por no corresponder a los precios obtenidos en sus respectivos mercados de destino del exterior.

Para señalar la exportación a nuestros mercados de mayor importancia y la parte correspondiente en ella a cada una de las principales especies, daremos a continuación en toneladas las cantidades correspondientes a diversos años:

CUADRO N° 31

1938

Especies	Brasil	EE. UU.	Reino Unido	Francia	Suecia	Alemania	Otros	Total
Peras	3.951	856	5.317	4.618	2.394	85	1.045	18.266
Uvas	1.773	4.538	323	—	933	290	508	8.365
Manzanas	1.045	—	103	419	320	1.166	533	4.085
Pomelos	—	—	624	—	63	—	41	727
Duraznos	689	—	—	—	—	—	6	695
Ciruelas	32	93	50	—	6	—	2	249
Melones	42	203	—	—	—	—	—	245
Otras frutas ...	418	4	5	—	3	—	11	442
TOTALES	8.017	5.695	6.422	5.027	4.218	1.541	2.145	33.064

Vemos que en 1938 el Brasil ocupaba el primer lugar entre nuestros compradores de frutas frescas, adquiriendo alrededor del 25 % sobre el total. Le seguía el Reino Unido con más o menos el 20 % y en orden decreciente los Estados Unidos, Francia, Suecia y Alemania. Sin embargo, considerando cada especie aisladamente, el cuadro cambia. Así en la importación de peras figuraba en primer lugar el Reino Unido, que en cambio participaba solamente como un débil comprador en las demás especies, prescindiendo de su importante importación de pomelos, que absorbía casi toda la exportación del país en este rubro. La exportación al Brasil resultaba más distribuida entre las diversas clases de frutas, figurando en primer lugar en la exportación de dicho país las peras, en cuya adquisición ocupaba entre nuestros compradores el segundo lugar. La mayor parte de la exportación a Estados Unidos provenía de Mendoza y San Juan, consistiendo en uvas de mesa, y alrededor del 12 % únicamente comprendía la exportación de peras. Francia importaba en

su mayoría peras y en segundo término manzanas argentinas, mientras que Suecia se insinuaba como un comprador interesante y cada vez en aumento en cada una de nuestras principales especies frutícolas. La exportación a Alemania comprendía entonces casi con exclusividad a las manzanas y en tal grado, de que era nuestro principal adquirente en la exportación del rubro. Estudiamos tan detenidamente la exportación de 1938, porque es la que debémos considerar como la del último año completo de paz y por lo tanto nos debe servir en cierto modo como base para futuras previsiones. Aunque la exportación argentina llegó a su punto culminante en el año posterior, o sea en el de 1939, ello fué debido (a pesar de que la iniciación de la guerra y la inseguridad política que la anticipaba, y que repercutía sobre el comercio mundial, ya influía sobre nuestros mercados de Europa central), únicamente al hecho del aumento apreciable de nuestra producción, a consecuencia de que nuevas plantaciones entraban en su período de producción y además a que la cosecha del año resultó ser excepcional.

Damos a continuación un extracto de nuestras exportaciones principales de 1939, clasificadas por especies y países de destino. Las cantidades figuran en toneladas.

CUADRO N° 32

Destino	Uvas	Manzanas	Pears	Otras Frutas	Total
Brasil	2.090	1.812	4.780	1.780	10.462
EE. UU.	4.971	—	1.936	306	7.213
Centro Europa (1)	128	4.352	—	—	4.479
Países Escandinavos (2) ..	1.333	1.551	4.810	—	7.746
Reino Unido	339	1.133	6.571	1.219	9.152
Canadá	168	—	—	10	178
Bélgica y Holanda	—	1.354	3.168	—	4.534
Francia	—	1.054	6.379	—	7.451
Suiza	95	312	290	25	722
Otros países	236	295	595	122	747
TOTALES	9.150	11.861	28.246	3.426	52.683

Anteriormente dijimos, que la exportación del año 1939, a pesar de constituir el punto culminante en la exportación de nuestras frutas frescas (debido a la inmejorable cosecha), ya se resentía bajo los efectos de la situación política, que hizo crisis en septiembre del mismo año. Es cierto que cuando se inició la guerra y las medidas de bloqueo y contra-

(1) Bajo centro de Europa figuran incluidos: Alemania, Austria, Checoslovaquia, Hungría y Polonia.

(2) Países Escandinavos comprende: Suecia, Noruega y Dinamarca, correspondiendo a Suecia solamente 6.166 toneladas, o sea casi el 13 % del total de la exportación argentina del año.

bloqueo empezaron a aislarnos de nuestros mercados, la exportación argentina de frutas ya estaba prácticamente terminada, pero debemos tomar en cuenta la intranquilidad general que empezó a afectar el comercio mundial ya con mucho mayor anterioridad. Estimando nuestra producción total de peras y manzanas en una cantidad que sobrepasa las 120.000 toneladas, podemos calcular, que como en el año 1939 entre ambas especies llegaron a exportarse unas 40.000 toneladas, nuestros mercados del exterior absorbían un tercio del total. Entre las especies individuales es interesante considerar, que excepcionalmente la exportación de manzanas desplazó la de uvas por primera vez del segundo lugar. En cuanto a los países seguía Brasil en primer lugar con un 20 % sobre el total, figurando después Inglaterra con el 17 %, Francia con el 14 % y EE. UU. con un porcentaje algo menor a este último. Además figuraban como compradores importantes de nuestros productos también Suecia y Alemania. En cuanto a Suecia era casi espectacular la forma en que aumentaba su importación, lo que fué debido tanto al hecho de tratarse de un país con una población de un consumo elevado de frutas, como de haberse mejorado mucho las comunicaciones marítimas con nuestro país, que fueron servidas por una línea cuyos vapores estaban provistos de las más modernas cámaras frigoríficas. En cuanto a Alemania, sus compras seguían limitándose con casi exclusividad a las manzanas, donde constituyeron siempre el más fuerte adquirente. No tiene menos interés analizar a los compradores en menor escala, porque sus compras demostraban que el consumo de nuestra fruta se estaba imponiendo y que nuestra exportación lograba conquistar continuamente nuevos mercados. Así las colonias francesas y muchas inglesas del Africa, ellas mismas productoras de fruta tropical, llegaron a convertirse en importadores de frutas argentinas. A la par empezaba a diversificarse nuestra exportación, llegando a figurar especies en ella que hasta entonces habían quedado rezagadas, como por ejemplo los duraznos y los pomelos. De todo esto se desprendía, que había terminado el período de improvisación y que se estaba siguiendo una evolución muy interesante y en un ritmo cada vez más acelerado. No había entonces otra rama de importancia dentro de nuestra economía nacional, que lograra un aumento en la misma forma progresiva y tan pronunciado en su exportación.

Indudablemente la guerra, sea cual sea el tiempo que continúe, alterará profundamente las condiciones sobre las cuales deberá organizarse el comercio mundial, una vez que se restablezca el estado de paz. Países que han perdido su soberanía, grandes migraciones de población, cambios en el poder adquisitivo, todo contribuirá a que la producción nacional, el comercio de exportación y las autoridades gubernamentales competentes se encuentren con nuevos problemas, que es conveniente que se vayan estudiando desde ya con el necesario espíritu de previsión.

Hay otros factores, que indudablemente también contribuyen a dificultar en los momentos actuales la situación de la fruticultura nacional y que son consecuencia de una falta de previsión, que aún en tiempos normales habría provocado una situación harto difícil. Se trata ante todo de la concentración excesiva en los cultivos de determinadas especies, tanto que casi la integridad de nuestra exportación estaba compuesta por peras, uvas y manzanas y más aún que dentro de ciertas especies, la producción se fué concentrando en determinadas variedades. Es el caso de las peras, donde las Williams abarcan aún ahora, a pesar de haberse reaccionado en los últimos años, las dos terceras partes de la producción total. Esto naturalmente significa la concentración de la cosecha en una época limitada, disminuye los precios, agrava el problema de las bodegas y dificulta la exportación. Es la monocultura con sus consecuencias perniciosas, que años antes era el mal orgánico del que padecía la agricultura argentina. Sea cual fuera el resultado y duración de la guerra, es por lo tanto obligación de las fuerzas vivas y del gobierno, de preparar a la producción para el nuevo estado que de ella surja, para que el país se encuentre entonces en las mejores condiciones posibles. No insistimos mayormente en el problema, por haberlo encarado ya en otros capítulos.

Damos a continuación el cuadro de la exportación clasificada por países y especies, del año 1940, en toneladas:

CUADRO. N° 33

Destino	Uvas	Manzanas	Peras	Otras frutas	Total
Brasil	1.600	2.510	4.278	414	8.802
EE. UU.	3.778	—	5.230	123	9.538
Países Escandinavos	79	231	832	—	1.142
Reino Unido	304	647	1.001	—	1.953
Canadá	242	—	159	13	414
Bélgica y Holanda	—	262	742	—	1.004
Suiza	—	680	271	—	951
Otros países	157	551	697	36	592
	6.160	4.615	12.747	553	24.075

La exportación del año disminuyó fuertemente con respecto al anterior, porque en su transcurso se produjo la pérdida de los mercados del continente europeo, de los que únicamente en los primeros meses algunos absorbieron parte de nuestra producción. Sólo Suecia, Suiza y Holanda eran en ese período importadores nuestros por cantidades de importancia, pero en general ya se iba produciendo la pérdida del mercado europeo. En la primera época, en que aún teóricamente muchos de nuestros compradores del continente estaban en condiciones de continuar con su importación, contribuyó como factor adverso a contrarrestar el comercio

la escasez de bodegas, que desde entonces se hizo sentir en forma cada vez más pronunciada.

Daremos a continuación un extracto de la exportación del año actual correspondiente a los cinco primeros meses.

CUADRO N° 34.

Especies	1940	1941
Ciruelas	203	527
Damascos	—	5
Duraznos	173	527
Limones	7	—
Manzanas	3.554	2.736
Melones	120	277
Membrillos	53	3
Paltas	—	—
Pelones	1	14
Peras	12.327	12.342
Uvas	6.147	5.683
TOTALES	22.579	22.114

La exportación por su destino se distribuía en la siguiente forma:

CUADRO N° 35

Brasil	10.770.324 kgrs.
Canadá	127.127 »
Estados Unidos	10.867.995 »
Paraguay	116.655 »
Uruguay	10.870 »
Tránsito	219.742 »
	22.112.713 kgrs.

Como vemos, Brasil y Estados Unidos, ambos por partes iguales, absorbieron un 98 % de nuestra exportación.

La exportación al Brasil comprendía los siguientes rubros:

CUADRO N° 36

Ciruelas	243.302 kgrs.
Durazños	521.774 »
Manzanas	2.709.800 »
Melones	138.135 »
Membrillos	1.720 »
Pelones	12.861 »
Peras	5.672.580 »
Uvas	1.470.152 »

Las cantidades correspondientes a Estados Unidos son las siguientes.

CUADRO N° 37

Ciruelas	277.280 kgrs.
Duraznos	3.132 »
Manzanas	2.000 »
Melones	130.400 »
Pelones	900 »
Peras	6.430.532 »
Uvas	4.023.651 »

Analizando la exportación de este año, llegamos a diversas conclusiones, que transcribimos a continuación. Podemos observar que nuestra exportación a Europa ha cesado totalmente. Como en los 5 primeros meses del año en curso nuestra exportación llegó alcanzar más o menos la del año anterior, (podemos prever que en lo que respecta del año, ésta no ha de aumentar sino en forma reducida, correspondiente a las exportaciones de variedades tardías de peras y manzanas), puede ya considerarse con certeza que no habrá más modificaciones apreciables y que ha sido posible reemplazar en el continente americano (prácticamente en Brasil y Estados Unidos en este caso) nuestros mercados europeos.

En cuanto a las diversas especies, Estados Unidos predomina en la colocación de nuestra exportación de uvas, adquiriéndonos más del 70 %. En cuanto a la exportación de peras, también absorbió un volumen ligeramente superior al del Brasil. El Brasil en cambio adquiere la casi totalidad de nuestra exportación de manzanas y de otras especies de menor importancia.

CAPITULO 8°

MEDIDAS PARA UN FOMENTO EVENTUAL DE LA EXPORTACIÓN: a) AMPLIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN. b) INDUSTRIALIZACIÓN EN FUNCIÓN DE LA AMPLIACIÓN. c) PUERTOS DE EMBARQUE.

a) AMPLIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN. — Insistimos repetidamente en la importancia que tiene para el país de hallar nuevos mercados para nuestra exportación frutícola, aparte de las posibilidades que se derivan de la posible ampliación de nuestra exportación a los mercados ya existentes de Brasil y Estados Unidos. Todos los demás países, aún los que ya son compradores de nuestra fruta, figurando entre los adquirentes del 2 % restante (no absorbido por Brasil y Estados Unidos), deben ser objeto de un análisis especial, por las posibilidades potenciales que se ofrecen a nuestra exportación y las dificultades que a ella se oponen. Este aná-

lisis lo haremos al final de esta parte (« Parte Segunda ») de nuestra monografía (1).

b) INDUSTRIALIZACIÓN EN FUNCIÓN DE LA AMPLIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN. — Otro recurso posible, que debería tomarse en cuenta en todo plan general que se estudie para aliviar los efectos que produce la escasez de bodegas sobre nuestra exportación, sería el fomento de la industrialización de las frutas. Ya hemos visto (2) en parte, las posibilidades que ésta abre en el plano del mercado interno y nos corresponde ahora considerarla desde el punto de vista de la exportación.

Ofrecería para ésta vastas perspectivas, que no podrían alcanzarse con la exportación de frutas frescas. Por lo pronto las frutas desecadas tienen la ventaja de la mayor facilidad del transporte, incomparablemente más económico y más fácil, por la mayor concentración del producto, como por no requerirse cámaras frigoríficas.

Además se aprestan para el aprovechamiento de variedades y calidades inferiores, que por el mayor costo de la comercialización (estadias en los frigoríficos, fletes terrestres y marítimos, etc.) están al margen de la posibilidad de producir precios satisfactorios en la exportación en estado de frutas frescas. Precisamente serían éstas las categorías más indicadas para proveer al consumidor humilde, de recursos limitados en el extranjero y conquistar así los mercados de determinados países, de demasiado poco poder adquisitivo, como para ser compradores de frutas frescas de nuestras graduaciones « fancy » y « extra fancy ». Sin duda los países que están en estas condiciones podrían adquirirnos en conjunto cada año cantidades apreciables, lo que en ciertas especies, como por ejemplo las Williams, permitiría descongestionar a nuestro mercado interno de frutas de la graduación inferior (Choice).

Sería requisito indispensable, para crear en cada especie tipos adaptados al grado de exigencia del consumidor, de llevar la standardización a su máximo aunque en este sentido ya se ha logrado mucho, a partir de la reglamentación por la Dirección de Frutas del comercio de frutas desecadas.

Indudablemente la instalación de plantas industriales para la desecación de frutas está supeditada también en gran parte en la actualidad a la evolución de la guerra, pero como medida de emergencia puede encararse la intensificación en la producción de las fábricas ya existentes. Detallamos a continuación las estadísticas de la fruta desecada exportada en los 3 últimos años (cantidades en kilogramos) (3):

(1) Bajo Apéndice al Capítulo 8°.

(2) Capítulo 6°. El problema de las peras « Williams ».

(3) De los Boletines correspondientes de la Dirección de Frutas.

CUADRO N° 38

Especies	1938	1939	1940
Ciruelas	16.698	797	384
Damascos	539	285	—
Duraznos	8.104	1.317	44
Higos	—	11.019	367
Manzanas	327	373	240
Pasas de uvas	664.405	612.145	679.324
Pelones	2.570	—	—
Peras	3.048	11.995	689
Pistachos	13	—	—
Varios	—	—	—
	695.606	628.084	681.048

Vemos que casi la totalidad de la exportación era de pasas de uva, de las que el Brasil adquirió 392.485 kilogramos y el Uruguay 281.153 en el año 1940.

c) PUERTOS DE EMBARQUE.— A partir del 1° de Enero de 1936, por decreto del Poder Ejecutivo de fecha 4 de Diciembre de 1935, quedó habilitado el puerto de Bahía Blanca, para la exportación de frutas frescas con sujeción a las mismas condiciones establecidas (requisitos de inspección, preenfriamiento, etc.) para los demás puertos habilitados del país. El decreto tardó algún tiempo para producir sus efectos y puede decirse que la exportación por el puerto empezó con la habilitación del Frigorífico Cuatreros. Actualmente alcanza ya proporciones de importancia y puede decirse con certeza que con el tiempo toda la fruta de la zona de Río Negro destinada a la exportación saldrá por el puerto de Bahía Blanca.

Así en el año en curso los embarques por esta vía alcanzaron ya cantidades apreciables. Se embarcaron en total 4.774 ton., de ellas 1.486 ton. de peras a Estados Unidos y 2.333 ton. de diversas especies al Brasil.

Los embarques al Brasil estaban compuestos de la forma siguiente: Ciruelas 180 ton., duraznos 457 ton., manzanas 318 ton., peras 2.333 ton.; embarcándose además 3.404 cajones de melones.

La habilitación del puerto de Bahía Blanca significa una economía apreciable para la producción de Río Negro, y disminuye además el precio del costo total de la fruta exportada, aumentando así el margen de ganancia de la fruticultura nacional, siendo de desear que ello repercutiera ante todo en beneficio del productor.

La economía comprende en forma íntegra la diferencia del flete ferroviario entre las regiones productoras del valle a Buenos Aires, con el flete de las mismas a Bahía Blanca, por el hecho de que el flete maríti-

mo a Brasil y Estados Unidos es desde Bahía Blanca igual al de Buenos Aires.

Tomando un promedio del flete de las diversas regiones del Valle a Buenos Aires, éste generalmente se calcula en \$ 1,07 el cajón standard de peras, mientras que el mismo a Bahía Blanca es de \$ 0,70 el cajón standard. Por lo tanto la economía con respecto a los fletes actuales es de m\$ⁿ 0,37, lo que en relación a la exportación actual por Bahía Blanca significa ya un ahorro apreciable. Es de suponer sin duda, que una vez que aumenten los embarques por este puerto, ha de aumentar el flete marítimo. Pero también es de esperar entonces una disminución de la tarifa ferroviaria que se aplica de Río Negro a Bahía Blanca, relativamente elevada en comparación a la aplicada para Buenos Aires. Esta última disminución, si llegara a realizarse, compensaría con creces el aumento que pudiera producirse sobre el flete marítimo y entonces mayor aún sería la conveniencia de elegir esta vía para la economía del territorio.

Actualmente el único escollo que se opone a la exportación total por Bahía Blanca, es la capacidad limitada de los frigoríficos. El único de importancia es el de Cuatrerros, que fué habilitado para la fruta con posterioridad al decreto dictado por el P. E. Todos los demás son de capacidad pequeña. Sin duda en la ampliación de los frigoríficos ya existentes, y construcción de nuevos, tendrá que procederse lentamente hasta que termine la guerra, por el gran aumento del costo de producción de la mayoría de los materiales requeridos (muchos, como el corcho, han subido en forma casi prohibitiva).

CAPITULO 9°

DISPOSICIONES LEGISLATIVAS. CLASIFICACIÓN Y ANÁLISIS

CLASIFICACIÓN.—La exportación de frutas frescas está reglamentada, a falta de una ley especial, por el decreto del P. E. N° 96.066 de fecha 14 de diciembre de 1936 y además por resoluciones posteriores y disposiciones de la Dirección de Frutas y Hortalizas en uso de sus facultades.

Podemos dividir el decreto y las resoluciones posteriores, en cuanto crean normas permanentes para la exportación, en diversas partes, a saber:

a) De « *standardización* » ⁽¹⁾ respecto de los envases, empaques y clasificación y graduación de la fruta (Arts. 1, 3, 4, 5 a 9 del decreto y re-

(1) Entendemos bajo este término el conjunto de medidas que tienden a clasificar a cada especie según variedad, tamaño, graduación, etc., para crear así tipos determinados para la comercialización.

soluciones posteriores; resolución del Min. de Agric. de enero 31 de 1938 y circular del 10 de febrero del mismo año, etc.).

b) *Respecto al preenfriamiento y temperatura* (Art. 10 del decreto y resolución del Min. de Agric. de enero 31 de 1938). Impone temperaturas mínimas para la fruta que se exporta.

c) *Sanitarias*.— Sobre el estado de las frutas (Art. 2 del decreto ya citado). De Poder de Policía Sanitario (Art. 17, que faculta al Ministerio de Agric. declarar una región, provincia, territorio, departamento o partido, etc., no aptos por razones sanitarias para la exportación de frutas).

d) *Poder de Policía General*: 1) Inspección sanitaria. 2) Registro de los productores y exportadores. 3) Físcales.

1) *Inspección sanitaria* (Arts. 12, 13, 15, etc.). Por estos artículos se exige a los productores⁽¹⁾ y exportadores someter a inspección a la fruta en el lugar de origen, antes y durante la cosecha. Si la inspección es satisfactoria, se otorgará un certificado que tendrá una validez de 15 días y deberá ser presentado al solicitar la inspección de exportación, que a su vez se otorgará en el puerto de embarque.

2) Registro de los productores y exportadores. (Art. 11 y decreto 31.046 del P. E., de Mayo 15 de 1939).

3) Físcales. (Decreto N° 35.916 del P. E. de fecha 31 de Enero de 1934, reformado y ampliado por el N° 124.409 del P. E. de Enero 28 de 1938). El último decreto establece un arancel en concepto de inspección en origen de m\$ n 0,10 por cada cajón tipo standard.

e) *Facultativos*.— Inspección comercial: Resolución del Min. de Agricultura de Septiembre 26 de 1936, en que se autoriza a la Dirección de Frutas a otorgar a requerimiento de los interesados certificados comerciales sobre la fruta destinada a exportación.

Todos estos decretos y resoluciones⁽²⁾, justificables en su carácter de medidas de emergencia, pero no siempre admisibles desde el punto de vista constitucional, serían reemplazados por el Proyecto de Ley de Frutas a consideración del Congreso, en el caso que éste quedara sancionado. Hay una serie de disposiciones, como las de orden fiscal, que crean gravámenes para la fruta en concepto de tasa retributiva del servicio de inspección, que no encuadran en el espíritu del Art. 44⁽³⁾ de la C. N. que reserva al Congreso la facultad de imponer contribuciones y en ge-

(1) Debido a que las disposiciones que rigen sobre exportación de frutas están sumamente dispersas por no existir todavía una ley orgánica, hemos creído conveniente clasificarlas en distintas categorías, de acuerdo al cuadro presente, para facilitar así su comprensión, dándoles mayor claridad.

(2) De fruta destinada a la exportación.

(3) y de diversos inc. del Art. 67.

neral hay otras medidas que no pueden justificarse con el Poder de Policía que corresponde al P. E., o que por lo menos aun siendo de su incumbencia lo son más bien dentro de la competencia de los poderes locales, que de la Nación. Por otra parte es indudable que ha habido una situación de emergencia y que sin estas medidas nuestra exportación no habría podido imponerse ni técnica ni económicamente en los mercados extranjeros. Así la Inspección de la Dirección de Frutas y de Sanidad Vegetal da a nuestra exportación una garantía de seriedad y defiende la situación del productor y exportador honesto frente a especulaciones posibles de comerciantes inescrupulosos. Tal vez para pocos productos de exportación sea tan necesario crear estas garantías de seriedad como para la fruta, porque la experiencia del comercio revela que la aparición de un sólo embarque o partida en malas condiciones en un mercado extranjero, como el de Nueva York, desacredita por mucho tiempo la producción del país de origen y repercute sobre los precios en él. Por lo tanto las medidas tomadas correspondían a una verdadera necesidad para la exportación y sería por lo tanto urgente la sanción del proyecto de Ley de Frutas, para encuadrarlas así en la Constitución y poder extender las medidas ya existentes. Así sería de desear que la inspección comercial, creada con carácter facultativo y sólo requerida por parte de los exportadores, tuviera carácter de requisito obligatorio.

Entre las restantes medidas y disposiciones que trae el decreto 96.066, han contribuido grandemente a la organización de nuestra exportación, las que establecen envases determinados para las diversas especies de frutas, determinando además una graduación, permitiendo así la standardización del producto, base indispensable de la exportación. En cuanto al preenfriamiento exigido antes del embarque, para lograr mejor resultado, debería ser extendido a las zonas productoras, como ya sucede con la Región de Cuyo, especialmente en el caso de las uvas; debiendo mencionarse además que las frutas de esa región gozan de la ventaja de ser transportadas a Buenos Aires en vagones frigoríficos, instalados por el Ferrocarril B. A. P.; cosa que es todavía excepcional en Río Negro. Sería de gran utilidad la construcción de frigoríficos regionales en este último territorio, que preferentemente debería tratarse de verificar sobre la base de cooperativas de los productores.

En cuanto a las graduaciones establecidas para las diversas especies de frutas, rigen 3 categorías distintas; Extra Fancy, Fancy y Choice, de las que esta última no debería utilizarse para la exportación sino en situaciones determinadas (1).

(1) A los efectos debe distinguirse en cada mercado. Así, p. ej., a los EE. UU. la exportación de frutas que no son Extra Fancy o Fancy sería inconveniente, debido a la idiosincrasia del consumo y a la distancia. Al Brasil sería tal vez factible dentro de cierto límite, lo que descongestionaría el mercado interno y permitiría exportar un producto barato adaptado a las necesidades de las clases de menor poder adquisitivo de ese país.

DISPOSICIONES SOBRE EXPORTACIÓN DEL PROYECTO NACIONAL DE FRUTAS.

— El Proyecto Nacional de Frutas no innova mayormente sobre las disposiciones ya existentes en cuanto a exportación; pero tiene la ventaja de darles categoría legal.

Los siguientes artículos tratan de cuestiones relacionadas con la exportación:

Art. 7º Inc. *a* y *e*. — Faculta a la Dirección de Frutas de ejercer el contralor y vigilancia de la producción, comercio, transporte, etc., de frutas destinadas al interior o al exterior. La encarga además de la propaganda en el país y en el exterior.

Art. 21º — Trata de la standardización de la fruta o de su fiscalización.

Art. 28º — Legisla sobre el almacenaje o transporte de las frutas destinadas al interior, a la exportación y las condiciones en que deberá efectuarse.

Hay algunos artículos de índole general, como el artículo 20, sobre fomento de las organizaciones de los productores y otros, que tendrán también mucha aplicación en el caso de la exportación, para suplir la falta de otras normas, siempre que el proyecto no quede modificado en su texto actual.

CAPITULO 10º

COORDINACIÓN DE LA EXPORTACIÓN. ASPECTOS DE SU ORGANIZACIÓN.

Desde que se inició la exportación de frutas, se ha considerado la conveniencia de darle una organización más estable, asociando a los productores del país, que producen fruta para la exportación, en grandes corporaciones regionales.

En este sentido reproducimos la Resolución tomada por el IV Congreso Frutícola de San Juan, del año 1936, y que dice: « Que una de las maneras de resolver convenientemente, para los intereses de los productores, del comercio y de los consumidores de fruta, el problema de la exportación a los mercados extranjeros consistiría en la coordinación entre los exportadores argentinos, ya sea con intervención del Estado o sin ella, a fin de sistematizar los embarques y colocar las ventas bajo una sola dirección en cada país ». No agregamos la resolución respectiva del Congreso Frutícola de Tucumán; realizado en Septiembre de 1939, porque hasta la fecha no se publicó la Memoria de las sesiones del Congreso. Ni tampoco nos referimos al Congreso de Concordia de este año, porque a la fecha del presente trabajo aún prosigue en sus deliberaciones y seguramente demorará algún tiempo la publicación de sus actas.

Hay un artículo interesante sobre Coordinación de nuestra Exportación de Frutas, de Antonio Ashby, Cónsul honorario de la Argentina en Nueva Orleans (1):

(1) Revista *Veritas*, Octubre 15 de 1939.

Propone « que los productores de cada zona se asocien, para adoptar un método de distribución común, apropiado para todos, regulando sus embarques y lo más esencial, fijando un precio para su producto que les garantizara una justa utilidad. Que el Min. de Agricultura decretara en forma de que no se permitieran embarques de fruta en consignación, fijando un precio común del producto para exportación, sea para el puerto de Nueva York, Nueva Orleans, etc.».

« Que se crearan los puestos de agentes o representantes del Comité de Exportaciones de Frutas de la Argentina en Nueva York y Nueva Orleans, cuyas obligaciones serían encargarse de las ventas con la anticipación debida, obtener la propaganda necesaria, gestionar la apertura de nuevos mercados en el interior del país, consiguiendo los mejores medios de transporte y en general llevando a cabo todas las diligencias que redunden en beneficio de los intereses frutícolas. Sueldos y gastos inherentes a tal designación podrían ser devengados de un fondo que se creara, cargando un impuesto de 5 - 10 ctvs., según el caso, por caja de fruta exportada ».

En resumen, el autor propone 2 clases de medidas: a) Creación de una Corporación que comprenda a los productores y exportadores, subdivididos por zonas (comprendiéndose implícitamente la asignación de cuotas), con la consiguiente coordinación de los embarques y el establecimiento de una organización común de las ventas y fijación de precios. b) Prohibición de las ventas en consignación.

Nosotros coincidimos con el autor del artículo citado, en que existe una necesidad imperiosa de establecer una coordinación en los embarques de nuestras frutas al exterior, acompañada por una regulación de las ventas, sea o no por medio de la creación de una Corporación que abarque a los productores y exportadores. De otra manera la exportación argentina se hallará siempre en inferioridad de condiciones. Hasta el presente la experiencia de todos los años enseña, que hay una coincidencia harto inconveniente en los envíos de las frutas argentinas a nuestro mercado de mayores posibilidades, el norteamericano. Esto naturalmente conduce a grandes irregularidades, provocando con brusca variación un exceso y otras veces una escasez en las existencias de frutas argentinas en los Estados Unidos, lo que crea un terreno propicio para una especulación contraproducente para nuestros intereses y desanima al intermediario que más necesitamos convertir en aliado nuestro, el minorista.

Todos estos factores han repercutido sobre nuestra exportación en triple sentido: a) En los precios. b) En su volumen. c) En relación a su expansión geográfica, que queda reducida a Nueva York y zona de influencia, más algunos de los principales puertos, con circunstanciales envíos a otros centros del país, lo que significa sólo una fracción del consumo que podría abarcar en los Estados Unidos.

En cuanto a la solución, creemos también que con el tiempo fatalmente deberá crearse un organismo que corra con nuestra exportación, y que además de contar con sus propios agentes en los principales puertos de Estados Unidos; y en centros de consumo estratégicamente ubicados, colabore en otras localidades con nuestros servicios consulares en el estudio de las condiciones del mercado y en la información de nuestros exportadores.

Sin embargo, la creación de una corporación dependerá en gran parte del fomento y adelanto de las organizaciones de productores en el mercado interno, sobre todo con base al sistema de las cooperativas. Estas asociaciones deberán integrar entonces la corporación conjuntamente con los exportadores y es la única manera de darse representación equitativa a los distintos intereses. Podría tomarse tal vez en cuenta a otros organismos ya existentes, como por ejemplo la Corporación de Carnes.

Otro aspecto que considera el artículo que hemos mencionado, es el predominio de las ventas en consignación. Sin duda por falta de control éstas se prestan en nuestro comercio con el exterior aún a mayores abusos que en el mercado interno. Sin embargo, tanto por razones de orden constitucional, como por la competencia de otros países productores, no es tan fácil disponer de buenas a primeras, lisa y llanamente, la prohibición por ley de todo el sistema de ventas en consignación. Una vez que nuestra exportación esté organizada, por el predominio que ejerce en determinadas especies nuestra producción en los mercados consumidores del extranjero, es de esperar que automáticamente se irán reemplazando las ventas en consignación por ventas en firme, o en alguna forma directa que asegure las máximas garantías.

Insistimos, aún bajo riesgo de pecar de redundancia, nuevamente en el aspecto legal de todo el problema aquí planteado. El proyecto de la Ley de Frutas no encara la creación de un organismo para la exportación. Sería conveniente incluir una cláusula legal desde ya al respecto, a la que pueda recurrirse después; de otro modo bastará el Art. 20, que autoriza al P. E. para propiciar la creación de organizaciones de productores de frutas, etc.

Apéndice al Capítulo 8º, inc. A.

SOBRE AMPLIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN. ESTUDIO INDIVIDUAL DE DIFERENTES MERCADOS AMERICANOS (1)

Ya nos hemos referido repetidas veces a los mercados actualmente abiertos para la exportación de nuestra fruta. Hemos constatado que éstos se circunscriben por el momento a los países del continente americano,

(1) Las informaciones utilizadas en gran parte las hemos extraído de la *Revista de Economía y Finanzas* del Instituto de la Producción de Mendoza, complementándolas con datos obtenidos en la Dirección de Frutas, aún no publicados. En el caso de los EE. UU. nos hemos basado en diversas fuentes.

pero aún entre éstos es necesario hacer un análisis. Teóricamente la exportación está condicionada en cada caso por las medidas de carácter fiscal (legislación aduanera, tratados de comercio y medidas de control de cambio), imperantes en el país respectivo. Pero aún la exportación a aquellos países libres de gravámenes que impiden la introducción del producto argentino, depende en la práctica de la disponibilidad de bodegas, salvo en el caso de los países limítrofes, con los que se efectúa el transporte por vía terrestre (como p. ej. Bolivia).

Los únicos países con los que hay bodega disponible son en la actualidad el Brasil, los Estados Unidos y Canadá. En cuanto a los países del Mar Caribe, la exportación fracasa en parte por falta de una comunicación marítima y además en muchos casos por las disposiciones fiscales (1).

En cuanto a los países limítrofes, el comercio con el Brasil tiene un carácter especial por su importancia y por realizarse el transporte por vía marítima, sin mediar dificultades de bodega en el mismo grado que en los demás casos. De los restantes hay que descartar a Chile, por ser a su vez productor y competidor nuestro. Trataremos por lo tanto sintéticamente las posibilidades que se nos ofrecen en Bolivia, Uruguay y Paraguay.

BOLIVIA. — Tiene una importación de frutas frescas insignificante, habiendo ésta alcanzado en el año 1938 a 152 toneladas, (casi íntegramente de origen chileno). La importación de frutas secas y desecadas era de 124 toneladas y 27 toneladas la de las elaboradas en diversas formas. Los proveedores de estas últimas son Chile, Estados Unidos y el Reino Unido. En cuanto a los derechos aduaneros no constituyen mayor impedimento, por ser más bien moderados en las tres categorías.

Por razones de orden práctico no será factible por mucho tiempo la exportación de frutas frescas de nuestras principales zonas exportadoras, a saber Cuyo y Río Negro y ello debido a la enorme elevación de los fletes ferroviarios, por la distancia, y a la falta de vagones acondicionados para el transporte de frutas en esa línea. Habría en cambio mayores posibilidades para intentar la exportación de frutas secas y desecadas, para las que no obrarían tales dificultades en el mismo grado. Sin duda sería posible que Bolivia consumiera entonces un total anual mucho mayor de frutas en dichos rubros.

URUGUAY. — En general su única importación en frutas, de importancia, es la de origen tropical, aunque también importa uvas y peras.

El sistema aduanero es similar al de la Argentina, con derechos ad valorem, pero que se aplican sobre valores fijos (de aforo) y no reales. El 25 % de los derechos debe abonarse en pesos oro.

(1) De acuerdo a una información de *La Prensa* del 31 de Julio del corriente año, están por formarse dos líneas de navegación de Buenos Aires al Caribe; una holandesa a Cuba y una venezolana a Venezuela.

En resumen, los derechos resultan elevados para frutas frescas, pero más moderados para la introducción de las frutas secas y desecadas.

Nuestra exportación al Uruguay alcanzó los siguientes totales en toneladas: 1939, 141 ton.; 1940, 102 ton.; 5 meses de 1941, 11 ton.

Llegamos a la conclusión de que la exportación argentina se mantiene muy por debajo de las posibilidades que ofrece el mercado de dicho país de acuerdo a sus habitantes, a su potencialidad económica y a su relativa cercanía.

La importación de la fruta desecada era más importante, introduciendo el Uruguay en conjunto en 1939 543 ton. de pasas de uvas, 335 ton. de ciruelas y 349 ton. de orejones de otras frutas. Estas cantidades se descomponen por países en la siguiente forma:

	Pasas de uvas	Ciruelas	Orejones de otras frutas
Argentina	331 ton.	36 ton.	11 ton.
Estados Unidos	132 »	295 »	8 »
Chile	—	—	11 »

En algunas oportunidades el gobierno uruguayo autorizó cuotas y rebajas transitorias para diversos países, pero que se fijaron generalmente en períodos favorables a Estados Unidos (a la Argentina sólo se concedieron en cuanto a uvas, manzanas y peras, para una exposición-venta, con reciprocidad argentina para citrus uruguayos).

Prácticamente y tomando en cuenta las disposiciones del control de cambios, aparte de las aduaneras, las frutas frescas argentinas llegan a pagar lo siguiente: \$ 0,41 por kilo bruto de ciruelas, duraznos, manzanas, melones y peras; \$ 0,46 por ídem de uvas.

La producción total uruguayana de uvas, manzanas y peras es de 240.000 cajones ⁽¹⁾, que no alcanzan a cubrir las necesidades uruguayas. Sin embargo los productores uruguayos no han visto con buenos ojos hasta la fecha toda concesión que se gestionara para la fruta argentina, a pesar de que con carácter de reciprocidad esto habría favorecido en cambio a los citricultores uruguayos en su exportación a la Argentina, que con una producción de 860.000 cajones (que sobrepasa las necesidades internas del Uruguay), están obligados a exportar parte al extranjero.

Sin embargo, el tratado del comercio argentino-uruguayo, tantas veces demorado, está por ser una realidad y es de esperar que redunde en beneficio de los fruticultores de ambos países. Para los fruticultores argentinos el uruguayo es uno de los pocos mercados extranjeros que pueden conquistarse en las circunstancias actuales, ya que por su cercanía no repercute el problema planteado por la falta de bodegas.

(1) Diario *La Nación*, 20 de Junio del corriente año.

PARAGUAY. — Otro de los mercados accesibles a nuestra exportación es el paraguayo, siempre dentro de la limitación que impone la capacidad de consumo de la población.

La exportación argentina hacia aquel país siguió en los últimos años la siguiente progresión: 1938, 4.638 kgrs.; 1939, 4.478 kgrs.; 1940, 142.849 kgrs.; 5 meses de 1941, 116.655 kgrs.

En el aumento apreciable a partir del año 1940 contribuyó en buena parte la acción de la Dirección de Frutas y Hortalizas, que destacó a uno de sus ingenieros agrónomos allá. Demuestra que dentro de los términos impuestos por la realidad, constituye otro mercado que puede contribuir a resolver los problemas planteados a nuestra producción. Por falta de datos no nos referimos a las disposiciones aduaneras y de cambio en vigencia.

BRASIL. — El Brasil, desde que comenzó nuestra exportación de frutas frescas, ha sido uno de nuestros principales mercados. En determinados años figuraba en primer lugar entre nuestros compradores y ahora absorbe casi la mitad de nuestra exportación, siendo ligeramente superado por los Estados Unidos. Nuestro comercio en frutas con el gran país vecino está basado sobre reciprocidad, ya que siempre, conjuntamente con Inglaterra, la Argentina fué el principal importador de frutas tropicales brasileñas (en importación de bananas ocupaba el primer lugar, en naranjas el segundo).

DERECHOS DE ADUANA. — Rige una tarifa general y mínima. La mínima grava el kilo de frutas frescas con 0,11 m\$, las desecadas con m\$ 0,46. En 1932 el Brasil eximió del derecho de aduana sobre las frutas frescas a todos los países con quienes tenía firmado algún acuerdo comercial, imponiendo en cambio un derecho del 10 % de la tarifa mínima. La Argentina y Estados Unidos están en esta situación. Por el nuevo tratado de comercio se librarían por completo del pago de derechos nuestras frutas frescas, desecadas, etc.

BÓDEGAS. — El Brasil es uno de los pocos mercados dónde no median todavía en el mismo grado las dificultades ocasionadas por la falta de vapores correspondientemente acondicionados, que dificultan en general el transporte marítimo de nuestras peras y manzanas.

En el año 1940 la capacidad frigorífica total de los vapores que llevaban frutas argentinas a puertos brasileños (multiplicado por el número de viajes), era de 1.707.000 pies cúbicos. A partir del 18 de febrero del año en curso se autorizó la exportación de manzanas sobre cubierta (por disposición de la Dirección de Frutas de la fecha; hasta el presente ha dado buenos resultados y puede contribuir a facilitar nuestra exportación de manzanas, principalmente a principios de la temporada, cuando aún las cámaras van repletas con cargamentos de peras).

Ninguno de los vapores que llevan frutas a Estados Unidos, ha llevado fruta al Brasil, ni viceversa.

FLETE. — Este es aplicado por toneladas (y no por pies cúbicos de las cámaras frigoríficas), lo que se hace precisamente con el fin de considerar la situación de los cargamentos de frutas que van sobre cubierta. El flete del año en curso aplicado por toneladas de 1.016 kilos era el siguiente:

Puertos	Cargas refrigeradas	Sin cámaras frigoríficas
Río Grande Do Sul	32,50 m\$n	15 m\$n
Porto Alegre		
Santos	35 »	20 »
Río de Janeiro		

Vemos que el transporte sin cámaras frigoríficas, donde sea factible, significa una economía apreciable.

PUERTOS DE DESTINO. — En 1940 nuestra exportación de frutas frescas al Brasil llegó a 8.802 toneladas, repartiéndose en la siguiente forma entre los principales puertos:

Río de Janeiro	4.111 toneladas
Santos	4.356 »
Río Grande do Sul	41 »

Prácticamente el consumo está centralizado en Río de Janeiro y San Pablo (que es el principal destino de la fruta desembarcada en el puerto de Santos). Como el Brasil tiene 44.000.000 de habitantes y en total 6 ciudades con una población superior a 800.000, como mercado para nuestra producción ofrece las mayores posibilidades potenciales.

La concentración de las descargas en dos puertos y del consumo en dos ciudades ha sido provocada en gran parte por el procedimiento para cobrar los derechos de legalización de manifiestos de carga, los que se aplican actualmente en forma de una tarifa en relación al tonelaje total del navío, en vez de serlo sobre el valor o volumen de las mercaderías descargadas en cada puerto. Esto encarece en forma prohibitiva el envío de mercaderías en pequeñas cantidades y prácticamente imposibilita la exportación a puertos que no sirven un « hinterland » que pueda absorber por sí el cargamento entero. En una cláusula del convenio para el tratado de comercio figura el compromiso de modificar el sistema de la cobranza de los aranceles consulares para el comercio entre ambos países.

ANÁLISIS DE LAS ESTADÍSTICAS DE LA EXPORTACIÓN. — Nos remitimos a las estadísticas oficiales, que ya transcribimos en el capítulo 7º, del presente Título sobre la exportación. Actualmente Brasil figura en el 2º lugar como adquirente de peras y uvas argentinas y en el 1er. puesto

en cuanto a las manzanas y otras frutas. Es un mercado que presenta buenas perspectivas para un aumento de nuestra exportación de peras y principalmente para las variedades tardías. Con una política previsora, que se inspirara en un carácter de reciprocidad para las frutas tropicales y cítricas brasileñas, podría colocarse allá toda posible superproducción en peras Williams, que resultase de cosechas futuras.

COLOMBIA. — Con sus 9.000.000 de habitantes, teóricamente podrá ser alguna vez un mercado de importancia para nuestra exportación en general, pero por el momento se oponen a ello la falta de comunicaciones directas y en cuanto a nuestras frutas secas, los derechos de aduana y disposiciones de cambio de carácter prohibitivo en vigencia.

ECUADOR. — En Ecuador las frutas frescas no tropicales no pagan derechos de aduana y para las desecadas se aplica un derecho muy reducido. Sin embargo nuestra exportación resulta ilusoria por la falta absoluta de comunicaciones marítimas y la mayor cercanía de otro país productor, que es Chile.

PERÚ. — En general son aplicables los conceptos con que ya nos referimos al Ecuador. Únicamente podría ofrecer con el tiempo un mercado limitado para nuestras frutas desecadas, una vez que se establezcan comunicaciones marítimas.

VENEZUELA. — Tiene una legislación aduanera muy complicada, que en sus efectos resulta prohibitiva para la introducción de nuestras frutas frescas.

De acuerdo a un cuadro que extraemos del número ya citado de la Revista del Instituto de Investigación Económica de Mendoza, clasificamos en la siguiente forma a los países centro americanos, según los derechos aduaneros aplicados a la fruta argentina:

FRUTAS FRESCAS. — *Derechos prohibitivos*: Guatemala (excepción de las uvas), Méjico y Cuba (hay una prohibición sanitaria que afecta la fruta fresca argentina).

Derechos moderados: Costa Rica, Rep. Dominicana, Salvador, Guatemala (uvas), Haití, Honduras y Panamá.

DESECADAS. — *Prohibitivo*: San Salvador.

Moderados: Costa Rica, Rep. Dominicana, Guatemala, Haití, Honduras y Panamá.

En general en estos países se encontrarán posibilidades para colocación de nuestras frutas frescas y desecadas, una vez que se establezcan comunicaciones marítimas. Es una cuestión que debe analizarse dentro del cuadro de nuestra exportación en general, ya que no es un problema

que puede resolverse exclusivamente dentro del cuadro más limitado de su repercusión sobre nuestra fruticultura.

ESTADOS UNIDOS. — Los Estados Unidos son ellos mismos el productor más importante del mundo en peras y manzanas y por lo tanto nuestra exportación resulta únicamente de la diferencia en la época de la cosecha, consecuencia de estar ambos países ubicados en hemisferios opuestos. La vida frigorífica de las peras no alcanza para hacer factible un almacenaje durante el tiempo suficiente, como para permitir después la provisión del consumo durante todo el año, y por lo tanto, principalmente en los puntos más alejados de las más importantes regiones productoras (que son las del Oeste). (1), durante cierto número de meses el producto argentino se halla en condiciones inmejorables para ejercer su predominio en el mercado. No sucede así con las manzanas, que tienen la suficiente vida frigorífica, para que entre todas sus variedades (con diferentes épocas de cosecha), sea factible disponer durante todo el año de existencias adaptadas a las exigencias del consumo. Nos concentraremos por lo tanto en el estudio de las peras y uvas.

La producción estadounidense de peras empieza en agosto con las Bartletts y termina a fines de Noviembre con las Anjous. La de uvas empieza ya en el mes de junio. Al llegar los primeros embarques de peras argentinas en la segunda mitad de febrero encuentran todavía cierta competencia de parte de las peras americanas almacenadas en los frigoríficos, que no es tanto de calidad, como de precio. La competencia de otras fuentes extranjeras es relativamente reducida en peras; (siendo principalmente de origen chileno) y de mayor importancia en uvas (de origen chileno y sudafricano). A medida que transcurre el tiempo, debido a la disminución del remanente de la producción interna (de la última cosecha), se hace sentir un alza de precios que redunda sólo en beneficio de la fracción menor de la exportación argentina, compuesta entonces por variedades tardías.

CUADRO N° 39

Producción

Variedades (2)	1936	1937	
Uvas	1.916.460	2.731.980	toneladas
Cerezas	115.160	141.880	»
Ciruelas	68.300	68.800	»
Duraznos	248.000	281.000	»
Manzanas	117.506	211.000	en miles de bushel
Melones	13.410	14.992	» » » »
Peras	26.956	30.139	» » » »

(1) La distancia de California a algunas de las grandes ciudades del este es de unos 3.000 a 4.000 kilómetros.

(2) Las cifras estadísticas las transcribimos del artículo de ANTONIO ASHBY, ya citado.

En el quinquenio de 1934 a 1938 la producción de manzanas solamente en los 424 condados comerciales alcanzó un promedio de 121,8 millones de bushels, o sea en cifras redondas unas 3.000.000 de toneladas. La de peras en los últimos años alcanzaba alrededor de 750.000 toneladas.

Vemos que la producción es inmensa y nos revela toda la importancia que ha tenido y tiene la fruticultura para la economía de los Estados Unidos.

IMPORTACIÓN. — La importación de peras en Estados Unidos siguió en los últimos años el siguiente ritmo: 1937, 1.600 ton.; 1938, 1.000 ton.; 1939, 2.100 ton.; 1940, 6.000 ton. De este total provenían de la Argentina en 1938, 856 ton.; en 1939, 1.936 ton. y en 1940, 5.230 ton. Vemos que las peras de origen argentino predominan en forma casi absoluta sobre la importación total, habiendo aumentado su volumen en el año actual nuevamente. El saldo de la importación corresponde a la de origen chileno.

La importación de uvas en el año 1937 era la siguiente:

Países de origen	pies cúbicos	m\$ n
Argentina	327.653	1.432.583
Chile	52.378	93.911
Italia	400	200.399
Unión Sudafricana	8.834	36.438

No contamos con estadísticas completas posteriores. En el año 1939 se introdujeron en Estados Unidos de la Unión Sudafricana 20.000 cajones; si bien era una cantidad excepcionalmente reducida, por lo general el volumen de los embarques sudafricanos es muy inferior a los de origen argentino, aunque no por esto deja de gravitar fuertemente en los precios. En cuanto a Chile en el año 1941, en los meses transcurridos hasta mayo, en que ya ha terminado la exportación, fueron enviados a Estados Unidos 821 toneladas.

EL PROBLEMA DEL TRANSPORTE MARÍTIMO. DISPONIBILIDAD ACTUAL DE CÁMARAS REFRIGERADAS. — Sabemos que los principales problemas que afectan a nuestra exportación de fruta fresca son dos:

- 1) El cierre de los mercados europeos.
- 2) La escasez de las bodegas, que dificulta la ampliación de las exportaciones a los mercados restantes y que se hace sentir ya en cierta escala en nuestro tráfico con los Estados Unidos. Sin embargo, la capacidad total de bodegas disponibles en estos últimos años era todavía suficiente para mantener no solamente nuestra exportación anterior, sino también aumentarla hasta compensar en parte la falta de los mercados europeos. En el año 1940 la capacidad total de cámaras frigoríficas en

los vapores que hacían el recorrido de Buenos Aires a Nueva York, considerando el número de viajes de cada vapor, era de 1.400.000 pies cúbicos, habiendo descendido en el año actual a 1.100.000 pies cúbicos. Para el puerto de Nueva Orleans había una disponibilidad de barcos con una capacidad frigorífica de 58.000 pies cúbicos. Aplicando estas cifras a la realidad, significa que se podría haber transportado en total en 1940, 850.000 cajones standards de peras o manzanas y en 1941, 700.000 cajones standards de ambas especies. Los cajones de uvas permiten en cambio un acondicionamiento mucho mayor en número de cajones. Vemos que la capacidad de cámaras todavía disponibles es suficiente para la exportación actual, pero no deja lugar a un incremento importante y cualquier disminución en cambio agravaría los problemas planteados a la fruticultura nacional (1).

FLETES MARÍTIMOS. — Debido a gestiones realizadas por la Dirección de Frutas se ha podido evitar que las compañías efectuaran aumentos importantes, que hubieran podido resultar prohibitivos para nuestra exportación de frutas al mercado estadounidense.

Los fletes a Nueva York en el año 1940 eran los siguientes:

Variedades	Nominal U\$S	en el mismo año descontado, poste- riormente a U\$S
Uvas	0,40	0,25
Peras	0,60	0,37 1/2
Manzanas y otras frutas	convencional	—

Estos fletes estaban en vigencia en el año 1940 y en el tráfico a Nueva York. En 1941 regían para el mismo los siguientes:

Variedades	Nominal U\$S	A partir del 31 de Enero rebajado a U\$S
Uvas	0,50	0,45
Peras	0,75	0,65
Otras	convencional	—

(1) Sobre las perspectivas futuras en cuanto a la disponibilidad de tonelaje en nuestro tráfico marítimo con los EE. UU. nos parece interesante reproducir las declaraciones hechas por el presidente de la línea Moore Mc. Cormack (línea que totaliza en sus servicios al Río de la Plata 266.700 toneladas), en el transcurso de una entrevista a un representante de *La Nación*, publicada en el mismo diario con fecha 5 de Agosto del corriente año. Dice textualmente: « haber recibido del Gobierno de Washington garantías en el sentido de que nuestros servicios al Río de la Plata serán mantenidos en su escala actual. En el peor de los casos, de realizarse incautaciones en interés de la defensa nacional, de algunos de estos barcos, sería reemplazado por otro similar, de modo que el volumen de tonelaje disponible para nuestras comunicaciones no sufriría mayor merma ». En cuanto a los fletes, declara que en ningún caso los que afectan a la Argentina sufrirían aumentos tan considerables como los registrados en otras rutas marítimas, ya que « el aumento constante del volumen de carga hacia ambos rumbos permite contemplar la estabilidad en el mercado de fletes ». Confirma, además, que a pesar de la guerra el volumen de frutas transportadas por barcos de la línea a los EE. UU., superó a todas las cifras anteriores.

Estos fletes rigen en cada una de las diversas especies frutales por la unidad del cajón standard respectivo.

PUERTOS HABILITADOS. — La mayor parte de la fruta argentina introducida en los Estados Unidos lo es por el puerto de Nueva York, de dónde las partidas que no están destinadas al consumo local son redistribuidas entre los diversos centros consumidores. En el año en curso, en los primeros meses (hasta mayo inclusive) ⁽¹⁾, se introdujeron 10.388 ton. vía Nueva York y 478 ton. por Nueva Orleans. Por los demás puertos recién habilitados (Filadelfia, Boston y Baltimore), no se efectuaron transacciones hasta la fecha, como consta según las planillas estadísticas de la Dirección de Frutas.

Siempre se ha considerado un grave inconveniente esta concentración casi absoluta de la fruta argentina introducida en Estados Unidos por vía de un sólo puerto, lo que significa un aumento a veces prohibitivo de los gastos de distribución a los puntos más alejados, o sea, en otras palabras, la circunscripción de nuestra exportación a la ciudad de Nueva York y su zona de influencia. La habilitación de otros puertos muchas veces lograría reducir los fletes terrestres y los gastos adicionales, que van en aumento cuánto mayor es la distancia y la intervención de intermediarios a partir del puerto de descarga.

Sin embargo, el puerto de Nueva Orleans, aún cuando ya está habilitado desde el año 1936 (por permiso concedido por el secretario de Agricultura), no ha logrado todavía adquirir la importancia en la colocación de nuestra exportación, que le correspondería por la capacidad adquisitiva de los numerosos centros de población del « hinterland » que sirve. Esto es debido sin duda en gran parte a deficiencias de organización y está relacionado con el problema de la coordinación de nuestro comercio de exportación, que ya hemos analizado anteriormente ⁽²⁾.

Es de esperar que en cambio la habilitación reciente de Filadelfia conduzca a mejores resultados. Así el Cónsul Argentino de Filadelfia en una nota se expide en la siguiente forma: « Antes la fruta para Filadelfia se adquiría en los remates de Nueva York y se transportaba en camión (costo us\$ 0,10 cada 100 lbs.), o en tren. Al crear nuevos centros para la distribución de nuestras frutas se logrará probablemente descongestionar hasta cierto punto los remates en Nueva York, pero las ventajas no son tantas como para esperar un aumento apreciable del consumo. El problema fundamental es el de la organización de nuestros productores, de la coordinación de los embarques con la

(1) Ver para un estudio detallado del mercado estadounidense el folleto del Ing. Agr. Eldardo R. Tribe, publicado por la Dirección de Frutas, sobre « el Comercio de Frutas Argentinas en Nueva York ».

(2) Capítulo 10° de la presente Sección de nuestra monografía.

demanda y la iniciación de una campaña en los centros de consumo. La Compañía Moore Mac. Cormack de vapores, está dispuesta a dedicar parte de sus bodegas frigoríficas para los embarques directos a Filadelfia y a cooperar en la organización de muestras y de remates en la misma forma en que coopera en los remates de Nueva York».

A pesar de la experiencia de Nueva Orleans y de que el cónsul en Filadelfia resalta, que si bien la habilitación de nuevos puertos descongestionará los remates en Nueva York, las ventajas no son tantas (posiblemente influye el bajo costo del transporte por camión de Filadelfia a Nueva York), es de esperar, que una vez que haya una mayor organización en nuestra exportación, la utilización de estos puertos obtendrá su importancia, y contribuirá a imponer los productos de nuestra fruticultura en nuevas zonas de los Estados Unidos. Apreciaciones semejantes podrían hacerse respecto a las perspectivas de las ventas vía Boston y Baltimore; aún cuando éstos debido a razones geográficas ofrecen posibilidades especiales para la introducción de determinadas especies frutales (así p. ej. el mercado de Nueva Orleans sería propicio para el envío de limones, cargados aún sin frío y en éste sentido cada puerto tiene sus particularidades).

REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN DE FRUTAS. — Hay disposiciones de orden sanitario y fiscal. En materia de sanidad rigen las disposiciones de la Cuarentena N° 56 del United States Department of Agriculture y que, revisadas posteriormente, quedaron en vigencia definitiva a partir del 1 de diciembre de 1938.

En cuanto a los derechos de aduana son módicos; para la próxima temporada es de esperar que ya estará en vigencia el tratado de comercio argentinonorteamericano, que traerá en este sentido nuevas ventajas que habrán de redundar en beneficio de nuestra exportación. No existen tampoco cuotas para la importación de frutas frescas de origen argentino.

Después de la descarga, las frutas frescas permanecen en los galpones, hasta el momento de la inspección sanitaria. El transporte al depósito refrigerado cuesta por ej. en Nueva Orleans U\$S 0,03 por caja de uvas y ciruelas y U\$S 0,05 para las peras y manzanas. El agente aduanero cobra la cantidad de U\$S 5.— por embarque, por sus gestiones ante la aduana y U\$S 2.— por el uso de la fianza, que es un requisito exigido por la ley de aduanas. Además la compañía de navegación recauda por cuenta de las autoridades del puerto la cantidad de U\$S 0,15 por ton. de 2.000 lbs., por concepto del impuesto correspondiente. No existen impuestos internos sobre las transacciones de frutas (1). El total de gastos posteriores a la descarga, sobre la fruta in-

(1) Los datos del párrafo están sacados del artículo ya citado de A. ASHBY.

introducida vía Nueva York, (en concepto de la descarga, derechos aduaneros, acarreo al local de subasta), es calculado por cajón standard de manzanas o peras en U\$S 0,43, o sea m\$.n. 1,88. Entre los demás requisitos impuestos por las autoridades norteamericanas, figura el de que cada embarque sea certificado en cuanto a su origen, por la autoridad responsable respectiva del Gobierno Argentino.

EXPERIENCIA DEL COMERCIO ARGENTINO DE FRUTAS CON LOS ESTADOS UNIDOS. MODIFICACIONES A INTRODUCIRSE. — No sólo en el comercio de frutas, sino en general, el consumo de los Estados Unidos presenta características especiales, en el sentido de sus altas exigencias en cuanto a la calidad de los productos importados, aún a costa de un mayor precio.

Esta característica impone determinadas normas a la exportación, que todas deben tender en asegurar más aún que en otros mercados del extranjero, un estado y calidad óptimos en la fruta. Para esto se requieren tres condiciones:

a) El control de la calidad y empaque, que actualmente ya está a cargo de la Inspección de Sanidad Vegetal y de la Dirección de Frutas. La inspección comercial realizada por la Dirección de Frutas con carácter facultativo en el momento de su embarque, a la que actualmente se acoge un porcentaje que si bien elevado es minoría, debería imponerse con carácter obligatorio. Esta inspección tiene como función verificar la exactitud de la graduación de la fruta declarada por el productor y exportador respectivamente, como asimismo la aptitud de su estado para el transporte marítimo.

b) La sistematización de los embarques, proporcionándolos al consumo que se realiza. Hemos desarrollado este problema ya con respecto a los mercados del exterior en general, en nuestro capítulo sobre la «Coordinación de la Exportación». Únicamente queremos resaltar nuevamente su importancia especial en el caso de los Estados Unidos, porque el exceso de los embarques ha sido precisamente la causa de que tanto de nuestra exportación de uvas como de peras Williams se hayan derivado en la mayoría de los años anteriores pérdidas para nuestra fruticultura. En cada especie frutal deben limitarse los embarques a un máximo adaptado a las condiciones del mercado (1).

c) La regularización de las ventas, evitando oscilaciones perniciosas para el mercado. Este punto también lo hemos tratado anteriormente en el capítulo arriba citado, al que por lo tanto nos referimos.

Si consideramos que de los 125 millones de personas que forman la población de los Estados Unidos, 80 millones habitan en el Este y por lo tanto están en mayor o menor grado al alcance de nuestra exportación de frutas, vemos todas las posibilidades potenciales que se derivan,

(1) Así, por ejemplo, para las uvas se aconseja un máximo de 40.000 a 50.000 cajas semanales (de acuerdo al informe del Ing. TRIBE, técnico destacado por la Dirección de Frutas en aquel país, reproducido en la Revista B. A. P. de Enero del corriente año).

más aún debido al elevado poder adquisitivo que es uno de los muchos factores concurrentes en igual sentido. Nueva York solamente, a pesar de haber servido hasta el presente en forma excesiva como punto de concentración de nuestra exportación, es susceptible de absorber cantidades aún mucho mayores. Nos remitimos a las cifras estadísticas que ya dimos en el Capítulo 7º de esta Sección; todo lo que se requiere es un organismo adecuado, que proceda en forma racional en cuanto a los embarques y a las ventas, conjuntamente con una inspección eficiente como garantía de la calidad, y el solo mercado de los Estados Unidos, a pesar de la dificultad de las bodegas, podrá contribuir en buena parte a la solución de los problemas actuales de nuestra fruticultura y hasta abrirle nuevos rumbos para el futuro. En este sentido el momento actual psicológicamente es el más favorable, ya que en el país del Norte se empieza a reconocer la necesidad de aumentar el intercambio con la Argentina.

CANADÁ. — Este país, lo mismo que los Estados Unidos, se caracteriza por su elevado consumo de frutas frescas de todas clases. Tiene una producción propia de manzanas importantísima, tanto que es en este rubro y en tiempos normales el segundo exportador del mundo, después de los Estados Unidos. Tiene también una producción propia en las demás frutas, pero en muchas de ellas no alcanza para satisfacer el consumo interno. Así por ejemplo en peras y uvas es importador de los Estados Unidos. La posibilidad para nuestra exportación, todavía muy incipiente hasta la fecha, reside en la diferencia de estación con los grandes países exportadores y productores del hemisferio norte, que nos facilitaría colocar en Canadá una cantidad limitada de nuestra propia cosecha de uvas y peras.

La importación en 1938 era la siguiente:

Especies	EE. UU.	Nueva Zelandia	Australia	Argentina	Total
Manzanas	3.446	2.308	—	—	5.755 ton.
Peras	5.874	—	109	—	5.992 »
Uvas	13.628	—	105	150	13.899 »
Duraznos	4.698	—	—	—	4.698 »

Vemos que también los restantes dominios del Imperio Británico ubicados en el hemisferio sur se han convertido en abastecedores de frutas del Canadá.

En cuanto a la Argentina en 1940, logró colocar allá las siguientes cantidades: uvas, 242 ton.; peras, 159 ton.; otras frutas, 13 ton.; total 414 toneladas. Vemos que nuestra exportación ha ido ascendiendo, y esto a pesar de las numerosas trabas de carácter aduanero y fiscal existentes. Así actualmente el Canadá tiene en vigencia dos clases de tarifas aduaneras, una general y otra intermedia. Además existen preferencias para los países del Imperio Británico y un tratamiento de excepción

para los Estados Unidos y otros países, a los que se aplica la cláusula de la nación más favorecida. También se aplica rigurosamente una ley antidumping, que impide toda clase de descuentos y bonificaciones, e impone un sistema de compensación para aumentar los precios de la fruta importada a la altura de las cotizaciones del mes obtenidas por las de producción interna.

Con esto damos por terminado el análisis de los diversos países americanos, realizado desde el punto de vista de las posibilidades de nuestra exportación frutícola. Vemos en síntesis, que nuestra exportación encontrará en el futuro grandes perspectivas en la mayoría de ellos, pero que actualmente por las circunstancias habrá una limitación a los países con que ya existen medios de comunicación. La falta de bodegas hará difícil establecer nuevas líneas de navegación. Desde el punto de vista de la organización y sistemas de venta, se trata de crear organismos adecuados, utilizar nuevos métodos, mejorar los servicios, aumentar la propaganda, y finalmente, reemplazar en lo posible las ventas en consignación por ventas en firme, mientras que no sea posible ejercer una mayor fiscalización.

TITULO B — MERCADO DE CONSUMO INTERNO

CAPITULO 11°

GENERALIDADES. ANÁLISIS ESTADÍSTICO. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

GENERALIDADES. — El problema del aumento del consumo de frutos en el mercado interno, está muy lejos de ser exclusivamente una cuestión que interesa a la economía frutícola (y con esto decimos a la economía regional de todas las zonas desde Jujuy hasta el Valle del Chubut que se dedican a la producción de frutas), sino interesa en cuanto a la salud física de la población, por ser un alimento que por su riqueza de vitaminas es sumamente conveniente como arma para combatir los efectos de la mala alimentación, justamente en las provincias pobres del país, donde la fruta hasta ahora es considerada como un producto de lujo. Esto constituye una paradoja tan inconcebible que lo que cabe es remediarla lo antes posible. Ahora naturalmente, como consecuencia de la guerra, el mercado interno ha adquirido mucho mayor importancia también en el sentido de ser el más indicado para colocar los saldos de nuestra exportación de años anteriores a Europa.

Naturalmente la expansión del consumo interno está ligada a una serie de problemas eminentemente prácticos, que estudiaremos en un capítulo posterior al tratar de la comercialización, mientras que ahora nos reduciremos a un estudio estadístico.

Este problema ha sido ya contemplado en sentido semejante por to-

dos los congresos frutícolas realizados en el país en los últimos años. Así p. ej. reproducimos por su interés el siguiente párrafo (1): « Desde el punto de vista del mercado interno todos los problemas se vinculan al aumento del consumo. Para crear un mayor consumo es necesario, ante todo, hacer llegar la fruta en buenas condiciones a muchos puntos del país, dónde puede decirse que hoy casi no se la conoce; he ahí dos problemas de capital importancia, que atañen a la conservación y al transporte del producto. Cumplido este primer objetivo, es menester educar el gusto del consumidor para asegurar el consumo variado y a ello se llegará cuando, aparte de la facilidad para adquirirlas, el consumidor conozca las distintas especies y las conveniencias de un consumo alternado y variado ».

ANÁLISIS ESTADÍSTICO.— Uno de los factores que dificultan más el estudio del consumo interno de frutas es la falta de estadísticas precisas, que si se llevaran en forma regular y continua, permitirían prever cualquier modificación futura en las condiciones de desenvolvimiento del mercado interno y orientar la política así en la forma más adecuada, para adaptar la producción a los cambios del mercado (2).

A falta de tales estadísticas es muy difícil, aconsejar con fundamento a los productores y al comercio, con el riesgo de que se produzcan fácilmente o concentraciones excesivas en el cultivo de una especie o variedad determinada, o una sobresaturación del consumo de localidades determinadas, que se podría haber prevenido con tiempo por medio de una más prudente distribución. Actualmente las estadísticas e informaciones existentes nos permiten conocer con mayor certeza y exactitud la situación de los mercados del exterior, que del mismo consumo interno de nuestro país. Es de esperar que con el tiempo se organice un censo periódico de la producción, que incluya por cada zona la extensión del área de cada especie frutal, el número de árboles en producción y en desarrollo. Como se conoce ya por estadísticas el movimiento exacto de la exportación e importación de frutas frescas, podrá entonces fácilmente estimarse el saldo que queda en concepto de consumo interno. Hay que reconocer que ya se ha hecho un progreso, porque la Dirección de Frutas publicará anualmente, con anterioridad a la cosecha, estimaciones de la producción en cada rama. El comienzo ya fué realizado en la temporada frutícola última. Naturalmente estos cálculos están sujetos

(1) De un proyecto del Dr. Carlos J. Silvestre, Asesor Letrado de la Corporación Frutícola Argentina, presentado al V Congreso Frutícola de Tucumán, para « Exposición y Conferencia Internacional de Frutas ».

(2) Al tratar en el Capítulo 1º de las características de la Fruticultura, ya habíamos resaltado la importancia especial que tienen las investigaciones estadísticas, en virtud de tratarse de un cultivo de largo desarrollo y por lo tanto de lenta capacidad de reacción frente a los cambios económicos.

a errores dentro de un cierto margen (mientras que falte el censo que abarque todos los datos), pero constituyen ya el comienzo de una nueva evolución.

Hasta la fecha el único estudio (1) publicado, por lo menos según nuestro conocimiento, sobre el consumo total desde el punto de vista estadístico, es uno del Director de Frutas y Hortalizas, Ing. Agr. Adrián Ollivier. En este calcula el promedio del consumo en frutas frescas con base a una estimación de la producción entre los años 1935-1937, considerando además la importación y exportación del mismo período. Reproducimos las cifras que calculaba de acuerdo al procedimiento utilizado para el consumo medio del trienio:

CUADRO N° 40

Especies	Consumo	Per cápita
<i>No cítricas:</i>		
Ananás	3.416.708	0,244
Bananas	128.016.617	9,144
Cerezas	1.170.537	0,084
Ciruelas	11.276.092	0,805
Damascos	2.858.630	0,204
Duraznos	47.642.787	3,403
Frutillas	1.009.750	0,072
Manzanas	51.322.532	3,666
Membrillos	8.805.190	0,629
Peras	58.001.541	4,143
Uvas	88.976.588	6,355
Otras frutas	4.087.400	0,292
<i>Cítricas:</i>		
Límones	6.481.814	0,463
Mandarinas	46.405.970	3,315
Naranjas	275.859.286	19,704
Pomelos	1.649.128	0,118
Otras frutas	391.000	0,028
TOTALES	737.371.570	52,669

En manzanas el consumo per cápita en el Reino Unido es aproximadamente el triple del de nuestro país, mientras que en peras sucede exactamente a la inversa.

El cuadro de nuestro consumo se debe haber alterado en los últimos años, aunque por falta de datos sobre la producción no es posible establecerlo en la totalidad de las frutas.

Aplicando el mismo procedimiento del Ing. A. Ollivier, llegamos al

(1) La « Ley de Frutas », por ADRIÁN OLLIVIER, en la Revista *Servir*, de Enero de 1939.

siguiente resultado en cuanto al consumo de peras y manzanas para el año 1939:

Peras y manzanas:

Producción	125.000 toneladas
Importación	2.608 »
Exportación	39.890 »
Consumo	87.718 »

De acuerdo al Ing. Adrián Ollivier, con base del trienio por él considerado, el consumo llegaba entonces a 109.000 toneladas.

La disminución, que por lo pronto aparecería solamente para peras y manzanas, puede explicarse por diversas causas: 1) Por errores y diferencias en la apreciación de la producción. 2) Por el hecho de que el año 1939, a pesar de producir una cosecha record, dejaba menos saldo para el mercado interno; debido al extraordinario incremento de la exportación. 3) Por una disminución progresiva de la importación de los últimos años.

A partir de la guerra las circunstancias impusieron un aumento del consumo interno, en virtud de la necesidad de absorber la parte de nuestra exportación de años anteriores destinada a Europa. Naturalmente debe tomarse en cuenta también el aumento de la producción a partir de entonces y la expansión de nuestra exportación a los Estados Unidos y al Brasil.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL CONSUMO. — Las dificultades para la exportación y el grado de saturación relativa al que ha llegado el consumo en algunos centros del país, hacen conveniente analizar su distribución geográfica, para conocer así los puntos en que hay mayores posibilidades de aumento, sin que se opongan factores de índole económica, como una proporción excesiva de los gastos de comercialización. Una política orgánica debe orientarse a encauzar la producción de cada una de las diferentes zonas a aquellas provincias y territorios que están más a su alcance. Así por ejemplo la producción de peras y manzanas de la Provincia de Mendoza debe dirigirse más bien a los mercados del interior, mientras que Río Negro está en situación inmejorable para proveer la Capital Federal, la Provincia de Buenos Aires y parte del territorio de la Pampa. En aquellas provincias y territorios donde el poder adquisitivo es menor, deben crearse facilidades especiales. Esto será posible en forma de envíos directos de las frutas, prestando de intermediarios (una vez perfeccionado el sistema de cooperativas); por una fiscalización rigurosa y la autorización de transportar la fruta, inclusive las peras Williams, a granel, donde las distancias lo permiten. Además debe fomentarse el transporte por camiones.

Transcribimos a continuación datos estadísticos del consumo de peras, manzanas y uvas de varias provincias del país; entre ellas hay algunas,

que sin mayor dificultad, por su sola potencialidad económica y poder adquisitivo de su población, son indudablemente susceptibles de absorber mayores cantidades que en la actualidad (1).

CUADRO N° 41

Provincias	Peras		Manzanas		Uvas	
	ton. cons.	kgs. p/cáp.	ton. cons.	kgs. p/cáp.	ton. cons.	kgs. p/cáp.
C. Federal ..	31.973	9,72	28.890	10,60	39.000	10,63
Buenos Aires .	10.692	4,55	9.181	4,20	15.932	6,78
Santa Fe	3.673	2,41	3.500	2,29	8.600	5,64
Entre Ríos ..	1.100	1,52	350	0,48	1.400	1,93
Mendoza	2.450	4,85	1.600	3,16	5.000	9,90
Río Negro ..	220	4,86	200	4,37	400	8,75
Prov. de Córdoba	3.615	2,88	3.100	2,47	8.000	6,38

Vemos que la mayoría de las provincias que figuran en el cuadro anterior, son susceptibles de aumentar su consumo de frutas frescas, como es del caso de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos; asimismo sucede con Salta y Jujuy, cuyas estadísticas no transcribimos, por ser su consumo actual insignificante.

Resumiendo creemos poder sostener, de acuerdo también a las conclusiones de muchos estudiosos de los problemas de la fruticultura en el país, que en la Argentina el fomento del consumo debe más bien intentarse incorporando la fruta en la alimentación de la gran parte de nuestra población que hasta la fecha no la acostumbraba, que expandiéndola en la parte de la población que ya es consumidora de frutas. Es una situación en cierto sentido contradictoria, que por una parte el índice de nuestro consumo por cápita en la mayoría de las especies frutales alcanza o supera al de países de elevado poder adquisitivo, conocidos como grandes consumidores de frutas (por ejemplo Inglaterra), y que por otra parte gran número de nuestros habitantes ignoran un producto de nuestro suelo tan esencial para la vida diaria.

(1) De la Revista *Economía y Finanzas*, del Instituto de la Producción del Ministerio de Obras Públicas, Mendoza, N° 1, Diciembre de 1939.

TERCERA PARTE

COMERCIALIZACION

TITULO A

ESTUDIO DE SUS ETAPAS Y ANÁLISIS DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Capítulo 12º. — Exposición sintética.

Capítulo 13º. — El costo de producción y los precios percibidos por los productores.

Capítulo 14º. — Análisis de las etapas de la comercialización: desde el punto de vista del costo del servicio prestado; su eficiencia y economía; en cuanto a la técnica distributiva: I - Standardización. II - Transporte. III - La utilización del frío artificial. IV - Sistemas de venta.

CAPITULO-12º

EXPOSICIÓN SINTÉTICA

Hemos estudiado en capítulos anteriores las características de las zonas frutícolas y analizamos además el consumo en su doble aspecto, interno y externo, como asimismo los cambios a que estuvo sujeto a través de los últimos años. Realizamos también una investigación especial sobre las peras Williams, que la merecen no tan sólo por su importancia cuantitativa (desde el punto de vista de valores y capitales invertidos), sobre el conjunto nacional, sino también porque su estudio nos da un reflejo de los problemas más importantes que interesan a todas las especies, en mayor y menor grado de la fruticultura nacional. Hemos considerado en estos capítulos anteriores a la producción (localizada geográficamente en zonas); al consumo, como un todo; y a la fruticultura como unidad relacionada con el conjunto de la producción y el conjunto del mercado consumidor. Ahora en este capítulo iremos estudiando el aspecto práctico, a través del proceso por el que pasa el producto desde el momento de su producción hasta que llega a manos de los consumidores.

Entendemos por comercialización por lo tanto, el proceso que se inicia con posterioridad a la cosecha y que termina en el momento del consumo. Este proceso está formado por una serie de operaciones, que tienden todas al acondicionamiento de la fruta para su conservación y a la conservación y distribución propiamente dicha. En el conjunto de ope-

raciones intervienen un sinnúmero de personas, empresas y servicios y cada uno de ellos percibe una retribución, que viene a formar el costo de distribución e integrar como tal el costo total del producto, conjuntamente con el costo de producción. Todas estas personas y servicios que intervienen forman una cadena de intermediarios, que debemos considerar en cuanto a su necesidad y su eficiencia.

Todos estos factores que aquí consideramos actúan en forma diversa según la especie y la zona que se considere, lo que conduce así a la diferenciación de los costos de distribución.

Como proceso, en la distribución podemos distinguir las siguientes fases:

1) Standardización (que comprende el empaque, la clasificación, limpieza, etc., de la fruta y tiende a crear determinados tipos que sirven como base para la venta y la fijación de los precios). Incluye además el envase, indispensable para el transporte de un producto de carácter tan perecedero y delicado como son todas las frutas frescas, y en especial las no cítricas (la posibilidad de permitir excepcionalmente para las frutas no cítricas, como por ejemplo peras y uvas, el transporte a granel no modifica el carácter general del requisito; las cítricas son por lo general más resistentes para el transporte a granel).

2) El transporte.

3) La conservación, relacionada íntimamente con la utilización del frío artificial en sus diversos aspectos.

4) La venta propiamente dicha, que puede realizarse en las formas más diversas: en consignación o en firme; por intervención de uno o varios mayoristas; o directamente al minorista; o también sin intervención alguna de minoristas (lo que en nuestro país es excepcional); o sin intervención de intermediario alguno, como en la venta por despacho directo de fruta del productor al consumidor por encomiendas de granja, transportadas por el correo nacional.

Vemos que hay una diversidad de factores y procedimientos extraordinarios y que si por una parte, para no caer en el defecto de teorizar, debemos considerar todos estos aspectos, por otra parte con una variabilidad tan grande es muy difícil también de llegar a resultados prácticos y de carácter general, sin incurrir en el otro extremo de exagerar los detalles y perder la vista del conjunto. Trataremos por lo tanto de analizar las cuatro etapas desde el punto de vista más común, aplicable a las frutas donde siendo mayor la creación de tipos standard, más se han unificado los problemas y los procedimientos de venta (como sucede con las frutas de pepita: peras y manzanas y también con las uvas de mesa; en las de carozo debe adelantarse mucho todavía en la standardización).

Nos interesa llegar ante todo a determinados resultados, para saber

como conclusión si la retribución cobrada por cada uno de los intermediarios es equitativa y los costos de distribución están en relación con el costo de producción y el precio total, o si resultan ser excesivamente elevados. Esto nos plantea en seguida un segundo problema, el de la eficiencia, economía y rapidez de los servicios y de la suficiencia y aptitud económica de entes y organismos encargados de ellos. Este aspecto lo llamaremos técnica de la distribución.

Para ser más claros diremos, que en una comercialización que requiere la intervención de actividades intermedias tan numerosos y tan dispares como sucede con la fruta (frigoríficos, ferrocarriles, mayoristas, etc.), la acción del intermediario se justifica únicamente, en cuanto llene una función, desde el punto de vista de la creación de facilidades, del fomento y del aumento del consumo y de la suficiencia económica de los servicios prestados y de la conservación cualitativa de la fruta.

Tenemos por lo tanto que considerar en las 4 etapas 2 aspectos diferentes:

a) Costo.

b) Justificación de la intervención de cada intermediario en el sentido del mejoramiento de la técnica de la distribución.

Y en general, para cada punto que estudiamos, debemos tomar en cuenta la triple diversidad existente en fruticultura: I - Geográfica o de zonas. II - De especies. III - De las etapas o formas de la comercialización.

Antes de estudiar las etapas de la distribución, consideraremos el costo de producción.

CAPITULO 13°

EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y LOS PRECIOS PERCIBIDOS POR LOS PRODUCTORES

El estudio del costo de producción corresponde más bien al agrónomo que al economista, por la índole de las observaciones, estudios y experiencias que deben realizarse. Es uno de los factores que interesan más a la economía agraria, porque permite establecer si una determinada explotación es o no económica y en el caso de nuestro capítulo, nos servirá además como base para determinar la repercusión recíproca entre el costo de producción y de distribución y su influencia sobre los precios, y la equidad de la retribución percibida por el productor y los intermediarios de acuerdo al nivel actual de las cotizaciones.

En nuestro país aún estamos relativamente atrasados en cuestión del estudio del costo de producción en la fruticultura. Esto es debido sin

duda a la falta de ilustración, y en especial al desconocimiento de toda técnica contable por parte de la inmensa mayoría de los productores, como es lógico, por la circunstancia de que faltan escuelas de agricultura, factor de mayor gravedad cuando se trata de cultivos complicados y que imponen exigencias de especialización, como lo son los de todas las variedades frutícolas. Así los productores se basan más bien en cálculos empíricos, muy alejados de la realidad por su carácter excesivamente simplista, si no es que omiten aún éstos.

Los pocos estudios conocidos los realizaron ingenieros agrónomos, algunos de ellos de la Dirección de Frutas del Ministerio de Agricultura, aunque en buena parte no han tenido mayor divulgación. Uno de ellos que es de nuestro conocimiento, es un estudio hecho por el Ing. Agr. Gómez, de la Dirección de Frutas y Hortalizas sobre uvas de mesa. Posteriormente fué fijado como tema especial para el quinto Congreso frutícola el estudio de los gastos de producción y uno de los trabajos enviados, del Ing. Agr. Fernando Salcedo, mereció al Congreso un voto de aprobación, y fué publicado en la Revista « Ingeniería Agronómica » N° 10 del año 1940, y versa sobre el costo de producción de peras y manzanas. Tomaremos como base de este punto del capítulo un extracto y las conclusiones del citado trabajo.

En el costo de los cultivos de un monte frutal influyen diversos factores. Uno de los más esenciales y que lo distinguen del caso de otros agrícolas, es la duración del desarrollo de sus cultivos, que tardan varios años en comenzar su producción económica; lo que significa que se deben amortizar los capitales invertidos en este primer período a partir del momento en que se inicia su productividad y supere a los gastos de la explotación ordinaria anual.

Influyen indudablemente en el costo de producción un sinnúmero de factores, como el tipo de explotación o sea la extensión; la forma de explotación o sea la utilización mayor o menor de mano de obra ajena, o la explotación directa por el propietario y su familia; la distancia del monte frutal de la estación ferroviaria más cercana, etc.

En el estudio que citamos se tomó como base una chacra de 7 hectáreas, tipo corriente en la zona de Río Negro, donde predominan como en todas las tierras de irrigación las chacras pequeñas. Este tipo es el más adecuado para ser explotado directamente por el colono y su familia.

Se consideró como base que durante los 6 primeros años de implantación del monte éste no tiene rendimiento económico y que el rendimiento termina a los 24 años. El árbol tendría entonces una vida útil de 18 años, en cuyo término deberán amortizarse el costo total de implantación y los gastos corrientes de producción.

Se asigna a la chacra un valor de terreno de m\$ⁿ 5.600, que lógica-

mente no necesita ser amortizado. En cambio deben serlo las siguientes inversiones:

Mejoras fundiarias en 30 años	m\$ ⁿ 4.500.—
Capital de explotación fijo (semoviente) en 10 años	» 650.—
Capital de explotación fijo (inanimado) en 10 años	» 1.650.—

Además se calcula un 5 % en concepto de intereses, en forma de beneficio fundiario (capital tierra y mejoras fundiarias) y de beneficio industrial (intereses sobre capital de explotación y circulante utilizado en el año, al 6 %). Además se calculan los gastos de producción, compuestos por los gastos especiales de cultivo y los gastos generales. Entre éstos últimos figura una asignación de m\$ⁿ 70 mensuales, en que se calcula el monto de los gastos de manutención del colono y su familia.

En total el gasto de producción mas amortizaciones mas intereses en los primeros 6 años forman el costo de implantación. Al 5º año se estima que se inicia la producción, cuyo precio de venta debe deducirse de los intereses.

Al final del 6º año se calcula que la producción llega a cubrir los gastos anuales necesarios hasta esa fecha y a partir de entonces debe amortizarse el Costo de Implantación de los primeros 6 años a través de todo el período posterior de productividad de la planta, que se calcula moderadamente, según el autor, en 18 años (1).

Para el período de productividad se hace una estimación de producción probable con un promedio de 100 kls. netos de peras por planta (o sea 5 cajones standard). En manzanas la estimación es de 90 kls. ó 4 ½ cajones respectivamente. Multiplicando el rendimiento del árbol por el número medio de árboles correspondientes a una explotación de 7 hectáreas, se obtiene un total calculado en 96.768 kilos, de los que corresponde descontar una merma por descarte de alrededor de 20 %.

Calculando el promedio de gastos de producción de un año de productividad, con base a los gastos anuales de cultivo, más los generales, más las amortizaciones (incluida la cuota de amortización de los gastos de implantación de los 6 primeros años), más los intereses, se obtiene el costo de producción total, que dividido por el número de cajones o la cantidad de kilos de la producción, nos da el costo de producción por la unidad considerada.

Reproducimos el proceso entero seguido en el cálculo del costo de producción (que está basado enteramente en cálculos moderados hechos con base a la experiencia), por su interés y para tener la base necesaria, para sacar las conclusiones que se desprenden de la situación del productor, de acuerdo con las cotizaciones actuales. Indudablemente es imposible esquematizar sobre una cuestión tan variable como el costo de produc-

(1) Tal vez para los montes de manzanos el cálculo del autor resulta excesivo.

ción, que de chacra a chacra oscila según las condiciones del elemento físico « terreno » y el elemento humano, que es la persona que lo explota, pero dentro de esta relatividad es siempre posible llegar a resultados para un tipo que reúna condiciones « standards », o sea las más comunes. No podemos apreciar el trabajo citado, en cuanto a sus fundamentos técnicos (como el rendimiento de cosecha calculado, los gastos de cultivo, etc.), pero sí en cuanto al procedimiento económico y a lo técnico contable, que parece incluir lo previsible. En cuanto a lo técnico, la aprobación del Congreso Frutícola de Tucumán es toda una recomendación.

El costo de producción resultante del cálculo del Ing. Agr. Salcedo, es por kilos de peras de pesos 0,0464, o sea 0,928 por cajón standard.

Para las manzanas el costo calculado es de m\$ñ 0,0515 por kilo y de 1.031 m\$ñ por cajón stadard.

En centavos fueron liquidados a los productores de Río Negro los siguientes precios por kilo de fruta cosechada (descontado el descarte); promedio de los últimos años por la fruta obtenida en las 3 clasificaciones comerciales:

CUADRO N° 42

Variedad	1936	1937	1938	1939
<i>Peras:</i>				
Williams	4 a 5	4 a 5	3 a 4	3 a 5
Otras variedades	—	6 > 10	5 > 12	6 > 14
<i>Manzanas:</i>				
Deliciosas	17 > 20	14 > 22	12 > 15	10 > 25
Otras variedades	8 > 12	10 > 15	10 > 12	6 > 15

De acuerdo a los precios máximos cotizados, el resultado de las utilidades o pérdidas que quedaban, descontado el costo de producción, era el siguiente:

CUADRO N° 43

Variedad	1936	1937	1938	1939
<i>Pera Williams:</i>				
	m\$ñ	m\$ñ	m\$ñ	\$mn
Utilidad por kilo	0.0036	0,0036	— 0.0064	0.0036
» » c/standard	0.0720	0,0720	— 0,1280	0,0720
» » hectárea	92,16	92,16	— 163,84	92,16
<i>Otras variedades:</i>				
Utilidad por kilo	—	0,0536	0,0736	0,0936
» » c/standard	—	1,0720	1,4720	1,8720
» » hectárea	—	1.372,16	1.884,16	2.396,16

La utilidad media en los últimos años es la siguiente:

CUADRO N° 44

Variedad	Por kilo m\$ñ	Por c/standard m\$ñ	Por hectárea m\$ñ
Pera Williams	0,0011	0,0220	28,16
Otras variedades	0,0736	1,4720	1.884,16

Las utilidades o pérdidas en las manzanas eran las siguientes:

CUADRO N° 45

Varietad	1936	1937	1938	1939
<i>Manzanas Deliciosas:</i>				
Utilidad por kilo	0,1485	0,1635	0,1985	0,1985
» » c/standard.	2,97	3,37	1,97	3,97
» » hectárea ..	3.421,44	3.882,24	2.269,44	4.573,44
<i>Otras variedades:</i>				
Utilidad por kilo	0,0685	0,0985	0,0685	0,0985
» » c/standard.	1,37	1,97	1,37	1,97
» » hectárea ..	1.578,24	2.269,44	1.578,44	2.269,44

CONCLUSIONES. — De acuerdo a las estadísticas anteriores y a su estudio sobre el precio de costo, el autor del trabajo que transcribimos sostiene lo siguiente:

« 1) Que el cultivo de las peras Williams no resulta remunerativo con base a los precios obtenidos en los últimos 4 años, habiendo producido una pérdida para la ventas en firme, de m\$n 63,84 por hectárea en el año 1938 y solamente una utilidad neta promedio de 28,116 \$ por hectárea durante todo el período, completamente insuficiente para estimular la inversión de capitales en explotaciones de esta naturaleza.

2) Que a fin de obtener en las peras Williams un beneficio neto del 6-7 % sobre el capital invertido, debe asegurarse al productor un precio de \$ 0,06 el kilogramo, o sea un aumento de 1 centavo sobre la cotización máxima de los últimos años.

3) Que este centavo soluciona el problema del cultivo de la pera Williams y no tiene por qué incidir un múltiplo de veces sobre el costo de distribución, ya que todos los gastos de este costo permanecen constantes.

4) Que el cultivo de las otras variedades de peras, cotizadas en conjunto en el mercado como « peras de invierno », es ampliamente remunerativo, habiendo producido hasta \$ 2.396,16 de utilidad por hectárea, (49,5 % de beneficio neto sobre el capital invertido) y un promedio en los últimos 4 años de \$ 1.884,16 por hectárea (38,9 % de beneficio neto).

5) Que el cultivo de la manzana del tipo «Delicious» es el más remunerativo entre todas las variedades de las 2 especies consideradas, habiendo llegado a producir como máximo \$ 4.573,44 de utilidad por hectárea (94,5 % de beneficio neto), con un promedio anual de 3.536,64 \$ por hectárea.

6) Que el cultivo de las otras variedades de manzanas es también ampliamente remunerativo, llegando a producir hasta \$ 2.269,44 de uti-

lidad por hectárea con un promedio de \$ -1.923,84 por hectárea (39,7 % beneficio neto).

7) Que el hecho de haber sido necesaria la intervención de la Dirección de Frutas y Hortalizas para regular el comercio de esa fruta y evitar al productor una pérdida que no tenía razón de ser, como la ocurrida en 1938, demuestra la necesidad de legislar y reglamentar sobre la comercialización y producción de esta rama de la agricultura, que está llamada a desempeñar un importante papel en la economía del país».

Además de estas conclusiones, al analizar la situación de los fruticultores que han entregado su fruta en consignación, el autor dice:

«La pérdida determinada para el año 1938 ha sido mucho mayor para aquellos fruticultores, que en lugar de vender en firme, a los precios indicados, han entregado su fruta en consignación; y debe tenerse en cuenta que más de 60 % de la producción del Valle es negociada por compañías consignatarias». Cita a continuación 2 ejemplos en los cuales las liquidaciones de ventas en consignación dan un saldo reducido a favor del productor, menor que el costo de producción, o hasta un saldo a favor de la compañía, que significa una pérdida a la que debe agregarse el costo de producción. Aunque no se puede generalizar y no hay una estadística que nos revele con exactitud lo pagado a los productores en las ventas en consignación, puede admitirse como norma que es siempre inferior a lo que obtiene en las ventas en firme, principalmente en los años en los cuales los precios están bajos y esto debido ante todo a la falta de fiscalización en las primeras.

En cuanto a las conclusiones arriba transcriptas, estamos en un todo de acuerdo en lo que respecta al cálculo del saldo en concepto de utilidad o pérdida que arrojan las explotaciones para las peras Williams y las demás variedades de peras y manzanas.

Estamos también de acuerdo con el juicio que merecen al autor los precios obtenidos por peras de invierno y manzanas en general, en el sentido de ser remunerativos. Coincidimos por lo tanto en un todo en cuanto al diagnóstico de la enfermedad, pero no en cuanto al remedio que propone en la conclusión 2, de «asegurar al productor un precio de \$ 0,06 el kgr., que representa solamente un centavo de aumento sobre las cotizaciones de los años últimos». Esto significaría en otros términos que el Estado debería fijar un precio mínimo, lo que en la práctica sería de muy difícil realización. Al estudiar en un punto especial el problema que plantean las peras Williams, habíamos llegado a conclusiones en cuanto a la razón de los bajos precios y de las dificultades en la absorción de la producción. Vimos que se debía a la inmensa proporción de peras Williams, que significa una concentración de la cosecha en una época limitada, agravada por la relativamente escasa vida frigorífica de las peras Williams.

Esta concentración de la cosecha impone una distribución sumamente rápida y que abarque todas las zonas del país potencialmente susceptibles del consumo de peras, lo que, de haberse realizado, habría permitido la liquidación completa de la producción en Williams a precios satisfactorios tanto para los productores como para los comerciantes mayoristas e intermediarios en general.

En cambio lo que se hizo fué centralizar el consumo excesivamente en la Capital Federal, en Rosario y en algunos otros centros de población, estando en todo el resto del país muy por debajo de sus posibilidades, o siendo completamente nulo. Hay otro factor que influye en dificultar las ventas y aumentar los gastos, en lo que respecta al ya limitado porcentaje de la producción que se coloca en el interior, y éste es el procedimiento de elegir a la Capital Federal como centro obligado de distribución, aun cuando sea a veces un verdadero absurdo geográfico y signifique un aumento de las distancias a recorrer y del número de intermediarios que intervienen y por lo tanto un crecimiento irracional e innecesario de los gastos. Este último fenómeno es tanto debido a la rutina, como a una mala organización (que hace que los productores vendan siempre a los mismos mayoristas asentados en la Capital Federal y encargados de la reventa en otros puntos), como a la falta de frigoríficos en puntos estratégicos del interior del país, que ubicados en medio de posibles zonas consumidoras, pueden servir como centros de distribución. Así por ejemplo tenemos el contrasentido que la producción mendocina de peras y manzanas, que encontraría su mercado ideal en el interior del país, tiene que pasar obligadamente por la Capital Federal, cada vez que su destino esté en algún punto fuera de la zona de influencia del F.C.P.

Indudablemente, de estar los productores organizados en asociaciones del tipo de las cooperativas, les sería más fácil vender directamente pequeñas partidas a los minoristas de diversas localidades de las provincias, y así en conjunto colocar con un mínimo de gastos de distribución, una parte importante de la cosecha. Pero el productor aislado, antes de vender su cosecha por partes entre diversos compradores (lo que le impondría siempre una demora obligada, para tener el tiempo de realizar las negociaciones por cada partida, aunque le aseguraría en cambio precios mayores), ante el temor de encontrarse después sin posibilidad de realizarla y a falta de frigoríficos en las zonas productoras, que lo obligan a acelerar lo más que puede los trámites, prefiere vender el total de su cosecha a los mayoristas de la Capital, aun cuando reciba en cambio precios mucho menores.

Vemos que en resumen intervienen los siguientes factores:

1) Uno intrínseco, que está en la naturaleza de las peras Williams que forman el 65 % de la producción (1) y que es su corta vida frigo-

(1) De peras, se entiende.



rífica, de un máximo de 2 meses y medio, conjuntamente con el hecho de que la concentración de la producción en una variedad significa siempre concentración de la cosecha en una época reducida.

2) El fracaso de la distribución ante el problema planteado por el factor anterior y que es debido:

a) A la falta de frigoríficos regionales en las zonas productoras y en las consumidoras del interior del país.

b) La mala organización del sistema de ventas al interior del país, que es un fenómeno de mala distribución, por la concentración predominante de ésta en la Capital Federal, aun cuando sea para zonas alejadas y signifique un recargo de gastos en concepto de intermediarios y fletes.

c) La falta de organización de los productores, que si estuvieran asociados en cooperativas, se encontrarían en condiciones para alargar el período de venta de su producción y distribuirla además directamente entre los adquirentes interesados del interior del país (de Río Negro, por ejemplo, podría organizarse así la venta en las pequeñas localidades del centro, sur y oeste de la Provincia de Buenos Aires). En esta deficiencia (la falta de cooperativas), influye principalmente la rutina; además está íntimamente ligada con lo que hemos visto en *a* y *b*, que son tal vez sus efectos.

Llegamos por lo tanto a la conclusión, de que los bajos precios son debidos principalmente a *un mal estructural de la fruticultura*, la monocultura (de acuerdo al estudio sobre costo de producción y precios que anteriormente transcribimos, vemos que casi todo el problema está circunscripto a las peras Williams) y a *una mala organización de la distribución*.

¿Se conseguiría por lo tanto la solución fijando precios mínimos para las peras Williams? No lo creemos posible sin que se resuelvan antes los factores que consideramos causa principal del mal. El precio mínimo fijado por decreto del P. E., si se pudiera realizar en la práctica, significaría un estímulo para los fruticultores de seguir cultivando peras Williams y sería un premio a la falta de previsión ⁽¹⁾. Habría que asociarlo por lo tanto con una ley que prohibiera plantar nuevos perales Williams y esto significaría una política de restricciones, que es siempre difícil de cumplir y a la que debe recurrirse sólo en casos excepcionales y en último término (prestando de la también dudosa constitucionalidad de tales disposiciones).

Además de fijar el P. E. un precio mínimo con el riesgo de que no pudiera o no quisiera cumplirse por los comerciantes mayoristas, para que sea más de una mera fórmula, el gobierno mismo debería constituir-

⁽¹⁾ En su discurso con motivo de la inauguración del Congreso Frutícola de Concordia, el Ministro de Agricultura, Dr. Daniel Amadeo y Videla, se pronunció negativamente sobre la posibilidad de aplicar la política de precios mínimos a la fruticultura.

se en comprador y significaría la organización de una junta y de un aparato administrativo que no creemos sería beneficioso en el estado incipiente de nuestra fruticultura nacional. Así por ejemplo en Nueva Zelanda, después de estallar la guerra actual, el gobierno, abocado al problema producido por la falta de la exportación de peras al Reino Unido y del excedente de producción así constituido, organizó la distribución en forma sumamente rápida, fijó precios mínimos y se constituyó en intermediario entre los productores y los minoristas. Se procuró fomentar el consumo de peras en todas formas, acostumbrando al público a comprar fruta en cajones de tamaño limitado, a precios sumamente baratos debido a los costos reducidos. Pero allá se contó con la organización de los productores en cooperativas, con la existencia de frigoríficos regionales y asimismo para lograr éxito, tuvo que recurrirse a una importante industrialización de la cosecha (1).

Creemos por lo tanto que en nuestro país esta política fracasaría y que debe intentarse más bien, cuando la situación lo permita, la construcción de frigoríficos regionales, por cooperativas subvencionadas por el Estado, y asociadas con éste en empresas mixtas; por particulares bajo la fiscalización del Estado; o por los respectivos municipios interesados, con el apoyo nacional o provincial. Además deberá fomentarse mientras tanto la formación de cooperativas locales auténticas más bien con base de unidades reducidas, para que sirvan como núcleos de unión de futuras federaciones. Finalmente deberá crearse, (con intervención de la Dirección de Frutas, mientras que las cooperativas no estén organizadas para hacerlo por sí solas) un sistema de ventas directas al comercio de las pequeñas localidades y una regulación de las ventas en general al interior, de acuerdo al plan ya realizado en la campaña anterior, que consistía en la fijación de un precio básico para el mayorista y una fiscalización de los minoristas por parte de las respectivas Municipalidades, pero que no fué suficiente ni para asegurar la distribución en forma satisfactoria en todo el país, ni para tonificar las cotizaciones.

Además de las soluciones posibles ya indicadas, debe encararse el sistema de ventas, en consignación o al firme, y sus respectivas ventajas. Teóricamente no puede haber otro más favorable para el productor que el primero, siempre que haya una fiscalización severa. Volveremos sobre este punto posteriormente en este capítulo, para no extendernos demasiado dentro de esta parte, en que estudiamos el costo de producción.

Para ver en qué forma ha repercutido la extensión del cultivo de las peras Williams en los últimos años en los precios pagados a los productores, transcribimos la siguiente planilla (2).

(1) Boletín de la Dirección de Frutas, Abril de 1941.

(2) *The Argentine Pear Industry*, de PAUL NYRUS. Datos basados en informaciones de la A. F. D.

CUADRO N° 46

Cosecha	Williams		Arenberg		Winter Nelis	
	Fancy	Ext. Fancy	Fancy	Ext. Fancy	Fancy	E. Fancy
1929	4,17	5,88	6,51	7,61	2,86	5,08
1930	3,25	4,40	5,21	6,81	3,23	4,27
1931	2,29	2,62	4,84	6,64	2,16	3,01
1932	2,36	2,91	6,62	7,83	3,37	4,26
1933	1,05	1,55	4,34	7,20	1,86	2,92
1934	—	2,59	4,14	6,05	4,32	5,54
1935	—	1,70	3,77	5,35	4,35	5,74
1936	1,00	1,39	3,29	3,56	4,93	5,72
1937	0,97	1,53	2,81	2,35	2,34	2,50

En los años 1938 a 1940 el promedio pagado a los productores por peras Williams era de 0,60 a 0,80 m\$ n por las Fancy y m\$ n 0,80 a 1,00 por las Extra Fancy.

Por las variedades de invierno los promedios oscilaban entre m\$ n 2,00 a 2,80 por las Fancy y m\$ n 2,80 a 3,50 para las Extra Fancy. Hacemos esta estimación con base a los datos publicados en el Boletín de la Dirección de Frutas, basados en las informaciones de sus ingenieros agrónomos destacados en las zonas productoras.

Vemos como el aumento excesivo (con relación a la capacidad de absorción actual del mercado, para no decir del consumo posible), de las peras Williams ha conducido a algo muy cercano al derrumbe de los precios, que empezó a producirse a partir del año 1933, y hacerse sentir plenamente en el año 1938, cuando según cálculos normales los productores no llegaron ni a cubrir su costo de producción y los que vendían en consignación, hasta tenían que hacer frente a serias pérdidas, más allá de éste. Aún cuando no hay elementos (1) para establecer la relación entre el incremento de la producción y la evolución de los precios, no cabe duda de que tal causalidad existía (y era producida por la entrada en producción de gran parte de los árboles plantados con anterioridad). La coincidencia con el momento de la declinación de los precios la vemos en las cifras de las exportaciones de peras.

1930, 290 ton.; 1931, 465 ton.; 1932, 2.002 ton.; 1933, 1.627 ton.; 1934, 2.009 ton.; 1935, 4.702 ton.; que es un índice del aumento repentino de la producción, provocando a un mismo tiempo la declinación de precios.

COSTO DE PRODUCCIÓN DE LAS UVAS DE MESA.— Hemos visto que el costo de producción es algo sumamente variable, según la especie frutícola y la zona que se considere (y aún lo sigue siendo dentro de estos límites).

(1) No hay estadísticas exactas sobre la producción de aquel período.

Por lo tanto para llegar a una conclusión sobre el costo de producción de las uvas de mesa, se requiere un estudio especial. Para dar a esta monografía cierta unidad, nos fué preciso partir como base para muchas consideraciones de una especie determinada y elegimos intencionalmente las peras y manzanas, por considerar que son las frutas que plantean actualmente los problemas más difíciles (1). En todo lo relacionado con el costo total, habría que hacer un análisis especial de las uvas de mesa, basado en sus propias particularidades, en cuanto a precios, gastos o costo de producción, lo que perturbaría la unidad de exposición. En cambio en todo lo referente a la organización del comercio en sí, a la intervención de los intermediarios y a lo que queremos llamar técnica de distribución, son aplicables los principios ya sostenidos para las peras y manzanas.

El procedimiento para calcular el costo de producción de las uvas es semejante desde el punto de vista de la técnica contable, al utilizado para peras y manzanas (2): También se consideran los gastos ordinarios de los años productivos conjuntamente con una cuota de amortización de los gastos de implantación de los primeros años, que deben quedar amortizados en los años de vida útil de la plantación, que abarca un promedio de 21 años.

De acuerdo a un estudio del Ing. Agr. Gómez, de la Dirección de Frutas, el costo de producción de un quintal de uvas en la Provincia de San Juan es el siguiente en m\$n (para un tipo de explotación de extensión de 5 hectáreas explotadas por el dueño y familiares, condiciones las comunes, etc.)..

CUADRO N° 46

qq. por Ha.	Total de qq.	Costo de un qq. qq. en m\$n
50	225	24,08
60	270	20,06
70	315	17,20
80	360	15,05
90	405	13,37
100	450	12,04

Vemos que el costo disminuye en relación inversa al número de quintales, lo que se debe sin duda a la reducción de los gastos fijos.

En Mendoza el costo es generalmente inferior al de San Juan.

(1) Combinado con su importancia sobre el conjunto de la producción frutícola.

(2) En el estudio ya citado del Ing. Agr. FERNANDO SALCEDO.

CAPÍTULO 14^o

LA DISTRIBUCIÓN Y SUS ETAPAS: 1) STANDARDIZACIÓN, 2) TRANSPORTE. 3) ALMACENAMIENTO EN CÁMARAS FRIGORÍFICAS. 4) VENTA PROPIAMENTE DICHA. CONSIDERACIONES DE LAS DISTINTAS ETAPAS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL COSTO DEL SERVICIO PRESTADO Y DE SU EFICIENCIA Y ECONOMICIDAD, EN CUANTO A LA TÉCNICA DISTRIBUTIVA.

El conjunto de las etapas que estudiaremos en el presente capítulo, constituyen el proceso de la comercialización de las frutas.

La comercialización en la fruticultura presenta una complejidad e importancia mucho mayor que en la mayoría de las restantes actividades agrícolas (¹).

Esto lo prueba el hecho, que sobre el costo total de la fruta comercializada, o sea una vez llegada al lugar del consumo, el costo de producción forma únicamente una fracción relativamente pequeña (del total), que casi siempre es superada por el sólo costo de una de las diferentes etapas de la comercialización (²), o sea: de standardización y acondicionamiento (clasificación, empaque, gastos de acarreo, envase, etc., sólo el último asciende a alrededor de m\$u-0,60); el flete, o la estadía en los frigoríficos, que a veces se prolonga durante varios meses para determinadas especies frutales.

Esto produce comúnmente otra consecuencia importante en la venta de las frutas: *un aumento en la calidad, que suele requerir un aumento del costo de producción, dejando más o menos intactos los gastos de distribución (que forman la parte mayor del costo total de la fruta comercializada, o sea lista en el lugar del consumo), se traduce en cambio en un mejoramiento de los precios, que superará ampliamente la modificación que puede haber sufrido el costo de producción* (³). Este hecho no se produce siempre con la misma intensidad, ya que depende de las circunstancias de los mercados consumidores respectivos, como de diversos factores, relacionados principalmente con el poder adquisitivo. Se observa ante todo en la exportación, en ciertos mercados, como el de Nueva York, donde el consumo está más inclinado a los productos de alta calidad (aunque signifique mayores precios).

(¹) Ver el Capítulo primero de la presente monografía. Se trata de una cualidad peculiar de la naturaleza de las frutas, que por su carácter perecedero y limitada resistencia para el transporte, requieren cuidados especiales que se traducen en gastos elevados.

(²) Salvo cuando se trate de frutas expedidas a granel, o que tengan los mercados de consumo más a su alcance (p. ej. producción del Delta).

(³) Naturalmente, con el tiempo un aumento cuantitativo en la oferta de fruta de alta calidad, produce cierta nivelación en los precios, lo que no obsta a la exactitud de nuestra conclusión.

Terminada esta pequeña introducción, que nos permite apreciar la importancia que tiene el proceso de distribución dentro de la comercialización de frutas, iniciaremos el análisis de cada una de sus etapas.

I. - STANDARDIZACIÓN: — Comprendemos por « standardización » al conjunto de operaciones, que tengan por finalidad la limpieza y clasificación de las frutas y el acondicionamiento para el transporte y la conservación, por medio del empaque y del envase. Por la clasificación se procura encuadrar una determinada partida de frutas, según su calidad en una de las diferentes categorías existentes, para que, de acuerdo a las condiciones de su tipo exista así una base sobre la cual se pueden efectuar las cotizaciones en las transacciones; en cambio, el empaque y el envase sirven para el acondicionamiento, teniendo además carácter representativo, al hacer fé, salvo prueba en contra, las inscripciones sobre el origen y categoría que figuran en el envase.

Las exigencias del empaque y del acondicionamiento de la fruta en su envase han sido todas reglamentadas por el Poder Ejecutivo y no interesa mayormente entrar en detalles. En cuanto a la clasificación, crea tres categorías: Extra Fancy, Fancy y Choice; siendo esta última solo negociable con autorización de la Dirección de Frutas. Todas estas operaciones son previas a la expedición de la fruta en vagón, en la estación ferroviaria del lugar de producción y con destino a su adquirente. De acuerdo a estimaciones de la Dirección de Frutas se calculan los gastos totales (incluyendo el acarreo de la chacra de producción a la estación, todas las operaciones de clasificación y empaque; el precio del envase y el acarreo a la estación), en un mínimo de m\$n 1,60 a 1,70. Esta es la retribución que cobran las casas mayoristas por sus servicios, en las ventas en consignación y el cálculo de gastos para las ventas en firme.

Las operaciones de clasificación, limpieza y empaque se realizan en los galpones de empaque, que con pocas excepciones están todos en Río Negro en manos de las casas mayoristas. Hasta hace poco había un solo galpón de empaque que pertenecía a una cooperativa y era arrendado por ésta, generalmente a la casa compradora de la cosecha de los asociados. En el mensaje con que el P. E. acompañaba el Proyecto de Ley de Frutas, presentado por el ex-ministro Dr. Cárcano, al tratar en el punto noveno del fomento de la agremiación decía: « Los fruticultores tienen en la cooperativa la posibilidad de obtener mayor cantidad de unidades con la uniformidad requerida por el comercio, *adquirir maquinarias de limpieza, clasificación y empaque* en condiciones de anular las desventajas que les supone la mayor distancia de las grandes plazas consumidoras ».

En el proyecto de ley disponen al respecto los artículos 25 y 26. Dicen: « las instalaciones de empaque de frutas y hortalizas destinadas para la venta contarán con las dependencias necesarias para realizar esa ope-

ración y facilitar la inspección. Toda instalación para empaque de frutas y hortalizas será inscripta en un registro especial que abrirá el Ministerio de Agricultura y funcionará conforme con lo que determine el P. E. sobre clasificación, empaque y descarte de productos, etc.»

Podemos decir, que el nuevo proyecto se relaciona en dos aspectos con la cuestión: en cuanto al fomento de los galpones de empaque pertenecientes a cooperativas de los productores y explotados por éstas (1), como al establecer la fiscalización de los restantes. Esto tiende a evitar abusos y asegurar que la realización de estas operaciones por los adquirentes mayoristas, no signifique para ellos una fuente de lucro excesivo a costa de los productores, ni sea un medio de presión indirecto.

De acuerdo a los datos que nos fueron facilitados en la Dirección de Frutas (2), el costo del embalaje clasificación, acarreo, envase, etc., de un cajón standard de peras se compone de la siguiente forma:

Cajón	0,50-0,60	centavos	
Papel	0,30		»
2 cartones, 2 cuellos y una etiqueta ...	0,09		»
Alambre y clavos para tapar	0,15-0,17		»
2 papeles sulfito (forro)	0,05-0,07		»
Mano de obra de embalaje y de galpón ..	0,30		»

Además hay que calcular una cantidad adicional para gastos generales, de administración y acarreo dentro de la zona de producción, ~~y se llegará a un total que oscila entre m\$ n 1,60 y 1,70.~~

Estos costos están por supuesto sujetos a modificaciones muy frecuentes y como son datos correspondientes a los últimos años es probable que tienden a un aumento de importancia, provocado por el alza general de los precios de papel para embalaje, alambre, clavos, etc., ~~debido a la guerra~~; pero más o menos el costo calculado nos sirve como base en conjunto para calcular el gasto que significan las operaciones que comprendemos bajo la designación común de standardización y acondicionamiento.

En cuanto a los envases hay una disposición en vigencia, que exige el llamado cajón perdido, para las provincias de San Juan, Mendoza, Córdoba, Catamarca, La Rioja y región al sur de Bahía Blanca en la provincia de Buenos Aires, territorios nacionales de Río Negro, Neuquén y Chubut. Consiste la llamada disposición del cajón perdido en la exigencia de que cada envase no puede ser utilizado para el transporte de frutas sino una sola vez, basándose principalmente en consideraciones de carácter sanitario, para evitar la propagación de gusanos, parásitos y enfermedades en general. Esta disposición ha sido muy combatida por

(1) Al autorizar al P. E. de propiciar cooperativas de los productores (Art. 20).

(2) Por el Ing. Agr. HECTOR C. PIÑERA, 2º Jefe de la Sección Producción.

los productores y los comerciantes de frutas, que sostienen que significa un gasto adicional, que además de hacerse muy gravoso sería innecesario.

Para llegar a una conclusión al respecto, habría que hacer un análisis del costo resultante de los distintos tipos de envase, entregados al galpón de empaque de la zona de producción de la fruta. Hay un estudio de esta índole, realizado bajo el auspicio de la Dirección de Frutas y Hortalizas para las mandarinas de Concordia, en el que se sostiene que el uso del «cajón perdido» significa un gasto adicional de no más de 2 centavos por kilo y que se justifica ampliamente, porque la desinfección del «cajón frutero de retorno», para poderse efectuar en forma que dé garantías de seguridad sanitaria, significaría un costo más o menos igual.

Para mayor entendimiento, damos el concepto de lo que es «cajón frutero de retorno». Se entiende por tal, un tipo de envase más sólido y costoso que el cajón perdido, con una resistencia suficiente para hacer un promedio de 10 viajes en un año.

El estudio de la Dirección de Frutas, que a falta de otro nos sirve también como índice para apreciar la diferencia de costo que significa el «cajón perdido» en las peras y manzanas, se basa en los siguientes cálculos:

Costo del cajón por viaje	8	centavos
Acarreo del depósito de la Capital Federal a estación y carga en el vagón	5	»
Descarga en Concordia, acarreo, etc.	15	»
Flete ferroviario de Concordia a Buenos Aires, incluido el retorno del vacío	60,3	»
Carga a camión en estación Buenos Aires y acarreo a mercado	13	»
Descarga y entrada a mercado.....	5	»
Alquiler del depósito para envases	2	»
Mermas	2	»
TOTAL	110,3	centavos

El cajón de retorno, cuyo precio es de 80 cvts., lleva un contenido de frutas de 28 kgms. Como después de una temporada de uso puede ser vendido a un precio promedio de m\$ⁿ 0,40, lo que disminuiría el gasto por viaje en 4 centavos, el costo para 28 kgms. sería por viaje de m\$ⁿ 1,063 o sea 2,70 centavos por kgm. de frutas.

El costo de un cajón perdido es calculado en la siguiente forma (con base a un contenido de fruta de 19,500 kgms.):

Envase semiarmado cargado sobre vagón Buenos Aires	45	centavos
Flete ferroviario a Concordia	3,2	»
Descarga en Concordia, acarreo, etc., y nuevamente carga en vagón Concordia	9	»
Armado de cajones, clavos, etc.	3	»
Flete ferroviario	39,6	»
Carga a camión en Buenos Aires y acarreo en mercado	7	»
Descarga y entrada a mercado	5	»
TOTAL	111,8	centavos

O sea, la utilización del cajón perdido significa un aumento en los gastos de 1,94 ctvs. por kgm. de fruta.

Para llegar a una conclusión, sería necesario efectuar un estudio análogo de ambos tipos de envase, aplicándolo a las peras y manzanas y calcular además los gastos que significa la desinfección, de acuerdo a los procedimientos más modernos.

Según los adversarios del uso del cajón perdido, éste significa para peras y manzanas un gasto extra de más de 20 centavos por cajón de frutas, o sea centenares de miles de pesos al año. Además significa el encarecimiento del álamo, que según un comentario de «La Prensa» del 27 de Abril de 1938, había subido en Río Negro de m\$ñ 2.50, que era su precio en 1932, a m\$ñ 8.00, habiéndose mantenido posteriormente en un precio muy elevado.

Actualmente la mayoría de los cajones utilizados en Río Negro provienen de los aserraderos del Delta y tienen que ser transportados por lo tanto a una distancia de 1.200 y más kilómetros. Conviene por lo tanto fomentar los cultivos de álamos en las zonas productoras de fruta, para que con el tiempo puedan llegar a abastecerse a sí mismas. Por supuesto, la diferencia que resulta de los 2 tipos de envase para peras y manzanas, incide menos por kilogramo de fruta, que en el cálculo de la Dirección para las mandarinas, ya que el precio total del envase perdido en Río Negro resulta actualmente alrededor de m\$ñ 0,60.

En general este punto pertenece a un tema más amplio, que sale de los límites de nuestro trabajo, porque abarca el conjunto de la situación maderera del país y de sus condiciones para atender la demanda de envases de la agricultura e industria en el presente.

II. - TRANSPORTE — El transporte y las tarifas en vigencia por parte de los distintos ferrocarriles para las frutas, plantean problemas distintos en las diversas zonas frutícolas. Sin embargo, hay uno que es común a todas las zonas y que se relaciona con la concentración en la Capital de la mayoría de la fruta destinada a centros consumidores del interior, apartados de la red ferroviaria que sirve la región productora.

Esto es evitable y se debe en parte a la mala distribución, y también a que la red ferroviaria argentina desde sus orígenes, careció de ramales intermedios que permitieran el contacto entre sí, directo, de las distintas regiones productoras, que atendiera a las necesidades de la economía regional con un centro de consumo regional. De ahí que toda la fruta deba ir a Buenos Aires para ser desde allí reexpedida al interior, con los consiguientes recargos y deterioros.

Los frigoríficos regionales de consumo, complementados con un plan de tarifas ferroviarias y una acertada combinación de trenes fruteros con rumbo al interior, deberán constituir la base que permita la descongestión. A ello deberá llegarse como un imperativo que no admite di-

laciones, pues si bien los consumidores no están en situación de exteriorizar su angustia, por la falta de un gremio que los represente, en cambio los productores no pueden soportar más una situación tan injusta como retrógrada que de continuar, terminará por ahogar la riqueza frutícola y a quienes la crearon » (1).

Este párrafo nos da una idea de toda la importancia que tiene la organización de la expedición directa de frutas de las zonas productoras a los centros de consumo del interior del país. En parte para el transporte podrán utilizarse los ramales ferroviarios ya existentes, desviando el tráfico de Buenos Aires, una vez que estén construídos los frigoríficos indispensables en los centros de consumo más indicados del interior; como por otra parte habrá que construir nuevos ramales, y fomentar el transporte en camiones; des congestionando así entonces el tráfico de la Capital.

El flete cobrado actualmente en Río Negro por el cajón standard de peras y manzanas oscila, según la localidad del valle, entre m\$ⁿ 1,05 y 1,30, pudiendo calcularse el promedio en m\$ⁿ 1,07. En la línea del Ferrocarril Sud no se utilizan hasta la fecha sino excepcionalmente vagones frigoríficos; el transporte de peras y manzanas se efectúa en vagones ventilados.

El flete que paga un cajón standard de peras desde Mendoza a Buenos Aires, viene a resultar en un término medio que está más o menos cercano al de Río Negro.

Para el transporte de uvas se cobra por cajón standard B.A.P., de San Juan a Buenos Aires, un flete de m\$ⁿ 0,66 y de Mendoza de m\$ⁿ 0,62. El Ferrocarril Pacífico utiliza para el transporte de frutas vagones frigoríficos desde origen, a su punto de destino. Anteriormente los ferrocarriles aplicaban un descuento sobre las tarifas, en beneficio de sus clientes que utilizaban sus servicios por encima de un mínimo. Estos descuentos no se aplican últimamente, debido al aumento general de gastos de explotación provocados por la guerra

III. - LA UTILIZACIÓN DEL FRÍO ARTIFICIAL. — Tiene dos aspectos:

a) Su aplicación en el transporte, para permitir el traslado de la fruta a través de las vastas distancias que separan las zonas productoras de los principales centros consumidores y que ya consideramos al tratar en el punto anterior el transporte ferroviario de frutas en el país, y en el capítulo de exportación el transporte marítimo.

b) Su utilización para el almacenamiento en los frigoríficos, que permite conservar la fruta durante cierto período, en espera de las condiciones más favorables para ser vendida en el mercado; siendo éste al-

(1) Discurso de clausura del V Congreso Frutícola de Tucumán, por el Director de Frutas, Ing. Agr. Adrián Ollivier.

macenamiento por cuenta del comprador, generalmente mayorista, o del productor, según que la venta sea en firme, o en consignación.

Como vemos, toda la comercialización de la fruta, o sea en otras palabras, lo que nosotros llamamos etapas de su distribución, está ligada a la utilización del frío artificial en sus diversos aspectos (aun cuando parte de la producción, destinada al consumo interno, es vendida directamente, sin almacenamiento previo en los frigoríficos).

Para indicar la forma más perfecta de la utilización del frío reproducimos las siguientes palabras del discurso pronunciado por el delegado cordobés Sr. Juan Emilio Capurro en el Congreso Frutícola de San Juan: « Desde el momento inmediato ulterior a la recolección de la fruta debe intervenir el frío artificial; es menester que la fruta sea preenfriada antes del transporte para que no sufra de desmedro durante éste; es preciso estacionarla en las cámaras de preenfriamiento y luego asegurar la debida refrigeración durante el transporte sobre todo cuando se trata de transporte de ultramar. Hechos recientes y de todos conocidos han puesto de manifiesto una vez más que el acondicionamiento de nuestras frutas de exportación adolece aún de serias deficiencias; no se ha establecido todavía la mejor manera de acondicionar la fruta en cámaras frigoríficas y tampoco sabemos con-certeza cuál es el grado de humedad y la temperatura más adecuada para las distintas especies de frutas que exportamos. En realidad el problema consiste en determinar, como dicen los técnicos alemanes, *el clima óptimo* de cada especie de fruta en los distintos momentos o estados por que debe atravesar antes del consumo, vale decir, durante el preenfriamiento, el transporte y la concentración final en las cámaras frigoríficas en los puntos de destino. Y hago notar que la expresión « clima » óptimo que emplea la técnica alemana es precisamente lo que corresponde y no sería exacto decir tan sólo « temperatura » óptima, porque la temperatura preferible varía en cada caso según el grado de humedad del ambiente; la temperatura y la humedad son factores que deben correlacionarse invariablemente en materia de refrigeración ».

En general, estos términos siguen siendo aplicables a la realidad presente, aun cuando desde el momento en que se pronunció este discurso, durante el Congreso de San Juan, se ha avanzado mucho en la técnica de la aplicación del frío, principalmente en la exportación, donde han mejorado mucho las condiciones de la fruta argentina.

Todo este problema está relacionado con un tema especial, para cuyo estudio en el país se ha creado el Instituto Experimental del Frío.

En los últimos años se han habilitado para frutas una serie de nuevos frigoríficos, principalmente en los puertos de embarque, Buenos Aires y también en Bahía Blanca, ante todo debido a la exigencia de preenfriamiento, que ha impuesto la Dirección de Frutas como requisito pre-

vio a la exportación, al fijar una determinada temperatura que deben tener las frutas en el momento de cargarse en vapor.

El Proyecto de Nueva Ley de Frutas trae el siguiente articulado sobre frigoríficos, su habilitación, funcionamiento y fiscalización:

« Artículo 28. — El almacenaje o transporte de las frutas y hortalizas destinadas al mercado interno o a la exportación, se hará en las condiciones de ventilación, refrigeración y acondicionamiento que determine el Poder Ejecutivo ».

« Artículo 29. — El funcionamiento de cámaras frigoríficas para el almacenaje o transporte de frutas y hortalizas será autorizado, siempre que reúnan las condiciones que establezca el Poder Ejecutivo, previa inscripción en un registro especial que abrirá el Ministerio de Agricultura ».

« Artículo 30. — Las cámaras frigoríficas autorizadas en virtud de lo dispuesto por el artículo anterior, podrán almacenar simultáneamente productos que no puedan perjudicar las frutas y hortalizas frescas depositadas. La inspección correspondiente se hará en cualquier momento ».

« Artículo 31. — Las empresas de transporte y los frigoríficos autorizados suministrarán periódicamente al Ministerio de Agricultura el detalle o movimiento de los productos frutícolas y hortícolas, frescos o industrializados, que hayan transportado o almacenado ».

Considerando la utilización del frío artificial como una de las 4 etapas por las que pasa la fruta a través de su comercialización, no negamos el hecho de que parte de nuestra producción frutícola sea vendida en el tiempo inmediato posterior a la cosecha en forma directa al consumidor; nos basamos simplemente en lo que constituye la norma general como lo prueban los siguientes movimientos estadísticos, sacados de los Boletines y Memorias de la Dirección de Frutas y Hortalizas de los últimos años:

CUADRO N° 47

Existencia de frutas en frigorífico

Períodos	Uvas	Peras	Manzanas	Otras	Total
Prom. mens.:			(En toneladas)		
Año 1935	104	2.127	4.851	1.263	8.345
» 1936	110	2.811	6.639	1.924	11.484
» 1937	92	3.147	6.757	2.035	12.031
» 1938	56	4.541	10.712	1.577	16.886
» 1939	83	5.045	8.361	3.134	16.623
» 1940	53	4.430	9.909	4.627	19.019
al 1° de:					
Dic. 1939	1	427	1.349	15.059	16.836
Ene. 1940	0	472	765	13.580	14.817
Feb. »	6	15.324	188	4.413	19.931
Mar. »	123	13.538	5.457	3.067	22.185
Abr. »	155	8.535	19.177	1.426	29.293

CUADRO N° 47 (Continuación)
Existencia de frutas en frigorífico

Períodos Prom. mens.:	Uvas	Peras	Manzanas (En toneladas)	Otras	Total
al 1° de:					
May. 1940	205	5.431	23.949	525	30.110
Jun. »	91	3.082	20.366	170	23.709
Jul. »	43	2.425	16.455	765	19.688
Ago. »	19	1.753	12.245	1.315	15.332
Set. »	—	1.299	9.156	3.212	13.667
Oct. »	—	832	6.050	3.436	10.318
Nov. »	—	391	3.253	13.251	16.895
Dic. »	—	70	1.874	10.368	12.285
Ene. 1941	—	25	449	5.222	5.706

A continuación damos las cifras correspondientes a la existencia mensual de peras y manzanas desde el 1° de Febrero al 1° de Junio del año en curso:

Al 1° de:	Peras (en ton.)	Manzanas (en ton.)
Febrero de 1941	8.126	38
Marzo » »	—	—
Abril » »	13.700	22.245
Mayo » »	7.924	31.517
Junio » »	4.446	27.832

La importancia relativa de la existencia de manzanas en comparación a la de otras frutas, se debe a sus grandes cualidades para la conservación frigorífica. La gran existencia de peras a partir del mes de Febrero y su rápida declinación en los 2 meses posteriores se deben a la cosecha de las variedades Williams, que por tener una vida frigorífica muy limitada, obligan a su rápida venta. Podemos apreciar en presencia de la planilla anterior el problema creado por la venta relativamente lenta de las peras Williams, debido a diversos factores que ya hemos estudiado con anterioridad y que hizo que la existencia con fecha del 1° de Abril de este año superaba en más de 5.000 ton. a la del año anterior.

Estas estadísticas de los promedios mensuales de existencia no nos dan un fiel reflejo del promedio de estadía que suelen tener las distintas clases de frutas comercialmente, o sea en la vida práctica, en los frigoríficos, donde suelen quedar estacionadas hasta que son colocadas por cuenta del productor o mayorista, según el procedimiento de venta, en consignación o en firme, que se haya establecido.

Se pueden calcular los siguientes promedios para cada especie:

CUADRO N° 48

Cerezas	20 días
Ciruelas	45 »
Damascos	30 »
Duraznos	45 »
Manzanas	90 »
Peras	70 »

Aun cuando las tarifas aplicadas por los frigoríficos son variables, predominan 2 tipos:

a) Los que establecen una tarifa inicial de 2 centavos por cajón y por día los primeros 45 días (que son el mínimo de estadía admitido) y de 1 centavo por los días subsiguientes.

b) Los que establecen 2 centavos por 30 días iniciales y 1 centavo por los siguientes. Quiere decir, que aun cuando la estadía real resulta después menor que el mínimo fijado, siempre deberá pagarse por lo menos la tarifa correspondiente al mínimo. De acuerdo a los términos de estadía más usuales, podemos calcular un promedio total de 1 ½ centavo diarios por cada cajón.

Quiere decir que un cajón de manzanas pagaría, si quedó almacenado durante el promedio de 90 días que se calcula para esa especie, la suma de m\$ⁿ 1.35 en concepto de almacenaje y un cajón de peras m\$ⁿ 1.05 de acuerdo a su promedio de 70 días.

CLASES DE FRIGORÍFICOS — Podemos distinguir entre dos categorías distintas:

a) Los ubicados en los lugares de producción y que tienen por función acelerar la entrada en frío de la fruta, prolongando así su período de vida. Precisamente éste es uno de los grandes problemas de nuestra zona frutícola de Río Negro; mientras que en Mendoza y San Juan el problema ya está resuelto, por lo menos para las uvas.

b) Los frigoríficos en los lugares de consumo, que están destinados a ser centros de la distribución ⁽¹⁾ y de prolongar en el interior el período de ventas. La mayoría de estos frigoríficos están, por motivos que hemos analizado, ubicados en la Capital Federal, en Rosario, Bahía Blanca, con excepción de algunos aislados que se encuentran en centros del interior (por ejemplo: Tucumán y Santiago del Estero).

Hace muchos años ya se ha encarado el problema de la construcción de frigoríficos en las principales zonas productoras y en centros adecuados para servir posteriormente para la distribución del consumo, pero hasta ahora no se ha llegado a ningún resultado. En muchas ciudades

(1) y de almacenamiento.

los frigoríficos del tipo *b*, escaparán a las posibilidades financieras de los municipios y requerirán la ayuda del Gobierno nacional. En cuanto a los ubicados en las zonas de producción, en lo que se refiere a Río Negro, el ideal sería, una vez que se formen cooperativas verdaderas de acuerdo a su espíritu y a la ley, que éstas se encargasen de la construcción y funcionamiento de los frigoríficos, con facilidades de crédito del Banco de la Nación para la primera.

Entre los proyectos sobre construcción de frigoríficos presentados al Congreso de la Nación, hay uno cuyo autor es el diputado Simón Padrés.

Daremos después una síntesis del proyecto por la importancia que corresponde a la cuestión en el marco de nuestro trabajo.

4. - LA VENTA PROPIAMENTE DICHA. SUS FORMAS MÁS COMUNES EN EL COMERCIO DE FRUTAS. — El sistema imperante en la venta de frutas frescas está íntimamente relacionado al desarrollo de la organización cooperativa de los productores y a la técnica de la distribución. Cuanto más adelantado esté este desarrollo y más perfeccionada esté la técnica de la distribución, tanto más fácil será a los productores vender directamente a los consumidores, o por lo menos a los mayoristas de cualquier punto del país. A falta de organización cooperativa el productor aislado se ve impotente para la venta directa, ya que no puede enfrentar las diversas etapas de la comercialización por sus propios medios y cuando la técnica de la distribución está defectuosamente encarada, como en la comercialización de frutas de nuestro país, donde todo el sistema de ventas para la república entera está centralizado en Buenos Aires, entonces no bastará con que intervenga un solo mayorista o un solo consignatario, sino se requerirá la intervención de toda una cadena de intermediarios.

En principio son factibles las siguientes formas de venta:

A. — *Del productor al mayorista (interviniendo en último grado el minorista como vendedor al público).*

a) *En consignación o en firme.*

b) *Por intervención de uno o varios consignatarios o adquirentes mayoristas (interviniendo el minorista como en A).*

c) *Al mayorista como en los casos anteriores, que vende directamente al público por cajones.*

B. — *Directamente al minorista (en consignación o en firme).*

C. — *Venta por despacho directo de fruta del productor al consumidor por encomienda de granja transportada por el correo nacional.*

A. - DEL PRODUCTOR AL MAYORISTA. — a) y b). Prácticamente toda la producción de Río Negro se vende por intermedio de casas mayoristas, en consignación o en firme y así sucede también como norma general en Mendoza y San Juan.

Dos de las principales casas mayoristas de Río Negro únicamente adquieren en consignación ⁽¹⁾, pero mandando ellos sus agentes a la zona productora, para negociar allá directamente con los fruticultores y encargándose por cuenta de ellos de las operaciones de empaque y envase necesarias, ya que estas casas tienen sus propios galpones de empaque. Proceden después al transporte y al depósito en el frigorífico de la fruta consignada hasta el momento de su venta, todo por cuenta del productor, siendo naturalmente una desventaja la falta absoluta de fiscalización, debido a nuestra legislación actual, que impide controlar la autenticidad de los precios que figuran en las liquidaciones que se pasan al productor. Indudablemente, mientras que no haya un mercado en que se realicen las ventas dentro de un reglamento y bajo el control oficial, será muy difícil ejercer una verdadera fiscalización. Sería conveniente, como medida previa, dar a la Dirección de Frutas facultades para inspeccionar la contabilidad de las casas que actúan en el comercio, adquiriendo directamente de los productores, o interviniendo como mayoristas distribuidores en el interior y podría extenderse este control al comercio minorista, por intermedio de los municipios respectivos.

Aun cuando no hay estadísticas al respecto, podemos calcular que alrededor de la mitad de la fruta despachada desde Río Negro se vendió al firme y el resto en consignación. Esto significa un aumento en la proporción de ventas al firme con respecto a los últimos años, debido precisamente a los abusos habidos en las ventas en consignación. Algunas de las cooperativas de Río Negro venden su producción exclusivamente al firme.

Teóricamente el sistema de ventas en consignación, para productos como son las frutas frescas, es el más ideal, porque hace que el productor obtenga por su cosecha el verdadero precio en que se vende a los minoristas y al público, correspondiente a las cotizaciones del mercado y cobrándose al consignatario la comisión que le corresponde en retribución de sus servicios.

Para esto se requiere la pronta organización de un Mercado Nacional de Frutas, que ya está prevista en el proyecto de la nueva ley. « Actuaría en dicho mercado un conjunto de vendedores seleccionados en cuanto a antecedentes que acrediten su corrección. Se llevaría un registro de las operaciones diarias clasificadas por tipos, grados, calidad, etc., las que serán ampliamente difundidas para que sirvan de base a las transacciones que tengan lugar fuera del mercado y constituyen una guía para el productor que actualmente, a larga distancia de donde la mercadería es colocada, no puede intervenir por sí mismo en la forma más eficaz para la defensa de sus intereses ⁽²⁾.

(1) La A. F. D. y Peluffo.

(2) « La Ley de Frutas », por ADRIAN OLLIVIER, en la Revista *Servir*, N° 31.

El Mercado Nacional permitirá ensayar el sistema de remate público de la fruta por lotes y marcas, conforme a las prácticas que ya están implantadas en los mercados más famosos del mundo, existentes en Coventry Garden, Inglaterra y en Nueva York. Para tener éxito en este sistema debe llevarse la standardización a un máximo, para clasificar así las partidas de frutas depositadas en los frigoríficos y poder rematarlas, ofreciendo muestras de su tipo en el mercado. Una vez vendida la partida correspondiente al « tipo » ofrecido y licitado, al adquirente se le entregará la boleta de depósito de la fruta almacenada en el frigorífico. Cualquier diferencia de la calidad y clase declarada en la boleta de depósito (base para fijar el « tipo » que se licita en el mercado), que resulte posteriormente con el grado auténtico de la fruta, comprobado una vez por los inspectores del Mercado o de la Dirección de Frutas, haría incurrir en seria responsabilidad al productor o vendedor culpable.

En esta forma será factible garantizar la honestidad de los procederes en las ventas en consignación (por parte de comitente y consignatario), y de las liquidaciones presentadas y esto redundará a la larga únicamente en beneficio de todos los que intervienen en el comercio de frutas.

Actualmente, debido a esta falta de fiscalización, las ventas en firme ofrecen mayores ventajas desde el punto de vista de los fruticultores, aun cuando en momentos difíciles, como los que se produjeron este año para los productores y comerciantes en peras Williams, muchos de los comerciantes que compraron en firme, para no perder más dinero aún prefirieron sacrificar la seña en los casos en que les había sido exigida previamente; si no es que llegaron a faltar al cumplimiento de sus obligaciones sin dar al fruticultor indemnización alguna (1).

Asimismo a los productores que vendieron en consignación, se les liquidaron precios muy por debajo de su costo de producción, si no es que quedaron por encima de perder éste (el costo), con saldo deudor.

c) *Del Mayorista directamente al consumidor.* — Entre las 3 formas comerciales que hemos citado por las que se opera en las ventas cuando interviene el mayorista como intermediario, hay una que no es muy en boga en nuestro país, por la que el comerciante mayorista vende directamente al público al por mayor, o sea por cajones. Esta clase de venta sólo es posible, cuando se trata de frutas de resistencia como las manzanas y está en uso en países muy consumidores de fruta. En esta forma se elimina un intermediario y se reduce el precio de venta al público.

B. - DIRECTAMENTE AL MINORISTA. — Una vez organizados los productores en cooperativas y contando con frigoríficos en las zonas de producción, será factible esta clase de venta, por la que se venderían pequeñas

(1) La pera Williams en la campaña de 1940, Boletín Informativo de la Dirección de Frutas de marzo de 1941.

pártidas directamente al comercio minorista de diferentes localidades de las provincias, lo que ahora resulta más difícil, por la preferencia explicable del productor de vender toda su cosecha en una sola vez, a un mismo comerciante.

C. - VENTA POR DESPACHO DIRECTO DE FRUTA DEL PRODUCTOR AL CONSUMIDOR.— Para esta clase de venta, que no requiere intermediario alguno, se remiten encomiendas postales. Debe tratarse también de frutas de relativa resistencia, y este sistema, aun cuando nunca podrá contribuir en gran proporción a la comercialización, es un medio muy útil para estimular el consumo de frutas en nuestro país.

Damos por terminado con esto el análisis de las 4 etapas, que no siguen siempre el orden continuado en que las hemos estudiado, porque éste se modifica y varía según cada operación.

A continuación, para dar una concepción exacta de la situación en que se encuentran los fruticultores y los comerciantes en frutas con base a los precios mayoristas cotizados actualmente para las peras Williams y variedades de invierno, damos el siguiente cuadro como síntesis de nuestras observaciones:

CUADRO N° 49

Peras Williams cajón standard (Río Negro)

		Otras (promedio) (1)
Precios pagados al productor	0,80	2,—
Gastos por standardización (envasé, empaque, clasificación, etc.)	1,60	1,60
Flete ferroviario	1,05	1,05
Derechos de almacenaje en el frigorífico con base a una estadía de 45 días a 1 1/2 centavos	0,67 1/2	1,05 (70 días estadía)
TOTAL	4,12 1/2	

Si consideramos que el cajón standard de peras Williams tenía una cotización entre m\$ⁿ 3,50 y 4,50 (2), vemos que para la última cosecha los precios no dejaban generalmente margen de utilidad a los mayoristas. En cuanto a los productores no insistimos, porque ya comprobamos anteriormente que se les pagó en peras Williams generalmente por debajo del costo de producción.

El cuadro varía para las variedades de invierno, por las que los productores percibieron en 1941 un promedio entre m\$ⁿ 2,00 a 3,50 por cajón standard y los precios cotizados oscilaban entre m\$ⁿ 7,00 y 10,00 en la mayoría de los casos y asimismo para las manzanas, donde los precios eran

(1) En cuanto a las peras de invierno, faltan las cotizaciones para este año.

(2) Este cuadro corresponde para las peras Williams a los años 1940 y 1941.

mayores aún, dejando un amplio margen de utilidad. Pero a pesar de esto el problema de las peras Williams existe; principalmente para el Río Negro, por abarcar una proporción inmensa de la cosecha total de peras.

CONCLUSIONES A MANERA DE SÍNTESIS. — Recopilando todo lo dicho en el presente capítulo, llegamos al resultado que para mejorar la situación de nuestra fruticultura, considerando tanto a la producción, como al comercio (en cuanto éste cumple una función útil), como a los consumidores, las medidas que deben tomarse comprenden 2 aspectos:

a) *Creación de nuevos organismos adecuados para cumplir sus funciones en el proceso de la producción y comercialización.*

b) *Perfeccionamiento de los procedimientos utilizados en la producción y en la distribución, mejorando su técnica, para lograr un más bajo costo y una mayor eficiencia y asegurar a cada una de las partes que intervienen (principalmente a los productores), una retribución equitativa de acuerdo al nivel de las cotizaciones.*

Además debe encararse en forma especial la situación de los productores de peras Williams, que es de emergencia y que debe resolverse transitoriamente, hasta que se haya establecido sobre la base de cotizaciones normales un equilibrio entre la producción y el consumo.

a) Comprendemos bajo este punto el fomento de la organización cooperativa de los productores: construcción de frigoríficos por los mismos productores, en las zonas de producción, con la subvención del Estado y en la forma más diversa, por los municipios, por los particulares, siempre bajo la fiscalización de las autoridades competentes en los demás centros del país. Sanción de la Ley de Frutas, que dispone la creación del Mercado Nacional de Frutas y extensión de la fiscalización de la Dirección de Frutas al aspecto comercial de las operaciones.

b) Descentralización de la distribución del consumo al interior, concentrada actualmente con exceso en la Capital. Fomentando: 1) Donde haya ramales y sea posible, las expediciones directas de fruta de las zonas productoras a los centros de consumo del interior, pertenecientes a otro sistema ferroviario que el de las primeras. 2) El tráfico de frutas en camiones frigoríficos, principalmente a falta de los requisitos del punto anterior y a distancias cortas. Fomentar las actividades relacionadas directa o indirectamente con la comercialización de la fruta, como la industria maderera (para los envases), del papel y de la aplicación del frío mecánico en general.

En el capítulo siguiente estudiaremos en forma especial (y en relación a la conclusión a), el cooperativismo en la fruticultura en la Argentina, considerando los precedentes extranjeros y las experiencias que de ellos se derivan para una política de fomento.

TITULO B — LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

ORGANIZACIÓN EN EL COMERCIO DE FRUTAS

COOPERATIVAS. — En el artículo 20 del nuevo proyecto de ley de frutas que está a consideración del Congreso, se considera su fomento con los siguientes términos: « Autorízase al Poder Ejecutivo para propiciar la creación de organizaciones de productores de frutas y hortalizas y especialmente su constitución en sociedades cooperativas ».

Vemos que el texto no podría ser más lacónico y si el proyecto quedara aprobado en este punto en su forma actual, dejaría amplio margen a la reglamentación. Como la asociación de los productores en cooperativas es el medio más adecuado para la defensa de sus intereses y la mejor forma para asegurarles una mayor utilidad en el precio obtenido por la venta de sus productos y además favorecería a los intereses del consumidor y de la economía nacional en general, por la reducción de los costos que se obtendría por una mejor organización del comercio de frutas, consideramos necesario un estudio especial del tema.

Hasta el momento presente en la República Argentina en materia de organización de cooperativas frutícolas queda aun todo por realizar ⁽¹⁾. Hay otros países del mundo productores de frutas que nos pueden servir de precedente, por los resultados muy positivos y ampliamente satisfactorios obtenidos mediante el desarrollo del cooperativismo, como por ejemplo Estados Unidos, Canadá e Italia.

En el año 1937 el Comité Internacional de Relaciones Cooperativas de la Liga de las Naciones realizó una encuesta sobre las cooperativas frutícolas y las experiencias recogidas de su funcionamiento en 21 países. Esta fué acompañada por un informe, publicado en la « Revista Internacional del Trabajo », de Ginebra, con fecha octubre de 1937.

Por su interés transcribimos parte del informe textualmente: « Las unidades locales (cooperativas locales) se ocupan generalmente de reunir los productos de sus miembros (los cuales se encargan casi siempre de la recolección) y de darles salida en el mercado local. Este es el caso, en general, de la fruta que se vende fresca.

La colocación de los productos en mercados lejanos es casi siempre función de las organizaciones centrales.

En *Canadá* las sociedades locales agrupadas en la « Associated Growers of British Columbia », se hacen cargo de la totalidad de la cosecha de sus miembros. Dichas sociedades locales disponen de las instalaciones necesarias para la clasificación y el embalaje de la fruta. En los distritos más

(1) Salvo algunas excepciones, que, a pesar del elogio que merecen, significan recién el comienzo de una reacción. Un caso que conocemos es el de la Cooperativa « La Reginese », de Villa Regina.

importantes cuentan también con instalaciones de pre-refrigeración y conservación; la organización central no se ocupa más que de las ventas.

Como las cantidades vendidas al interior del país se envían principalmente a las Provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba, la « Associated Growers » tiene instalada allí su propia organización de venta y distribución, denominada « Canadian Fruit Distributors », en asociación con corredores privados.

La Central tiene además a su cargo la publicidad y propaganda.

Estados Unidos: Las unidades locales que forman la « Californian Fruit Exchange », entregan a la organización central el 99 % de sus productos y solo venden una pequeña cantidad de frutas frescas a los comisionistas de la localidad. *Los miembros de las sociedades locales proceden ellos mismos a la recolección y llevan la fruta a los Packing houses de sus sociedades, las cuales se encargan de la clasificación y el embalaje del producto, así como de su carga en los vagones.* Generalmente se hace un envío de todas las frutas recogidas durante una jornada o en varias consecutivas, pero nunca más de una semana. La organización central se ocupa de la colocación del producto; el 64 % del volumen total es subastado, vendiéndose el resto al comercio mayorista. Un 10 % aproximadamente de dichas cantidades se destina a la exportación.

El Californian Fruit Exchange, que agrupa en sus 210 *sociedades locales*, constitutivas de 26 *federaciones regionales*, un total de 3.500 *miembros*, es una de las principales organizaciones cooperativas de frutas del mundo y constituye un modelo en su género que merece ser descripto con algunos detalles:

Los miembros de las sociedades locales se obligan mediante contratos de cosecha a entregar la totalidad de su recolección a su respectiva sociedad. Cada sociedad dispone de una o de varias « packing houses », donde se reúnen las cosechas individuales con la marca de origen de la sociedad. Los « District Exchanges » o federaciones regionales de distritos agrupan una docena de unidades locales. Su cometido es sobre todo comercial; reparten entre todas las unidades locales las cantidades vendidas, las órdenes de expedición de los vagones cargados, indican al organismo central los precios mínimos de venta de los cargamentos a expedir. En caso de no poder realizarse la venta a dichos precios, sólo ellos pueden aceptar un precio inferior. El « Fruit Exchanges », que es el órgano más alto de la jerarquía, se ocupa de la colocación del producto por el canal de sus 57 centros de distribución, en los Estados Unidos, en Canadá, en Gran Bretaña y en las Islas Hawai.

La organización central consta de 7 departamentos: venta de naranjas; de limones; servicio activo agrícola (encargado de asesorar técnicamente a los productores); servicio contencioso; servicio de contabilidad y estadística. La organización central, que se mantiene al corriente de las necesidades de los mercados consumidores, por las informaciones que recibe

de sus numerosos agentes locales, y concedora, por otra parte, de la importancia de la producción, se halla en condiciones de dar a los « District Exchanges », al principio de cada temporada todas las instrucciones necesarias sobre las expediciones que han de enviar a los distritos y centros diversos de consumo, evitando así acumulaciones perjudiciales.

Se ha calculado que los diversos servicios que la organización central presta a sus miembros, tanto para la venta de los productos como para la propaganda y publicidad, no representan más que un 4 % de recargo en los precios de venta en bruto.

Pero además de esos servicios, el « Exchange » desempeña un papel esencial para la estabilización del mercado y para la utilización del exceso de producción, así como para la fruta que no pueda venderse fresca. Ha organizado asimismo el suministro a sus sociedades locales de la madera, para las cajas de embalaje, del papel, de los clavos, abonos, aparatos de calefacción para los puertos, del petróleo y otras actividades y accesorios. Para el control de esas varias actividades, el « Exchange » ha fundado 3 empresas a base capitalista, que no son filiales suyas, pero cuyos administradores forman parte de su Consejo: Compañía de productos derivados del Limón, para transformar el excedente en ácido cítrico, en citrato de cal, en pectina y en esencia de limón. Esta empresa tiene por objeto regular el mercado del limón.

La Compañía de Productos de la Naranja centraliza la fruta de 800 sociedades locales para utilizar el jugo y la corteza seca en diversas aplicaciones, aprovechando para ello las naranjas que no pueden ser dedicadas al consumo directo.

Finalmente la Compañía de suministros de agrrios (Fruit Growers Supply Company) abastece a las sociedades locales ».

Sintetizando, vemos que la organización cooperativa de Canadá y de los Estados Unidos se diferencian.

En Canadá hay sólo dos organismos: *a*) Los locales, que se hacen cargo de la cosecha y de todas las operaciones hasta la expedición; *b*) la central, que se ocupa de las ventas.

En Estados Unidos, en la « California Fruit Exchange », tenemos además del organismo integrado por las sociedades locales y de la central a las federaciones regionales. Recapitulando, la función de las sociedades locales es eminentemente técnica y termina en las estaciones de empaque (packing houses). Las federaciones regionales tienen una función eminentemente comercial, relacionada con la expedición de los vagones y con la fiscalización de los precios. La organización central corre con la coordinación de los intereses de las federaciones regionales y se mantiene en contacto con las necesidades del consumo (1). Además está ligada por

(1) Encargándose principalmente de la venta de los mercados internos lejanos de la zona de producción y al exterior.



medio de sus directores con diversas compañías fundadas con el fin de abaratar los materiales más importantes utilizados en el comercio de frutas.

Otro modelo de organización que estudia el informe es la organización cooperativa frutícola en Italia. La base son las cooperativas locales; que tienen sus propias instalaciones e integran al organismo central, llamado Fedexport de Roma.

El prototipo de cooperativa local es aquella dotada de instalaciones pequeñas, con un despacho no mayor de 5 vagones a 5 ton. por día.

Estos organismos locales adquieren la cosecha del productor y le extienden en cambio un recibo, especificando el volumen, la variedad, la calidad, etc.

Después de la expedición, las operaciones restantes las efectúa la central.

Para la refrigeración hay algunos frigoríficos particulares y otros de la central.

La sede central de Roma comprende las siguientes divisiones: 1) Oficina comercial. 2) Administración y contabilidad central. 3) Técnica.

Tiene además oficinas de venta instaladas en el extranjero, ubicadas en los centros más importantes de consumo de frutas italianas, que organizadas bajo la forma de sociedades de responsabilidad limitada nacionalizadas en el país en que actúan, tienen un funcionamiento autónomo de la central. En cuanto a los precios, no se fija un límite mínimo; se vende al precio al que se puede.

Otro sistema es el que está implantado en Turquía, donde la organización local solo efectúa la recolección de la cosecha y la central corre con las demás operaciones, inclusive el empaque.

Para volver a nuestro país, la organización de los fruticultores en cooperativas está muy en los comienzos todavía, como sucede ante todo en nuestra zona productora más importante, que es la de Río Negro. Por esto es tan importante estudiar los precedentes que nos pueden servir en el futuro y aplicar las experiencias ya recogidas en el extranjero, para así determinar el tipo de organismo más adecuado a las circunstancias generales del país y particulares de cada una de las zonas productoras. En el cooperativismo el espíritu lo es todo; nada se consigue ni aún con la legislación más sabia, si la iniciativa no parte de abajo, de los mismos productores interesados. Facilidades aduaneras y de crédito como medios de una política general y constructiva del Poder Ejecutivo, pueden constituir un estímulo y una protección contra intereses creados, pero no promover el cooperativismo en sí. Al contrario, la organización cooperativa como el medio más eficaz por el que se realiza para los asociados el conocido lema de que « la unión hace la fuerza », es propicia para suplir las deficiencias de orden legal y para llegar hasta a reemplazar muchas veces la fiscalización gubernativa, por otra ejercida por las cooperativas directamente.

Sobre la conveniencia de tal organización de los fruticultores no puede caber por lo tanto la más mínima duda, ya que por sus caracteres naturales es mayor en esta rama de la producción que en muchas otras.

Se trata por su índole de una producción de fácil deterioro, que es de temporada; comprende muchas especies, que requiere muy minuciosas operaciones de clasificación y standardización, embalaje, que en la mayoría requieren la asociación y colaboración de los productores. Más aún, porque en la producción de frutas predomina el tipo del propietario pequeño, dueño de parcelas limitadas, situadas en tierras de irrigación y a las que somete a un cultivo intensivo, empleando más bien pequeños capitales.

Por lo tanto, por la misma diversidad de operaciones de carácter tan heterogéneo, se impone la máxima división del trabajo, conjuntamente con la concentración de los esfuerzos; si el fruticultor aislado no quiere estar expuesto a tener que aceptar los servicios de comerciantes que por muy honestos que sean están obligados a incluir la percepción de un lucro, o sujeto en otros casos a los abusos que se originan fácilmente por la falta de fiscalización. La única defensa que tiene por lo tanto es la de organizarse, como medio de realizar tal colaboración y división de trabajo.

En toda organización y principalmente en las cooperativas debe irse de lo simple a lo compuesto. Las cooperativas locales se deben formar principalmente por la acción espontánea de los productores, sin intervenciones extrañas. La función gubernamental debe reducirse a facilitar y a proteger. También las federaciones surgirán como consecuencia de este mismo movimiento de espontaneidad y solo la central, que comprende la coordinación de las diversas federaciones locales, obedece a un mecanismo más complejo, ya que está obligada a concentrar su organización en el aspecto comercial, para poder actuar eficazmente en el mercado.

Son funciones de las federaciones regionales o de la central, según los precedentes de otros países, las siguientes: *a)* El control de la calidad del producto. *b)* Procurar la fijación de tipos standard, en cuanto al tamaño, forma, color, peso, gusto, cantidad de agua, etc., fijando márgenes de tolerancia. *c)* Instruir y orientar al productor en lo que se refiere a la selección y al cuidado de las tierras, al perfeccionamiento de los cultivos, etc. *d)* Estudiar las fluctuaciones de la oferta y demanda y correlacionarlas. *e)* Impedir la acumulación de productos en un mismo mercado y su venta desordenada; inversamente asegurar el abastecimiento de aquellos mercados en que falte género y aumente la demanda. *f)* Examinar y controlar la mercancía a su llegada; procurando estimular el mejoramiento de la calidad. *g)* Reclamar, cuando proceda, por los daños y perjuicios causados, a las compañías de transporte. *h)* Desempeñar las funciones de un agente de ventas (organización de subastas, de ferias y exposición, de la propaganda, etc.) y fijar los precios con los compradores. *i)* Financiar las operaciones de venta.

Además en muchos casos el órgano central actúa como elemento de correlación con compañías útiles a los intereses de los fruticultores, por desarrollar actividades estrechamente relacionadas y obtener así una economía en los precios.

La atribución de todas estas funciones está aconsejada por el informe presentado a raíz de las encuestas del Comité de Relaciones Interooperativas.

Aplicada a la situación de nuestro país y a sus características, la estructura de los modelos aquí analizados, por lo menos teóricamente el que más se adaptaría a nosotros sería el organismo de la « Californian Fruit Exchange ». Este está formado por unidades locales, federaciones regionales de estas unidades básicas y una central como elemento de coordinación del conjunto. En nuestro país hay diversidad de regiones frutícolas, que están ubicadas generalmente en latitudes muy diferentes y separadas por grandes distancias. Por esto sería indispensable incluir federaciones regionales en la organización total del cooperativismo (cosa que no sucede en el Canadá, para que así estén representadas las diversas zonas, con sus respectivos intereses. Hasta habría que dar a las regiones, por intermedio de las federaciones, preponderancia en la organización comercial, en las ventas y en la fijación de los precios. La central en cambio debería actuar como elemento de conjunción entre los productores de las diversas zonas y llegar a una repartición de los mercados consumidores entre éstas, evitando que la concurrencia de expediciones de las federaciones regionales a un punto determinado, provoque una sobresaturación del consumo, con el consiguiente desequilibrio en los precios.

Esta sería teóricamente la forma de organización más adecuada a un sistema de cooperativas frutícolas argentinas.

Para llegar a realizarla, habrá que evolucionar mucho y será necesario que por la educación y la experiencia los productores lleguen a convenirse de la necesidad de organizarse y no esperar en cambio todo exclusivamente de la ayuda del Gobierno. Como no puede supeditarse mientras tanto todo al desarrollo de semejante proceso, que requerirá mucho tiempo, será conveniente facilitar al principio la creación de núcleos locales de carácter verdaderamente cooperativo, no sólo por su forma, sino principalmente por su espíritu.

Actualmente existen ya una serie de cooperativas, preeminentemente de carácter local, en casi todas las regiones frutícolas del país. Hay asimismo una federación en Mendoza, pero tanto en el caso de las primeras, como de la última, puede expresarse que no siempre actúan en la práctica como verdaderas cooperativas.

Para dar una idea más precisa, veremos en forma más detallada a las de Río Negro. Casi todas funcionan con carácter mixto, de asociaciones vitivinícolas y frutícolas a la vez.

Se distribuyen en la siguiente forma: 3 de ellas en Cipolletti; 3 en Fuerte General Roca; 2 en Allen; 1 en Luis Beltrán; 1 en Villa Regina, y 1 en Cinco Saltos. Con la excepción de la « Cooperativa Vitivinícola de Cipolletti », que ya hace tiempo tiene galpón de empaque propio, no había hasta hace poco ninguna cooperativa en esta situación (ahora son en total unas 3 en todo el valle de Río Negro). El galpón de empaque de la Cooperativa de Cipolletti tenía una capacidad para clasificar y embalar 120.000 cajones; no era sin embargo explotado por la cooperativa, sino arrendado a un concesionario, que en la práctica era siempre el comprador de la cosecha de los socios cooperativos en el año. Como se calcula, que precisamente sobre el empaque, el envase y todas las operaciones relacionadas a la expedición hasta el momento de ser puesta la fruta en vagón, perciben las casas compradoras una retribución que sobrepasa el costo real del servicio, vemos que habría una conveniencia de que los productores se encargaran directamente de la ejecución de dichas operaciones (cosa que si bien sucede en el presente en mayor escala que cuando había un solo galpón de empaque perteneciente a cooperativas, es todavía la excepción). Esto sería factible porque se trata de procedimientos relativamente sencillos y además un galpón de empaque no requiere inversiones de capital que sobrepasarían las posibilidades de una cooperativa, de acuerdo a la capacidad financiera de la mayoría. Las casas comerciales cobran en la actualidad por los servicios de empaque, incluido el envase, etc., una cantidad variable, que suele sobrepasar a los m\$ n 1,60 por cada cajón. En un capítulo anterior hicimos un análisis de la forma en que se descompone el costo de dichos servicios.

De acuerdo a los estatutos de la cooperativa que hemos citado, sus fines son los siguientes (en lo referente al aspecto frutícola):

a) Defender por todos los medios a su alcance los intereses de sus asociados y tratar de suprimir los intermediarios entre los productores y consumidores.

b) Adquirir por compra colectiva drogas y utilaje agrícola necesario para la explotación. Fundar además una sección de créditos y organizar la defensa colectiva contra las heladas.

c) Establecimiento de un frigorífico y de una usina para beneficiar a los asociados, en lo requerido por la comercialización e industrialización de frutas frescas.

d) Establecimiento de una fábrica de envases para frutas.

El capital realizado de la cooperativa es de \$ 40.000, contando en total con 41 asociados. Según el único informe, aunque anticuado, que tenemos a disposición, la fruta de esta cooperativa se vendía casi enteramente en consignación y así continúa en la práctica en la mayoría de ellas. Ya sabemos que el sistema de ventas en consignación no es malo como tal, pero sí lo es la falta de fiscalización de las liquidaciones en defensa de los intereses de los productores y ésta no se ha logrado por las coope-

rativas hasta ahora existentes. Ya vimos que además en su mayoría no cuentan con galpones de empaque propios y por lo tanto dependen de los instalados en la zona, que están casi todos en manos de 2 casas mayoristas. Aunque la situación ha cambiado en los últimos 3 años, todavía no podemos decir que las cooperativas frutícolas en su conjunto gravitan en una forma que facilite la situación de la fruticultura en general, contribuyendo a la solución de sus principales problemas. Con esto no queremos caracterizar la situación de la totalidad, porque es imposible obtener datos al respecto, pero sí hemos querido describir lo que constituye el nivel de la generalidad.

Una de las principales funciones que incumbirían al cooperativismo frutícola en la Argentina, sería mejorar la distribución de las ventas de frutas y así conseguir precios más remunerativos para los fruticultores. Estarían en condición mucho más favorable en este sentido que el fruticultor aislado, porque podrían vender directamente al comercio mayorista y minorista de las localidades del interior, evitando la concentración tan perjudicial en la capital, a la que nos hemos referido anteriormente, al tratar de la comercialización de frutas en general. Hasta la fecha han fracasado rotundamente en el cumplimiento de esta misión.

CONCLUSIONES. — Con base al estudio realizado en el presente capítulo, llegamos a las siguientes conclusiones sobre el cooperativismo frutícola en la Argentina:

1) Que está muy en los comienzos y que las cooperativas ya formadas, todas locales (salvo una federación en Mendoza que adolece de los mismos defectos), no se atienen siempre a su carácter.

2) Que por lo tanto no se puede hablar en la mayoría de las zonas frutícolas de la existencia de organizaciones locales de los productores, que hagan ya sentir su influencia en el mercado y en los métodos de comercialización de la fruta.

3) Que estas unidades locales son la base imprescindible para el cooperativismo y para la formación posterior de organismos más completos.

4) Que todas las cooperativas locales deberían adquirir las instalaciones necesarias para hacer funcionar sus propios galpones de empaque, solo para sus asociados, o también para los demás productores y correr con todas las operaciones hasta el momento de la expedición al punto de destino.

5) Que debe cumplirse por parte de los asociados el compromiso de venta conjunta de la cosecha.

6) Que debe darse preferencia a las ventas al firme, mientras que no se haya creado el Mercado Nacional de Frutas y recurrir hasta entonces solo a las ventas en consignación, cuando haya garantías de seriedad y exista la fiscalización necesaria.

7) Que a tal efecto las cooperativas locales se asociarán, para tener sus propios representantes en la capital y principales centros de consu-

mo, hasta que haya una organización central en todo el país que corra con estas funciones.

8) Que el P. E. debe intervenir para organizar por intermedio de la Dirección de Frutas y de los servicios consulares la venta directa y al firme de las frutas de las cooperativas en los mercados del exterior, principalmente en Nueva York. Que en lo posible, para resolverse en conjunto el problema de la exportación a los mercados extranjeros, debería coordinarse lo referente a los embarques y dirección de ventas, creando un organismo común de todos los exportadores, en el que tenga intervención el Estado.

9) Que debe protegerse y fomentarse a las cooperativas con medidas y facilidades adecuadas, para que puedan procurarse los equipos necesarios para la instalación de galpones de empaque, frigoríficos y otros fines, que estén dentro del cumplimiento de sus funciones. A tal efecto se les deben conceder facilidades de crédito, autorizando para hacerlo directamente a las sucursales del Banco de la Nación y rebajar los derechos de aduana, de acuerdo a lo que prevé ya la ley de cooperativas.

10) Que por encima de este apoyo individual debe sancionarse una «ley nacional de construcción de frigoríficos» en las zonas productoras, puertos de embarque y centros de consumo, que prevea su construcción, con fondos especiales, por la Nación y posterior explotación por organismos mixtos formados por ésta y las cooperativas, o solo por las últimas, debiendo el organismo que corre con la explotación amortizar la deuda, pagando servicios adecuados.

11) Que mientras tanto el P. E. debe fiscalizar a los frigoríficos ya existentes para que las cooperativas sean tratadas en un pie de igualdad en cuanto a la repartición de las cámaras disponibles para almacenaje de frutas y de las tarifas fijadas.

12) Que con esta base las cooperativas estarán en condiciones de vender directamente en diversos centros de consumo del interior y es de esperar por lo tanto una descentralización del tráfico y una disminución de los costos de producción.

13) Que en cambio de las facilidades y apoyo acordados por el P. E., las cooperativas deben comprometerse a facilitar toda la información estadística, que les es requerida, con el mayor detalle y periodicidad, imponiendo a su vez esta obligación a sus asociados.

14) Que sobre el funcionamiento de las cooperativas debe ejercerse permanentemente una severa inspección, para que no se desvirtúen sus fines y que a tales efectos deben intervenir la Dirección de Frutas y la Inspección de Cooperativas del Ministerio de Agricultura.

15) Que por medio de las cooperativas debe ejercerse influencia para que según lo que las observaciones estadísticas sobre la producción y el estado del consumo indiquen, se intensifique o limite el cultivo de determinadas especies.

CUARTA PARTE

CONSIDERACIONES LEGISLATIVAS Y ACCION OFICIAL

CAPITULO 15°

DELIMITACIÓN DE LA ESFERA NACIONAL Y PROVINCIAL

Como cuestión previa, a falta de una Ley Nacional de Frutas, debemos recurrir a los principios de orden constitucional para delinear la esfera de competencia respectiva de la Nación y de las provincias, así como se presenta en la actualidad. En un sentido amplio y de acuerdo a los mismos preceptos básicos constitucionales, el Estado (en su acepción vasta, comprendiendo la Nación y las provincias), interviene en las distintas ramas de la economía nacional en virtud de la policía de la producción y del comercio, fijando normas que le aseguren y le den el máximo de eficiencia.

Sabemos por lo tanto que corresponde al Congreso reglar el comercio, marítimo o terrestre, con las naciones extranjeras y de las provincias entre sí. Además debe proveer lo conducente a la prosperidad del país y promover sus industrias, por leyes protectoras de estos fines (facultad concurrente con las provincias). Las provincias en cambio retienen, dentro de sus límites territoriales, todos los poderes no delegados a la Nación y entre éstos figura el Poder de Policía local. En cuanto a los territorios nacionales éste último corresponde al Poder Ejecutivo de la Nación, por medio de los órganos correspondientes.

Hemos creído conveniente fijar tan minuciosamente las situaciones respectivas, a fin de determinar los límites de cada esfera, lo que es necesario para nuestras consideraciones posteriores. Creemos que las consecuencias prácticas que se derivan de esta situación en materia frutícola, que es la que estudiamos, dan preeminencia legislativa y ejecutiva a los poderes nacionales, lo que facilita enormemente una política de fomento, por permitir su unificación, que en la práctica es imprescindible. Más que en otras actividades interesa precisar esto en la fruticultura, porque la extensión geográfica que abarca comprende a la mayoría de las provincias de nuestro territorio. Podríamos imaginarnos los inconvenientes de todo orden que se producirían, a falta de una legislación común (y de un solo

organismo encargado de su aplicación) sobre las principales faces de la producción y comercialización frutícola.

Las provincias retienen en cambio en virtud de su Poder de Policía local el derecho de dictar y aplicar disposiciones de orden sanitario, etc. (mientras que no se planteen situaciones de trascendencia nacional, como podría constituir por ejemplo una epidemia; es una cuestión de hecho). Además tienen a falta de medidas de orden legislativo en la esfera de la Nación, o en concurrencia con éstas, competencia para dictar sus propias leyes, a fin de promover sus industrias y realizar una política de fomento en el orden local. Esto naturalmente mientras que no choquen con disposiciones de la misma naturaleza dadas por la Nación en virtud de sus propias facultades constitucionales y con carácter nacional.

En la actualidad las disposiciones en vigencia sobre fruticultura se reducen a las siguientes:

a) *En el orden nacional.* — A los reglamentos e instrucciones emanados del P. E., que se refieren principalmente a la exportación y son en su mayoría de carácter sanitario y técnico, prescindiendo generalmente del aspecto comercial (que requeriría la sanción de una ley por el Congreso). Todo esto lo hemos analizado con anterioridad detenidamente en nuestro Capítulo 9º, en que hemos visto todas las normas que en el presente rigen sobre exportación, clasificándolas en forma orgánica y por lo tanto nos remitimos a lo expuesto. Sucintamente comprobamos, que el origen legal de estas disposiciones reside en la jurisdicción nacional sobre todo lo relacionado con el comercio exterior y en las facultades reglamentarias del P. E. Algunas disposiciones van más allá tal vez de la esfera de competencia señalada, pero esto puede explicarse en virtud del estado de verdadera necesidad que mediaba para la fruticultura argentina. Estas disposiciones, de indudable emergencia, deberían recibir por lo tanto lo antes posible categoría legal, sea por medio de la aprobación del actual Proyecto de Ley de Frutas a consideración del Congreso (en que figuran incluidas con las mismas características, extendiéndose su aplicabilidad al mercado interno), o por la elaboración de otro, de contenido análogo, aunque diferente en sus soluciones. Comprenden las disposiciones actuales cláusulas por ejemplo tan importantes como las que tienden a promover « la standardización », o sea la unificación de envases, empaques, normas de clasificación para frutas de determinada especie, sirviendo esto como base para la ulterior comercialización. Hay otras que hasta fijan un verdadero impuesto, de 0,10 ctvs., por cajón standard de peras y manzanas destinadas a la exportación; no altera los hechos de que este impuesto sea cobrado con el carácter de « tasa retributiva » de los servicios de inspección sanitaria. Se trata evidentemente de una situación precaria (1),

(1) Desde el punto de vista jurídico.

aunque impuesta por la necesidad. Existe también una inspección comercial, para verificar la autenticidad de los tipos y marcas declarados por el exportador en cada remesa de frutas, pero ésta es de carácter facultativo. La inspección sanitaria es desempeñada actualmente por la Inspección de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura; la comercial la realiza la Dirección de Frutas y Hortalizas del mismo. Este desdoblamiento, mantenido también por el Proyecto de Ley de Frutas, es perjudicial y convendría remediarlo por la unificación bajo una sola dirección. En todos los demás puntos el cumplimiento de las tareas relacionadas con la fruticultura en el orden nacional, sea en forma de superintendencia, control o simple indicación de directivas, tanto en cuanto a la producción, a los aspectos técnicos y a la comercialización, corresponde a la Dirección de Frutas y Hortalizas, creada por el P. E. de la Nación con fecha del 1º de Enero de 1936.

Las finalidades de la Ley de Frutas en el orden nacional por lo tanto serían: 1) *Dar categoría legal a las disposiciones y reglamentos en vigencia, emanados del P. E. con carácter a veces precario y que se refieren casi enteramente a la exportación y dentro de ésta a la parte sanitaria y técnica.* 2) *Extender estas disposiciones a la fruta destinada al mercado interno.* 3) *Legislar sobre comercialización.*

Más tarde clasificaremos en forma más precisa el contenido de los aspectos que deberá abarcar la Ley de Frutas.

En cuanto al fundamento constitucional para legislar al respecto en el orden nacional, reside en la facultad de reglar el comercio interprovincial y con el exterior y si se quiere, además en una especie de Poder de Policía General que tendría lugar siempre cuando no alcanzaría el Poder de Policía en el orden local (por ejemplo en cuestiones sanitarias).

b) *En el orden provincial.*— La única provincia que se ha destacado en materia de legislación frutícola, es la de Mendoza, que tiene una ley de carácter general que es la 1165, reglamentada por los decretos provinciales Nos. 760, 870 y 481. Comprende 3 categorías de disposiciones: 1) Técnicas: coinciden en mayor o menor escala con las disposiciones que ya rigen para exportación en el orden nacional, pero aplicándolas a la fruta destinada al mercado interno. 2) De fomento de la construcción de galpones de empaque, etc. 3) Fijación de una tasa de retribución de inspección, pero que no se aplica a la fruta destinada a la exportación, que ya paga actualmente la tasa respectiva en el orden nacional.

Están en el presente a consideración de la Legislatura de la Provincia 2 proyectos relacionados con la fruticultura. Uno trata sobre organización del comercio de frutas, mientras que el segundo se refiere a la organización de los fruticultores. Este último fué remitido por el P. E. (1).

(1) Información del diario *La Prensa*, de Buenos Aires, de Agosto 14 de 1941.

« Entre las principales disposiciones se establece en el proyecto, que se faculta al P. E. para promover la formación de una corporación mixta con los fruticultores de la provincia, dentro del régimen legal más ventajoso, de acuerdo con las modalidades convenientes de la fruticultura. Establece también que la corporación de fruticultores tendrá por objeto la racionalización y defensa de la producción en cuanto a la selección, clasificación, cultivo de los frutales y la lucha contra las plagas. Agrega que la selección, empaque, conservación, elaboración, industrialización de las frutas serán otras de las finalidades de la entidad.

Asimismo, se ocupará de la distribución y comercialización en el país o en el extranjero, en forma que asegure la colocación y el precio de las frutas, considerando los costos, retribución por la mano de obra y régimen de trabajo, sobre la base de promover la difusión del consumo de la fruta y la conquista de nuevos mercados y consumidores ».

Este último proyecto como vemos es muy interesante y demuestra como algunas de nuestras provincias empiezan a preocuparse también de los problemas más complicados de la fruticultura. Sin embargo, una vez sancionada la Ley de Frutas en el orden nacional, muchos puntos incluidos en el proyecto provincial serán abarcados por la primera, lo que no excluye la conveniencia de una acción concurrente en muchos aspectos.

Resumiendo lo desarrollado en el presente capítulo, *llegamos a la conclusión que constitucionalmente hay una libertad amplia para que el Congreso pueda sancionar una Ley de Frutas, sin entrar por esto en conflicto con las facultades reservadas a las provincias. Lo único que será necesario hacer, es respetar el Poder de Policía local y las facultades provinciales de fiscalización y superintendencia sobre la parte de la producción destinada exclusivamente al consumo interno de cada provincia. En lo demás y en cuanto a los fines de fomento, construcción de frigoríficos, extensión del cooperativismo, creación de corporaciones gremiales en la índole prevista por el proyecto que responde a la iniciativa del P. E. de Mendoza, es de desear una colaboración entre la Nación y las provincias y en algunos aspectos hasta de las municipalidades.*

Así lo entiende el actual Proyecto de Ley Nacional de Frutas en su artículo 5º, que dice: « A los fines de la presente ley, el P. E. solicitará la cooperación de los gobiernos de las provincias, de las municipalidades y de los particulares ».

CAPITULO 16º

ORDENAMIENTO ORGÁNICO DE LOS DIFERENTES ASPECTOS QUE DEBE INCLUIR UNA LEY DE FRUTAS.

Los diversos aspectos y etapas relacionados directa o indirectamente con la fruticultura y que requieren ser sujetos a legislación, sea bajo una o varias leyes, pueden dividirse en las siguientes categorías:

I. - AGRÍCOLAS. — Comprende los cultivos de variedades y su selección; irrigación; mecánica agrícola; plagas y enfermedades. Esta categoría abarca por lo tanto toda la etapa que comprende la época de los cultivos y de la cosecha. La fiscalización, según el Proyecto de Ley de Frutas, deberá ser ejercitada por la Dirección de Frutas.

Sobre la difusión de variedades nuevas el artículo 13º del proyecto, dice, que será «aconsejada» cuando ella represente un progreso sobre las variedades existentes, teniendo en cuenta, con preferencia, en el conjunto de aptitudes, la calidad comercial y las exigencias de los mercados de consumo. Véase que las facultades de la Dirección de Frutas al respecto no son de carácter coercitivo, sino simplemente de orientación.

También incluye el texto la vigilancia e inspección de los viveros, de las plantas frutales destinadas a la venta, etc.

El P. E. «es facultado para determinar las regiones frutícolas del país, teniendo en cuenta sus condiciones ecológicas y económicas y podrá ampliarlas cuando la experimentación lo aconseje».

Además toda persona que se dedique habitualmente a la producción de frutas destinadas a la venta, para desarrollar sus actividades deberá inscribirse en un registro especial, que llevará la Dirección de Frutas y Hortalizas. Exceptúase de esta obligación las personas que exploten menos de 100 plantas frutales por año.

II. - STANDARDIZACIÓN Y ACONDICIONAMIENTO PARA EL TRANSPORTE, CONSERVACIÓN Y VENTA. — Comprende la etapa previa de la comercialización, en la forma en que la hemos desarrollado ya con anterioridad dentro de la presente monografía (1). Incluye disposiciones sobre empaque, envase y clasificación. Tiende a crear tipos determinados dentro de cada especie y variedad frutícola para la venta y responde además al propósito de asegurar la calidad, resistencia y las condiciones que requiere la fruta para el período posterior de su comercialización (transporte, almacenamiento y venta).

El proyecto reproduce en general las disposiciones ya vigentes para exportación, que ya hemos analizado suficientemente y las extiende al mercado interno.

III. - COMERCIALIZACIÓN. — Esta parte comprende la distribución; transporte; aplicación del frío mecánico; control y venta. Por lo visto es una de las facetas más importantes, y además de un alcance mucho más vasto que el aspecto meramente legislativo. Nos remitimos en todo a lo expuesto (1).

El proyecto en el artículo 27º dice lo siguiente: «Autorízase al P. E. para propiciar o contribuir a la creación de organismos que se declaran de jurisdicción nacional, para las transacciones de frutas y hortalizas

(1) Tercera parte, de comercialización.

y que funcionarán anexos a los mercados mayoristas o en instalaciones propias, siempre que aseguren al productor la recepción de liquidaciones reales sobre las ventas que se efectúen en esos organismos y se ajusten a las prescripciones de la presente ley y de su decreto reglamentario ».

Más tarde, la Comisión de Industria y Comercio de la Cámara de Diputados agregó, de acuerdo a lo sugerido por el Quinto Congreso Frutícola de Tucumán, que la concurrencia al Mercado Nacional de Frutas no será obligatoria y que podrán crearse tantos mercados u organismos como fueran necesarios.

Esta parte es la más importante de la ley, tanto que podríamos llamarla su eje económico. Tiende a remediar todos los defectos que hemos señalado con anterioridad y que se derivan de la falta completa de fiscalización, grave sobre todo en las ventas en consignación y que perjudica a todas luces los intereses de los productores. Es sin embargo este artículo el que ha sido precisamente criticado, de los campos más opuestos e intereses más diversos. No se puede discutir tanto su finalidad, sino es preciso analizarlo más bien desde el punto de vista de su oportunidad. Por su finalidad no se podrán hacer objeciones serias, ya que es la única manera de asegurar la autenticidad de las liquidaciones que sobre las ventas de frutas son extendidas a los productores por parte de los comerciantes; todo otro procedimiento para lograr esta finalidad tendría que basarse en la fiscalización comercial de las operaciones de los intermediarios en la venta de frutas, por parte de la Dirección de Frutas, que acarrearía probablemente mucho más protestas que el proyecto sobre el Mercado Nacional.

La consideración sobre la oportunidad está basada en fundamentos más serios. Un Mercado Nacional en la Capital Federal por ejemplo, requiere o la construcción de un gran frigorífico y demás instalaciones necesarias, o la expropiación de uno de los mercados ya existentes para afectarlo a la finalidad de la ley proyectada. Es de incumbencia de los técnicos, estudiar si cualquiera de estos últimos reúne los requisitos favorables de la ubicación, cercanía de las estaciones ferroviarias, suficiencia de las instalaciones, etc., para poder cumplir con tal destino. Si ninguno de los mercados existentes reuniera las condiciones necesarias, debería construirse uno nuevo, en lo posible sobre un terreno que ocupe un lugar estratégico tanto respecto a las diversas estaciones y empalmes ferroviarios, como al puerto de la Capital. En este caso el factor « oportunidad » proviene de las circunstancias de la guerra, que han hecho ascender los precios de muchos de los materiales que serán necesarios para la instalación.

En cuanto a la financiación y explotación del mercado será conveniente constituir una empresa mixta, con participación del Gobierno Nacional, ya que será difícil tal vez conseguir de fuentes particulares los capitales necesarios y por otra parte no sería tampoco deseable crear al efecto una nueva repartición del estado.

La aplicación del frío mecánico como parte del tema que encabeza el título, se refiere más bien al funcionamiento de los frigoríficos, que a su explotación, construcción y financiación, que encarearemos en una parte posterior.

Para la redacción de los estatutos podrá considerarse el de la Bolsa de Comercio, en cuanto sus cláusulas sean aplicables, o sinó de los « Mercados de Hacienda y Carnes - Entidad de Productores Ganaderos », haciendo las modificaciones necesarias para evitar los errores que produjeron el fracaso de aquella entidad.

IV. - ESTADÍSTICAS. — No es necesario insistir mucho sobre la importancia que tiene la realización de censos generales y periódicos para nuestra fruticultura, porque ya hemos tenido oportunidad de comprobarla a través de todos los capítulos de esta monografía. La falta de estadísticas es uno de los inconvenientes más graves, para el cumplimiento de una política eficaz de distribución y expansión del consumo en el mercado interno. Sin un conocimiento siquiera aproximado del volumen físico de la producción, o de elementos de juicio para apreciarlo, no puede haber una previsión que permita orientar con tiempo a los fruticultores.

Por el proyecto de Ley de Frutas se encarga de las tareas del Censo General a la Dirección de Economía Rural y Estadística del Ministerio de Agricultura. El censo debe realizarse en períodos de 10 años y con carácter nacional.

V. - DE DIRECCIÓN Y SUPERINTENDENCIA. — Al respecto hemos visto que por el Proyecto de Ley de Frutas se encarga a la Dirección de Frutas y Hortalizas de casi todas las funciones administrativas y relacionadas con la orientación técnica de la fruticultura nacional. También comprobamos por nuestras conclusiones al principio del presente capítulo que no hay inconvenientes de orden constitucional, en cuanto a las facultades reservadas a las provincias.

Además, de acuerdo al artículo 8º, en el proyecto se considera también la creación de un Consejo consultivo.

Dice el artículo 8º: « Para hacer efectivas las orientaciones comerciales y económicas y la coordinación de servicios técnicos y administrativos, la Dirección de Frutas y Hortalizas será asesorada por un Consejo consultivo honorario, presidido por el Director de Frutas y Hortalizas, el que se integrará con 16 miembros titulares y 16 suplentes, que serán designados por el P. E. en la siguiente forma: a) 7 titulares y 7 suplentes elegidos por el P. E. de las ternas de fruticultores propuestas por las entidades gremiales de los mismos, con personería jurídica o en trámite para obtenerla, a razón de un titular y un suplente por cada una de las regiones frutícolas. b) 8 titulares y 8 suplentes elegidos por el P. E. de ternas que le serán propuestas por cada una de las siguientes representaciones; a razón de un titular y un suplente por las coope-

rativas de los fruticultores; por las entidades gremiales de comerciantes de frutas en el mercado interno; ídem en la exportación; por las empresas transportadoras y navieras; por los frigoríficos sujetos al régimen de la presente ley; por el Mercado Nacional de Frutas, etc.

VI. - AGREMIACIÓN Y COOPERATIVAS. — Aunque en el proyecto de Ley de Frutas hay una referencia al respecto en forma de un breve artículo, consideramos que sobre este punto se requiere una ley especial. Es uno de los aspectos en que sería factible la acción concurrente de la Nación y de las provincias. En el capítulo anterior hemos tratado de los precedentes extranjeros que nos podrían servir de modelo y además detallamos también el estado actual de las cooperativas en el país. Nos corresponde únicamente agregar, que de acuerdo al juicio de los entendidos, por razones prácticas, deberían fomentarse principalmente las cooperativas de productores de una sola especie de frutas. Esto estaría de acuerdo a la idiosincrasia de nuestro país, en que la diversidad de regiones que abarca la fruticultura, la disparidad de condiciones físicas y climáticas, los cambios de zona a zona en los métodos de cultivo y explotación, las variaciones en la extensión de las unidades de explotación, imprimen un carácter especial a nuestra fruticultura, que crea serios obstáculos a la unificación de los intereses en cuestión. Sabemos que esta armonización de intereses es la base que se requiere para inducir a los miembros de un gremio cualquiera, a organizarse en cooperativas, aceptando los sacrificios que esto impone en cuanto a las restricciones necesarias de su libertad de acción.

Ante la enseñanza que se deriva de la serie de fracasos en materia del cooperativismo frutícola, como del cooperativismo en general y ante la infinidad de factores heterogéneos que intervienen y que son causa en nuestro país de no haberse podido formar un tipo «standard», determinado entre los fruticultores, corresponde, para encontrar un denominador común de los intereses en juego, fomentar la constitución del tipo más simple de organismos.

Así habrá una circunscripción en los fines proseguidos a una esfera más modesta y limitada, pero también más factible y más al alcance de las posibilidades del presente. *En resumen, debe fomentarse por lo tanto las cooperativas de productores de una sola especie de frutas.* Esto no obsta, a que todo productor de varias especies (como sucede con la mayoría), pueda pertenecer a una cooperativa distinta por cada una de ellas y que con el sistema de las federaciones puede promoverse la creación de organismos superiores, representativos en cada zona de todos los intereses existentes en su esfera territorial.

El cooperativismo, conjuntamente con la construcción de los frigoríficos, son los medios fundamentales para obtener que la fruticultura argentina alcance, tanto en el mercado interno como en la exportación, todo el desarrollo potencial que corresponde a sus posibilidades.

En la faz de la exportación consideramos que es conveniente crear una Corporación de Exportadores de Frutas Argentinas y en cuanto a los fundamentos nos remitimos a lo expuesto en capítulos anteriores. Dentro de esta Corporación deberían estar representados los intereses regionales y los productores de las diversas especies de frutas. Como modelo podría considerarse la Corporación Argentina de Productores de Carne, tomando naturalmente en cuenta las características distintas.

VII. - RELACIONES CONEXAS: CONSTRUCCIÓN DE FRIGORÍFICOS Y SU FINANCIACIÓN; INDUSTRIA MADERERA, ETC. — El último Proyecto de Ley de Frutas trae disposiciones referentes al funcionamiento y a la fiscalización de los frigoríficos ya existentes, pero como éstos tanto por su capacidad como por su distribución geográfica no alcanzan a satisfacer las necesidades de la fruticultura nacional, es indispensable que se considere por una ley especial la construcción (y la financiación) de nuevos frigoríficos. Esto plantea de por sí un problema especial en cuanto a la financiación de las construcciones e instalaciones, que deberá ser respaldada por la garantía del gobierno nacional, ya que hasta el presente la iniciativa privada no se ha orientado hacia la solución del problema de las frutas a base de frigoríficos en origen y en la actualidad hay que agregar además las dificultades adicionales provocadas por la guerra, con sus aumentos de precios, escasez de bodegas y una serie de otras cuestiones que dificultan la importación, precisamente de los materiales necesarios al efecto.

En cuanto a la explotación y administración, ésta también deberá estar a cargo del Estado, mientras que no se establezcan cooperativas, u otras organizaciones de los productores, adecuadas para desempeñar estas funciones. De otra manera se entregaría el control de la fruticultura a empresas privadas, lo que sería contraproducente (1).

Entre los proyectos presentados a la consideración del Congreso, hay uno que nos merece una atención especial por sus fundamentos y su minuciosidad (2). Lo reproduciremos a continuación en forma parcial:

« Art. primero. — Autorízase al P. E. a prestar la garantía del gobierno nacional para el cumplimiento de los servicios anuales de interés y amortización del capital que se invierta en la construcción o instalación de cuatro frigoríficos regionales para frutas y para adquisición de vagones frigoríficos, dentro de las disposiciones fijadas por esta ley ».

« Art. segundo. — La capacidad en cajones standard de 20 kilogramos de fruta y la ubicación de los frigoríficos, serán las siguientes:

Territorio de Río Negro:

Para 150.000 en Cipolletti.

Para 100.000 en General Roca.

(1) Ya que los frigoríficos llenan necesidades públicas.

(2) El autor es el diputado Ing. Juan Simón Padrós. El Proyecto fué presentado con fecha 2 de Junio de 1938.

Provincia de Mendoza:

Para 100.000 en Cuadro Nacional (San Rafael).

Para 100.000 en San Martín ».

« Art. tercero.— El capital invertido en las construcciones e instalaciones de los frigoríficos, no podrá exceder de m\$ⁿ 5.000.000, y para vagones no excederá de m\$ⁿ 5.000.000, cuyo capital se amortizará en 8 anualidades iguales, devengando un interés del 5 ½ % anual. La amortización podrá ser acelerada a voluntad del Poder Ejecutivo ».

« Art. cuarto.— La construcción e instalación de los cuatro frigoríficos será concedida mediante licitación pública realizada de acuerdo con las disposiciones vigentes y con intervención de la Dirección de Frutas del Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio, que tendrá a su cargo el planteo del pliego de condiciones, así como el contralor técnico durante las construcciones e instalaciones. La empresa constructora deberá entregar los cuatro frigoríficos completamente equipados y con satisfactoria puesta en marcha de los mismos dentro de un año de otorgadas las concesiones. Cumplida la prueba, la empresa constructora entregará al P. E. los 4 frigoríficos ».

Art. quinto.— Se refiere a los pagos parciales por medio de la extensión de certificados provisionales y al canje de éstos a la terminación de la obra y de las pruebas respectivas.

« Art. sexto.— El Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio, mediante la Dirección de Frutas, organizará la administración de los frigoríficos y centralizará los resultados de la explotación, quedando la Superintendencia de aquéllos a cargo de la citada Dirección.

El P. E. atenderá del fondo de margen de cambios, o en su defecto, de rentas generales y en carácter de anticipo, las necesidades financieras de la explotación, así como también los intereses y amortizaciones establecidos en el artículo tercero. Cumplido el pago de la última cuota, el P. E. tendrá la definitiva posesión de los 4 frigoríficos ».

El último inciso del artículo se refiere a la aplicación que debe darse a las utilidades anuales de la explotación.

« Art. séptimo.— El P. E. podrá desde la iniciación otorgar la explotación de los frigoríficos a sociedades de productores de frutas que tengan el carácter de cooperativas, las cuales deberán hacerse cargo de las obligaciones relativas al pago de intereses y amortizaciones fijados en el artículo tercero, sin que ello libere al P. E. de la garantía establecida por el artículo primero.

El P. E. establecerá las condiciones que deberán reunir las cooperativas y tendrá la facultad de designar la mitad más uno de los miembros de sus directorios mientras aquéllas no hayan cancelado la totalidad de la deuda con el P. E., inherente a la adquisición de los respectivos frigoríficos. Cumplida la cancelación total, los frigoríficos quedarán de propiedad de las respectivas cooperativas ».

« Art. octavo. — El P. E. podrá igualmente otorgar la explotación a sociedades cooperativas dentro de las disposiciones del artículo anterior en cualquier momento posterior a la iniciación de aquélla, en cuyo caso percibirá una contribución máxima de 5 centavos por cada 10 kilogramos de fruta almacenada en el frigorífico, hasta percibir un monto total equivalente a los desembolsos efectuados por el P. E. en virtud de la dispuesto por el artículo primero. El P. E. dictará las disposiciones pertinentes a la integración del capital individual emergente de la citada contribución ».

« Art. noveno. — La utilidad líquida remanente que obtuviera en cualquier caso el P. E., se destinará a organizar la propaganda y fomento tendiente al mayor consumo de la fruta en el mercado argentino y los del exterior ».

« Art. diez. — Autorízase al P. E. a convenir con las empresas de transporte ferroviario el régimen de amortización y tarifas de transporte que aquéllas efectúen con los vagones frigoríficos, financiado con la garantía de aquél ».

« Art. once. — Facúltase al P. E. a seguir aplicando con carácter permanente el régimen establecido por esta Ley, pudiendo destinar para la construcción de nuevos frigoríficos en los lugares de producción adecuada y para la adquisición de vagones frigoríficos, las cantidades que sucesivamente vayan siendo liberadas de la garantía establecida por el artículo primero de la presente ley ».

« Art. doce. — Las tarifas que aplicarán los frigoríficos, hasta que hayan cancelado totalmente la deuda, no serán en ningún caso superiores a las que tengan en vigor los frigoríficos privados ».

En los artículos siguientes se proyecta la exención de los frigoríficos durante 8 ejercicios de toda clase de impuestos nacionales; asimismo la exoneración del pago de derechos aduaneros a las máquinas y materiales que deben importarse, por no producirse en el país, etc.

Este proyecto, a pesar de los años transcurridos desde su presentación, sigue ofreciendo interés, aunque naturalmente la situación para la financiación y el costo de construcción han variado mientras tanto.

La falta de organizaciones verdaderamente cooperativas en la mayoría de las zonas frutícolas del país, y el estado incipiente de casi todas las existentes; así como (agregados a la falta de interés de su parte comprobada hasta ahora), la inconveniencia de dejar esta índole de explotaciones y empresas enteramente a cargo de los capitales privados, imponen la iniciativa y garantía del gobierno nacional para la construcción de frigoríficos. Esto no obsta, que donde haya cooperativas de productores que ofrezcan las necesarias garantías de seriedad, éstas podrían ser encargadas, sea gradual o directamente de la explotación (según el régimen de amortización que se prevé, para los fondos anticipados por el gobierno nacional).

Sobre la necesidad en sí de la construcción de frigoríficos, no es necesario que nos explayemos mucho, porque ya hemos visto en los capítulos anteriores cómo todo el problema de la fruticultura está relacionado con ellos. Se calcula por ejemplo, que cada hora que pasa entre la cosecha y la entrada de la fruta al frío, son 12 horas de menor conservación futura. Esto significaría, en el caso de los frigoríficos en origen, que si se anticipara por su intermedio en 50 horas el momento del preenfriamiento, se habría prolongado por esta sola causa en 25 días la vida comestible de la fruta. Como hemos visto que en el problema de las peras Williams, tal vez el más complicado y difícil de la fruticultura nacional, todos los inconvenientes y la baja de los precios de este año, mayor aún que en otros, han sido causados por un excedente no mayor de 5.000 toneladas, podemos imaginarnos que con la sola existencia de 2 frigoríficos en Río Negro y 2 en Mendoza, se habrían evitado gravosas pérdidas a una rama tan importante de la economía nacional.

La falta de los frigoríficos en origen redundaría también en la calidad de las frutas, porque obliga a los productores a cosecharlas antes de tiempo, cuando aún no han podido completar su proceso de maduración. Esto es debido a que, principalmente en el verano, (que es la época de la cosecha de las peras Williams), las frutas maduras en un enorme porcentaje no resistirían el transporte hasta los mercados consumidores.

El otro aspecto es la precariedad de la situación creada para el fruticultor frente al comerciante, ya que, debiendo forzosamente colocar su cosecha en un término que resulta realmente angustioso, a riesgo de perderlo todo debe aceptar las condiciones que se le impongan, aun cuando muchas veces estén muy lejos de ser equitativas.

Una última ventaja que se conseguiría sería la disminución de las pérdidas por descarte, que actualmente suelen sobrepasar el 30 % del total de la cosecha y afectan no solo al fruticultor, sino por el desperdicio de capitales indirectamente a la economía en general.

Aparte de los frigoríficos en origen, que son los primeros que deben construirse, será necesario habilitar otros en los principales centros consumidores del interior, si se quiere así intensificar el consumo de frutas en todo el país.

En resumen, podemos sacar como conclusión que la sola Ley Nacional de Frutas no tiene sino un valor muy relativo, si no es acompañada por otra que provea a nuestros fruticultores de los medios necesarios para la conservación y comercialización de sus productos, y entre tales medios figura la instalación de cámaras y vagones frigoríficos en primer lugar.

Fuera de la aplicación del frío mecánico, deberá considerarse especialmente el fomento de la industria maderera y de los cultivos de álamos, en relación a la satisfacción de la demanda de envases para la comercialización de frutas.

VIII. - INDUSTRIALIZACIÓN. — Aunque no está incluida dentro de los límites que obligatoriamente hemos tenido que fijar a nuestro trabajo, queremos resumir las necesidades de orden legislativo al respecto. El Proyecto de Ley Nacional de Frutas no se refiere expresamente a ninguna de las formas de la industrialización de frutas ⁽¹⁾, y ésta únicamente podría considerarse incluida tácitamente, por el hecho de que el Proyecto habla siempre en forma genérica de las frutas, sin especificar a las frutas frescas. Por lo tanto podría interpretarse que tácitamente la Dirección de Frutas está facultada a ampliar las funciones de superintendencia y control que le corresponden para las frutas frescas, a las industrializadas. Tal situación, de carácter algo confuso, no debe admitirse en una ley con que se tiende justamente a defender la situación de la producción nacional y asentarla sobre fundamentos legales seguros, ya que la elasticidad que debe caracterizar a las leyes económicas en especial, nunca significa la necesidad de usar formas ambiguas.

Por lo tanto, creemos que el Proyecto de Ley de Frutas debe ser ampliado, considerándose la situación especial de la industrialización de frutas, que sin duda tendrá un gran porvenir dentro del marco más amplio de nuestra fruticultura en general.

Damos así por terminado el análisis al que procedimos bajo el título de « Ordenamiento orgánico de los diferentes aspectos que debe incluir una Ley de Frutas ». Creímos conveniente proceder a tal ordenamiento orgánico, para facilitar la extracción de conclusiones de orden legislativo con base a nuestra monografía y compararlas con los últimos proyectos presentados al Congreso en materia de frutas: Este ordenamiento además está de acuerdo al método que hemos procurado desarrollar en general en nuestro trabajo, en el sentido de considerar todos los elementos que intervienen en la fruticultura aisladamente, sin perder sin embargo la visión del conjunto.

CAPITULO 17°

EL NUEVO PROYECTO DE LEY DE FRUTAS A TRAVÉS DE LAS CRÍTICAS.

CONCLUSIONES DE LOS CONGRESOS FRUTÍCOLAS. — El V Congreso Frutícola Argentino, reunido en la ciudad de Tucumán en el año 1939, fué el primero de su índole que tuvo oportunidad de ocuparse detalladamente de los Proyectos de Ley de Frutas, que fueron presentados sucesivamente por el P. E. a consideración del Congreso a partir del año 1935, sin llegar a ser aprobado, ni siquiera discutido, ninguno de ellos por las Cámaras.

Como hasta la fecha no se han publicado aún las Memorias de dicho Congreso, nos faltan los elementos necesarios para el conocimiento del

(1) Desecación natural, artificial, etc.

desarrollo de sus debates. En general, sus conclusiones sobre el Proyecto de 1939, aunque un tanto ambiguas, pueden considerarse como no enteramente desfavorables. Hizo no obstante algunas salvedades, principalmente respecto al carácter oficial y obligatorio que se había fijado en el Proyecto anterior para regular el régimen de la concurrencia y creación del Mercado Nacional de Frutas y organismos afines. Además solicitó la inclusión de una cláusula que especificara la composición que debía tener el Consejo Consultivo Honorario.

Estas salvedades fueron enteramente adoptadas por la Comisión de Industria y Comercio de la Cámara de Diputados para el Proyecto del año anterior (1940), que tampoco llegó a ser tratado por dicha Cámara.

El Congreso Frutícola de Concordia, reunido en el mes de julio del año actual, se pronunció al final de sus sesiones en el siguiente sentido respecto a este último Proyecto:

El VI Congreso Frutícola Argentino, recogiendo las aspiraciones de todos los gremios interesados en la producción, comercio e industrialización de la fruta, que se han expresado en la Cuarta Conferencia Nacional de Fruticultura de Neuquén y en el V Congreso Frutícola de Tucumán

DECLARA:

«1) Que es unánime el anhelo de una Ley de Frutas que asegure la defensa del productor, propenda a la extensión del mercado, estimule el comercio y la industria y asegure los beneficios de la sanidad y la técnica en esta importante rama de la economía nacional;

2) Que apoya el espíritu y la práctica de la cooperación entre los productores y considera que debe dotarse a éstos de los instrumentos de preparación y comercialización del producto, recomendando asimismo la conveniencia de auspiciar la creación de organismos similares a la Corporación Argentina de Productores de Carne y la proyectada Corporación de Fruticultores de Mendoza (1);

3) Su solidaridad con el espíritu del Proyecto de Ley de Frutas aprobado por el V Congreso Frutícola de Tucumán (2) y que fué ratificado por todos los gremios interesados en la reunión convocada al efecto en Buenos Aires por la Sociedad Rural Argentina;

4) Que la Ley de Frutas debe incluir una Comisión Nacional de Fruticultura con carácter ejecutivo, presidida por el Señor Ministro de Agricultura de la Nación, pudiendo delegar esta función en otros

(1) Ver información de *La Prensa* de fecha 14 de Agosto del corriente año, reproducida en el Capítulo 16º de la presente monografía.

(2) Ver nuestras informaciones de arriba. Insistimos nuevamente en la anomalía que significa que hasta la fecha no se hayan publicado las Memorias y, por lo tanto, no se conozca el texto, cuando ya han transcurrido dos años a partir de la realización de dicho Congreso.

funcionarios del Ministerio, integrada por todos los gremios interesados, con mayoría de productores ajenos a la comercialización y en la cual deben tener representantes todas las zonas de producción;

5) Que la producción, comercio e industrialización de la fruta deben desenvolverse mediante organismos privados, sometidos al contralor y vigilancia del Estado, sin perjuicio de que éste pueda patrocinar y facilitar la creación de mercados, frigoríficos, plantas de empaque, etc., en aquellos puntos donde los productores organizados los reclamen;

6) Que considera que la Ley de Frutas debe contener en forma básica y categórica los principios enunciados, coordinando sus disposiciones de tal manera que puedan hacerse efectivos sin perjuicio y con todo respeto de las leyes similares de las provincias;

7) Que el Proyecto de Ley de Frutas a consideración de la H. Cámara de Diputados de la Nación, no contempla a los principios enunciados».

Siguen las firmas.

Antes de entrar en materia sobre las diversas partes de esta declaración y las aspiraciones que contienen, queremos recordar, que a principios de las sesiones de dicho Congreso, se retiraron los delegados de gran parte de las cooperativas frutícolas, según consta, si bien no en las actas, en cambio por las informaciones periodísticas de la fecha de aquél. Por lo tanto los votos adoptados no representan el parecer unánime de toda la fruticultura nacional.

En cuanto a los fundamentos de la declaración emitida respecto al Proyecto de Ley de Frutas del año pasado, no es posible hacer un análisis detallado, ya que para esto habría que esperar la publicación de la Memoria, que todavía no salió a la fecha de la presente.

No nos podemos referir por lo tanto sino a la declaración en sí. Nos reduciremos a las cláusulas más importantes, a su exposición y crítica.

En el punto 4) se propone la creación de una Comisión Nacional de Fruticultura con carácter ejecutivo, presidida por un funcionario del Ministerio de Agricultura e *integrada* por todos los *gremios interesados*. Esto es sin duda un contrasentido, tanto desde el punto de vista de nuestras instituciones y de nuestro régimen administrativo, como en la práctica. Desde el momento que a tal Comisión Nacional se le quieren atribuir funciones de carácter ejecutivo, forma parte de la administración nacional y no puede ser integrada con participación de particulares, en su carácter de tales. Sinó se crearía una situación de dualidad incompatible con las funciones y carácter de un organismo del Estado.

En el punto 5) el Congreso se pronuncia en el sentido de que la producción, comercio e industrialización deben desenvolverse mediante organismos privados, reservando en cambio al Estado funciones de fiscalización y superintendencia, aunque admitiendo, como es lógico, su facultad para patrocinar la creación de frigoríficos, mercados, etc., si bien

limitada a aquellos puntos « donde los productores organizados los reclamen ». Si bien nada puede decirse contra la bondad en sí del precepto que inspira este voto del Congreso Frutícola, ya que es indudable que la producción, comercio e industrialización de las frutas deben desenvolverse por la iniciativa privada y no mediante reparticiones del Estado, no merece el mismo juicio la última parte de la cláusula que estudiamos. El patrocinio por el Estado de la creación de frigoríficos, mercados y otras instalaciones, es una facultad que nace directamente de la constitución, y está basada en las atribuciones que ésta le confiere para tomar toda clase de medidas a fines de promover el bienestar general, fomentar las industrias, etc. Participan en esta atribución tanto el Gobierno de la Nación, como los provinciales. Naturalmente será conveniente que el Gobierno proceda en lo posible, de acuerdo con los « productores organizados » (donde haya tales organizaciones de productores), ya que éstos son los primeros interesados y sería, más aún, un verdadero ideal, si la sola iniciativa de estas organizaciones de productores alcanzara para tales fines, sin requerirse intervención alguna del Estado. Pero ya hemos visto a través de toda nuestra monografía, que la organización de nuestros productores de frutas se halla aún en la etapa inicial, que los organismos existentes, aunque operen como cooperativas, se desarrollan en general en una forma precaria, salvo meritorias excepciones en algunos pocos lugares⁽¹⁾. También hemos explicado los factores que causan estas deficiencias y que residen muchas veces en la idiosincrasia del productor.

Por lo tanto la intervención del Estado no puede ser supeditada únicamente a los organismos de productores, ya que sinó no habrá frigoríficos, ni estaciones de empaque en el futuro, como no los hay en el presente. Casi ninguna de las asociaciones de productores existentes⁽²⁾ dispone hoy de la suficiente capacidad financiera, para encargarse por sí misma de la construcción de frigoríficos. Siendo ésta la situación, la intervención del Estado y su apoyo financiero pueden considerarse como el mal menor, ya que como hemos visto el apoyo de los capitales privados no pudo lograrse hasta la fecha. Es de esperar, que conjuntamente con los frigoríficos, que mejorarán indudablemente el estado de nuestra fruticultura, por fin los productores llegarán también a organizarse en cooperativas como en Canadá, Estados Unidos y otros países. Mientras tanto deberá recurrirse, en el mejor de los casos, para la construcción de frigoríficos a corporaciones mixtas del Estado y de las cooperativas ya existentes en algunos lugares, que ofrezcan la suficiente garantía de

(1) Hay así diversas cooperativas frutícolas, tanto en el Valle del Río Negro como en Mendoza, que con toda justicia pueden enorgullecerse del progreso logrado en los últimos años; pero que son la excepción que confirma la regla.

(2) Por lo menos en lo que se refiere a Río Negro. En Mendoza, la Corporación de Exportadores de uva de mesa, ya dispone de un frigorífico propio.

seriedad. Por la propia índole de la explotación de los frigoríficos frutícolas, puede esperarse dentro de lo previsible que las utilidades que dejen los ejercicios normales, permitirán después de algunos años una amortización de los capitales invertidos por el Estado y que las cooperativas podrán encargarse así enteramente de la explotación.

Con base a lo expuesto, discrepamos del voto emitido por el Congreso de Concordia, sin perjuicio naturalmente, que para aclarar la mayoría de sus cláusulas será preciso esperar la publicación de sus actas.

CONCLUSIONES. — La sanción de toda ley, que tiene por objeto regular una actividad económica determinada, fatalmente es precedida por discusiones más o menos acaloradas, en mayor escala que las que producen otras leyes. Estas casi siempre salen del terreno de los hechos concretos, regidos por la ley, para discurrir al campo doctrinario. Así ha sucedido también en el caso del Proyecto de Ley de Frutas. Como las abstracciones son siempre peligrosas, hemos preferido no detenernos tanto en la consideración de sistemas — unos a favor, otros en contra del intervencionismo del Estado —, sino ir directamente al fondo de la cuestión, analizando punto por punto.

Resumiendo lo expuesto en los últimos capítulos, consideramos que la fiscalización por parte del Gobierno que impone el Proyecto de Ley de Frutas es necesaria, aunque convendría cambiar el texto de algunos artículos, para que sean menos ambiguos, sin perder por esto la elasticidad necesaria de que debe estar dotada toda ley. Pero hay aspectos que el Proyecto no abarca, como es justamente la organización de los productores y la construcción de frigoríficos. Aun cuando para el primero el Gobierno tendrá que reducirse más bien a encauzar y estimular, mientras que para el último le corresponde una participación más activa, ambos problemas tienen en común que no podrán resolverse tanto por medidas legislativas, sino más bien por la acción del Estado en concurrencia con la de los productores y otros núcleos interesados.

La cuestión de los frigoríficos es fundamental, y por lo tanto la Ley de Frutas no será completa, si no es acompañada por otra ley que disponga su construcción, conjuntamente con un régimen de financiación adecuado. Aun cuando la guerra ha creado una situación que dificulta mucho la solución de este problema, esto no debe impedir que por lo menos se dé el primer paso, construyendo parte de los frigoríficos reconocidos como necesarios en proyectos anteriores. Si no con toda justicia los productores de frutas; labradores de una fuente de riqueza tan importante para la economía nacional, demostrarán su disconformidad, si por una parte se los sujeta a las directivas de un organismo del Estado y a nuevos requisitos de fiscalización, que se traducirán en impuestos, sin que se resuelva conjuntamente un problema que en todo sentido es vital para la prosperidad de las actividades que ejercen y que se refiere

a la construcción de las instalaciones necesarias, para asegurarles una compensación adecuada a su trabajo.

CONCLUSIONES FINALES

Si aceptamos que hoy, más que nunca, la diversificación de actividades económicas es una cuestión de carácter completamente vital para nuestro país, encontraremos que la fruticultura está entre las actividades de condiciones más propicias para promoverla.

Creemos que no es aventurado afirmar con base a lo expuesto en las páginas anteriores, que lleva inherente todas las cualidades necesarias para facilitar un rápido desarrollo. Es una de las ramas dentro de nuestra agricultura de mayor porvenir; quizás con el tiempo, una vez que se hayan vencido los peores obstáculos que encuentra en la actualidad, llegará debido a las condiciones de nuestro suelo a igualar en importancia, sinó a superar, a muchos de nuestros cereales.

En la esfera de los hechos sociales es un medio muy adecuado para estimular el arraigo del pequeño propietario rural. Como la mayoría de nuestras explotaciones frutícolas se desarrollan en tierras de irrigación, y por lo tanto de alto valor, esto conduce al empleo de sistemas de cultivo intensivo y por lo tanto fomenta la subdivisión de la propiedad, con la consiguiente constitución de unidades que son susceptibles de ser explotadas por el propietario y sus familiares, sin recurrirse en mayor escala al empleo de mano de obra ajena. Tales circunstancias aceleran la formación de una clase media rural en nuestro país. La historia del mundo nos demuestra, que a la existencia y florecimiento de estos elementos de las poblaciones campesinas, han estado supeditadas la suerte y estabilidad de muchos países.

Otro aspecto es que por medio de su intensificación llegarían a beneficiarse muchas provincias y territorios, que de otra manera seguirían reducidos al papel de « cenicientas » dentro del conjunto nacional, en medio de sus hermanas más ricas. Veamos el caso de Río Negro, donde a pesar de toda la insuficiencia de los medios que están disponibles en la actualidad, el Valle, gracias a la fruticultura, que empezó a desarrollarse a partir de la terminación de las obras de irrigación, es un inmenso oasis en medio del desierto patagónico.

Por lo tanto, en beneficio de muchas regiones remotas de la República; en consolidación de su equilibrio social, por la formación de núcleos prósperos de población rural, y en interés de todos los habitantes que mejorarían así su alimentación, consideramos que el fomento de la fruticultura es una cuestión que tiene importancia y proyecciones nacionales.

APÉNDICE FINAL. — Estando en imprenta la presente edición, la guerra estallada entre los Estados Unidos y Japón ha planteado nuevos y graves

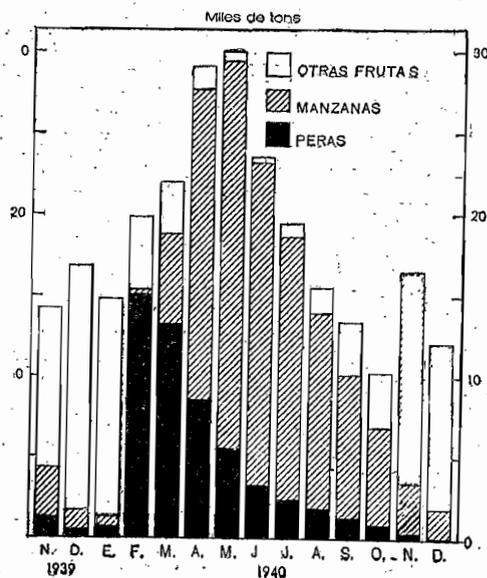
problemas a la economía de nuestro país. En el caso de la fruticultura; si bien las conclusiones de nuestro trabajo no varían mayormente, porque incluimos de antemano en nuestras previsiones las contingencias posibles de la guerra, el empeoramiento de la escasez de bodegas no dejará de repercutir sobre nuestra exportación, aún si se llegara a verificar la adquisición de los barcos daneses provistos de cámaras frigoríficas.

Ante la nueva situación, consideramos conveniente intensificar la industrialización de frutas y el consumo en el mercado interno, de acuerdo a las normas ya estudiadas.

GRÁFICO Nº 1.

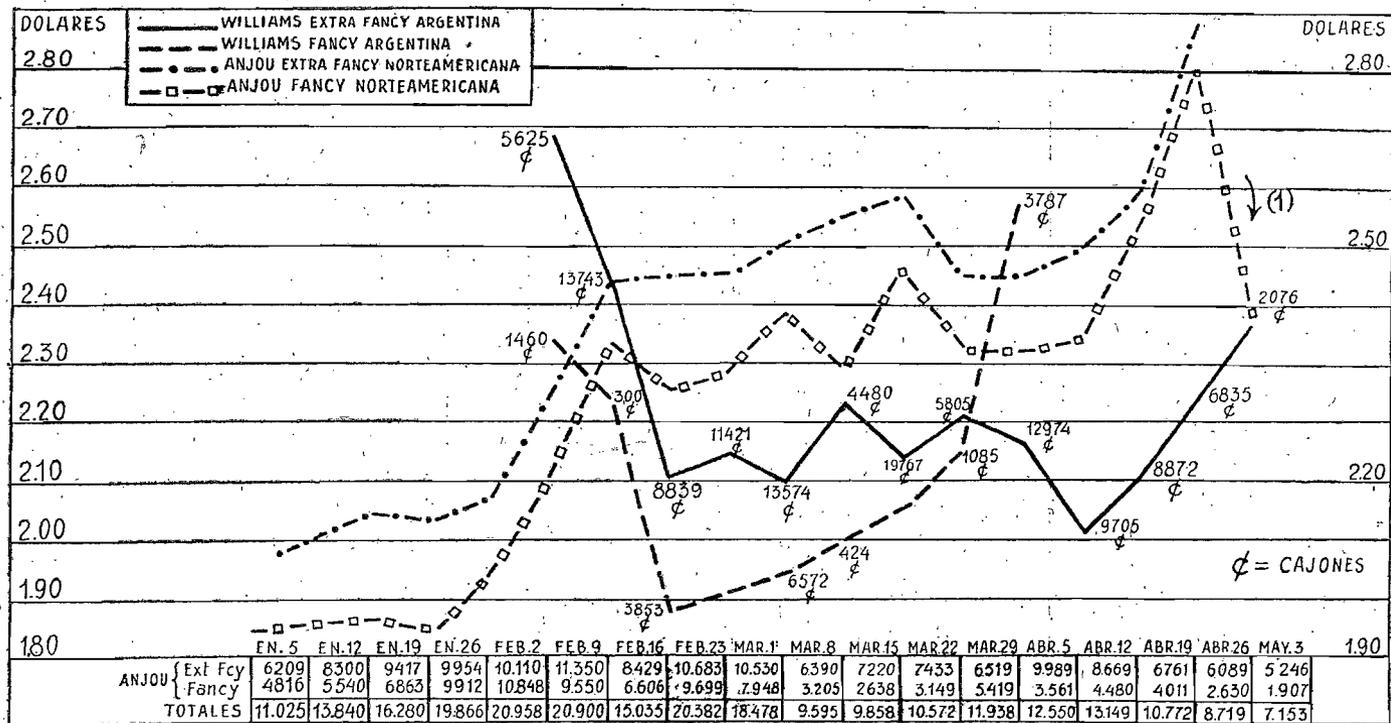
EXISTENCIA DE FRUTAS EN FRIGORÍFICOS

Péridos	Uvas	Peras	Manzanas	Otras	Total
Prom. mens.:	(En toneladas)				
Año 1935	104	2.127	4.851	1.263	8.345
" 1936	110	2.811	6.639	1.924	11.484
" 1937	92	3.147	6.757	2.035	12.031
" 1938	56	4.541	10.712	1.577	16.886
" 1939	83	5.045	8.361	3.134	16.623
" 1940	53	4.430	9.909	4.627	19.019
Al 1º de:					
Dic. 1939	1	427	1.349	15.059	16.836
Ene. 1940	—	472	765	13.580	14.817
Feb. "	6	15.324	188	4.413	19.931
Mar. "	123	13.538	5.457	3.067	22.185
Abr. "	155	8.535	19.177	1.426	29.293
May. "	205	5.431	23.949	525	30.110
Jun. "	91	3.082	20.366	170	23.709
Jul. "	43	2.425	16.455	765	19.688
Ago. "	19	1.753	12.245	1.315	15.332
Sep. "	—	332	9.156	3.212	13.697
Oct. "	—	321	6.050	3.436	10.318
Nov. "	—	70	3.253	13.251	16.895
Dic. "	—	70	1.874	10.368	12.285
Ene. 1941	—	35	440	5.222	5.706



Fuente: Dirección de Frutas y Hortalizas del Ministerio de Agricultura de la Nación.

GRAFICO DEMOSTRATIVO DE LOS PRECIOS OBTENIDOS POR LAS PERAS ARGENTINAS Y NORTEAMERICANAS EN REMATE, DURANTE EL PERIODO ENERO - MAYO 1940.



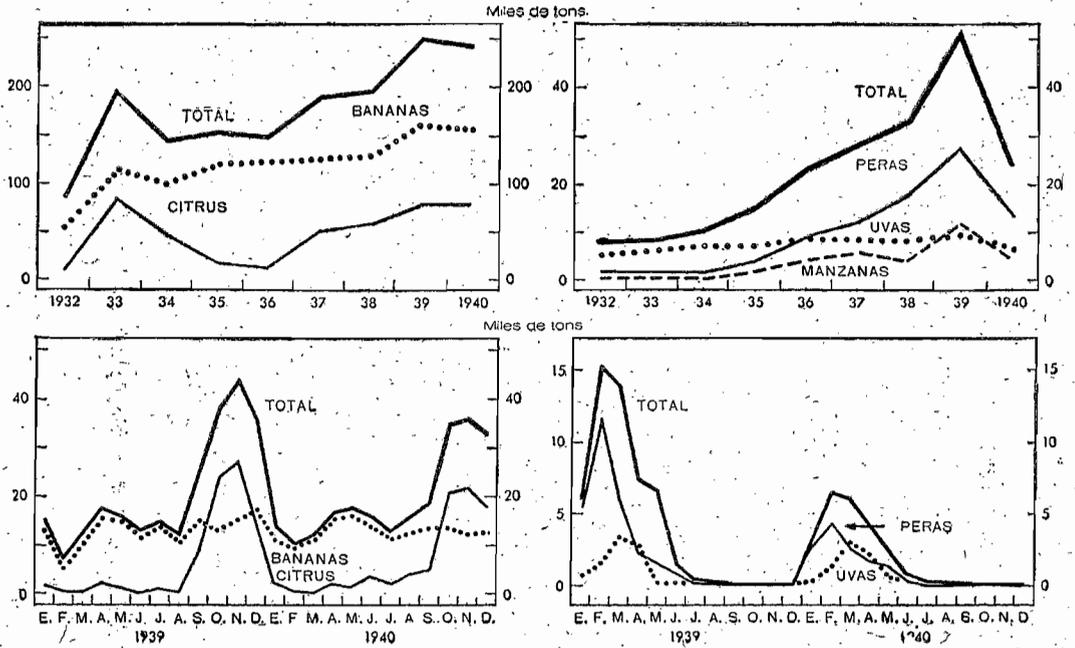
Del folleto del Ing. Agr. Edgardo Tribe, sobre « El Comercio de Frutas Argentinas en Nueva York ».

(Patrocinado por la Dirección de Frutas y Hortalizas).

COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO DE FRUTAS FRESCAS

Importación

Exportación



BIBLIOGRAFÍA



- Boletines Informativos Mensuales de la Dirección de Frutas y Hortalizas.*
Memorias de la Dirección de Frutas y Hortalizas, años 1936, 1937 y 1939.
La « Ley de Frutas », por el Ing. Agr. ADRIÁN OLLIVIER, Revista *Servir*, de Enero de 1939.
Boletín de la Dirección de Frutas, con un « Estudio analítico de los precios obtenidos en Nueva York por las uvas argentinas en la temporada de 1940 », por el Ing. Agr. ALBERTO A. GAEBELER.
Idem, con un « Estudio analítico de los precios obtenidos en Nueva York por las peras argentinas en la temporada de 1940 », por los Ing. Agr. ALBERTO A. GAEBELER y RAFAEL PASTORIZA.
« Estudio económico comparativo entre el « cajón frutero de retorno » y el « cajón perdido », por la Dirección de Frutas y Hortalizas (sin fecha).
Diversos Folletos y Boletines de propaganda, de ídem.
Memoria del Ministerio de Agricultura, año 1936.
Decreto N° 96.066 sobre Exportación de frutas frescas.
Disposiciones reglamentarias de la Dirección de Frutas y Hortalizas; Resoluciones ministeriales, etc.
Nuevo Proyecto de Ley de Frutas.
Censo Nacional Agropecuario, año 1937.
Boletines de la Dirección General de Estadística de la Nación, años 1936 a 1940.
Proyecto sobre « Instalación y construcción de frigoríficos », por el Diputado Ing. JUAN SIMÓN PADRÓS, *Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados* del 3 de Junio de 1938.
Proyecto del Senador BENJAMÍN VILLAFANE, sobre « Financiación de entidades para la industrialización y exportación de frutas », *Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores*, Agosto de 1934.
Ley de Frutas de la Provincia de Mendoza, N° 1165.
Decretos de ídem, 481, 760 y 870.
Proyecto sobre « Organización del comercio de frutas », del P. E. de Mendoza, Agosto de 1941, y otros proyectos presentados en la Legislatura provincial.
Revista *Economía y Finanzas*, del Instituto Técnico de Investigaciones y Orientación Económica de la Producción, del Ministerio de Economía de Mendoza.
« The Argentine Pear Industry », de PAUL P. NYHUS, Revista *Foreign Agriculture*, de Washington, Enero de 1939.
« Fruta fresca en Estados Unidos », de ANTONIO ASHBY, Revista *Veritas*, Buenos Aires, Octubre de 1939.
« La pera Williams de Río Negro y sus problemas », del Ing. Agr. ISAAC GRUNBERG, « *Jornadas Agronómicas*, » año 1939, *Facultad de Agronomía, y Veterinaria*
« Ventas Argentinas en el Mercado de Nueva York », Dirección de Frutas, del Ing. Agr. EDGARDO FRIBE.
« El frío en la conservación de las frutas », del Ing. Agr. ADRIÁN OLLIVIER, *Revista Agrícola*, Julio de 1939.
« La Provincia de La Rioja y su fruticultura actual; medios de fomentarla », de PEDRO S. GANOT, *Revista Agrícola*, Buenos Aires, Junio de 1939.
« Exportación de frutas frescas argentinas », *Revista de Economía Argentina*, Buenos Aires, Abril de 1939.
Memoria del IV Congreso Frutícola de San Juan, año 1936.
Boletines de la Cámara de Comercio Argentino-Brasileña, Buenos Aires, Agosto de 1939 y Mayo de 1940.
« Informe de la Cámara Argentina de Comercio de Gran Bretaña », *Diario La Prensa*, del 28 de Abril de 1939.

- « Trends in United Kingdom; Import of Fresh Pears », de SHEAR, S. W. J., y LARIMORE, del Californian Fruit Exchange, año 1939.
- « La standardización abre las puertas a la exportación de frutas », Revista *La Hacienda*, Nueva York, Agosto y Septiembre de 1939.
- The Fruit Annual and Directory*, de Londres, año 1938.
- « Posibilidades de la fruticultura. Determinación de las zonas marginales para ciertos cultivos frutales », del Ing. Agr. JUAN CRISTENSEN, *Revista de la Corporación Frutícola Argentina*, Abril de 1937.
- Diversos números de la misma Revista.
- « Deseccación de frutas », por el Ing. FRANCISCO M. CROCE, *Anuario Frutícola de la A. F. D.*, año 1940.
- « Exposición y Conferencia Internacional de Frutas », proyecto del Dr. CARLOS J. SILVESTRE, sobre Exposición y Conferencia Internacional de Frutas, ver ídem.
- Anuario A. F. D.*, diversos números.
- Revista B. A. P.*, mensual, diversos números.
- « Geografía Económica de las Frutas », de MASSIP SALVADOR, *Revista Contabilidad y Finanzas*, de La Habana, Septiembre de 1939.
- « Sobre el V Congreso Frutícola de Tucumán », de la Revista *Industria Azucarera*, Buenos Aires, Julio de 1939.
- « Estudio sobre la crisis económica en el consumo internacional de frutas », del Dr. CARLOS L. TORRIANI, *Diario La Prensa*, del 11 de Febrero de 1934.
- « La exportación de frutas; los frigoríficos como factor de mayor producción y extensión del consumo », de FRANCISCO VILLAFÑE, *Diario La Razón*, 3 de Junio de 1937.
- Diversas planillas y elementos de información obtenidos directamente de la Dirección de Frutas y Hortalizas, Ferrocarril Buenos Aires al Pacífico y otras reparticiones y empresas.
- « Encuesta del Comité Internacional de Relaciones Interooperativas », *Revista Internacional del Trabajo*, Ginebra, Octubre de 1937.
- Revista Foreign Crops and Markets*, United States Department of Agriculture.
- Diversos comentarios e informaciones de los diarios *La Prensa*, *La Nación* y *La Razón*, de Buenos Aires, y *Los Andes*, de Mendoza.
- « Estudio del costo de producción de peras y manzanas », del Ing. Agr. FERNANDO SALCEDO, *Revista Ingeniería Agronómica*, N° 10, año 1940.