

UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO
FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA
MAESTRÍA EN CIENCIAS AGROPECUARIAS

“Tesis presentada para la obtención del título de Master en Ciencias Agropecuaria-
Mención Economía y Desarrollo Rural”



**Tipificación de fruticultores de pepita en las localidades de
Centenario y Vista Alegre, Neuquén.**

Ing. Agr. Podgornik Gabriel

DNI: 27.986.836

Director: Ing Agr. MSc. Daniel Agüero

Río Cuarto- Córdoba

Noviembre 2016

Índice

Resumen	1
Capítulo I	
Introducción	2
1. Antecedentes.....	4
2. Reseña de trabajo de caracterización y tipologías de productores frutícolas en la región de los valles de la Norpatagonia.....	5
3. Justificación del estudio	7
4. Hipótesis.....	8
5. Objetivo general	8
6. Objetivos específicos.....	8
7. Alcance	9
8. Organización del texto.....	9
Capítulo II	
Marco teórico-conceptual	10
1. Breve reseña sobre la cadena frutícola en la región del Alto Valle de la Norpatagonia.....	10
2. Breve reseña sobre la fruticultura neuquina.....	13
3. Consideraciones generales sobre las tipologías de productores.....	15
3.1 <i>Tipologías con tablas de contingencias</i>	16
3.2 <i>Tipologías con métodos multivariados</i>	18
4. Cambios históricos de la fruticultura en los valles de la Norpatagonia	19
4.1 <i>Periodo comprendido entre los años 1930-1948</i>	19
4.2 <i>Consideraciones en torno a la conformación de la Colonia Agrícola Centenario y Vista Alegre</i>	21
4.3 <i>Periodo comprendido entre los años 1949-1975</i>	22
4.4 <i>Periodo comprendido entre los años 1976-2001</i>	24
4.5 <i>Periodo desde el año 2001 al presente</i>	28
5. Reseña de las políticas públicas, programas e instrumentos para la fruticultura de la provincia del Neuquén	32
5.1 <i>Políticas y acciones desarrolladas desde el gobierno provincial</i>	32
5.2 <i>Políticas y acciones surgidos desde el ámbito nacional</i>	34
5.3 <i>El gran proyecto que no pudo ser</i>	36
6. Reseña sobre los costos de transacción económicos	37

7. Selección de los aspectos de análisis	40
Capítulo III	
Materiales y método	41
1. Área de estudio	41
2. Población de estudio	41
3. Planificación del trabajo	41
3.1. Preparación de planos y mapas.....	42
3.2. Elaboración del padrón de productores	42
3.3. Construcción del cuestionario.....	45
3.4. Recolección de los datos.....	45
4. Análisis de los datos y caracterización de los tipos de productores presentes en el área de investigación	45
4.1. Inicio de la selección de variables.....	47
4.2. Confección de matriz de datos y reducción de la información.....	47
4.3. Clasificación y determinación de los tipos.....	49
Capítulo IV	
Resultados.....	51
1. Primer Sección: Resultados descriptivos de la población de fruticultores. ...	51
1.1. Consideraciones generales sobre el área de estudio.....	51
1.2. Estructura fundiaria, productiva, otras actividades productivas.....	53
1.3. Mano de obra	57
1.4. Parque de maquinarias.....	59
1.5. Aspectos relacionados a las decisiones técnicas del cultivo.....	59
1.6. Características generales de los productores.....	62
1.7. Aspectos vinculados a la comercialización	67
1.8. Utilización de instrumentos y programas de apoyo	72
1.9. Aspectos priorizado por los productores.....	73
2. Segunda sección: Resultados multivariados.....	75
2.1. Análisis de componentes principales (ACP)	75
2.2. Comunalidades	76
2.3. Matriz de componentes.....	76
2.5. Matriz de componentes rotada	77
2.6. Dimensiones subyacentes en los componentes	78
2.8. Descripción de los grupos emergentes en la tipología.....	85
2.8.1. Grupo 1– Productores Frutícolas Pequeños Independientes Descapitalizados.....	86

2.8.2. Grupo 2 – Productores Frutícolas Pequeños Independientes.....	87
2.8.3. Grupo 3 – Productores Frutícolas Pequeños Independientes Gestores...	90
2.8.4. Grupo 4 – Productores Frutícolas Pequeños y Medianos Integrados.....	93
2.8.5. Grupo 5 – Productores Frutícolas Medianos y Grandes.....	96
2.8.6. Grupo 6 - Empresa Frutícola Integrada Grande.....	98

Capítulo V

Discusión	101
Conclusiones	116
Bibliografía	119
Anexo A	128

Indicé figuras

Figura n° 1 - Distribución de los principales centros urbanos en la región del Alto Valle de la Norpatagonia.	10
Figura n° 2 - Esquema del complejo frutícola en la region del Alto Valle de la Norpatagonia.	11
Figura n° 3 - Distribución aproximada de los predios incluidos en el estudio.	44
Figura n° 4 - Evolución de la superficie cultivada con perales y manzanos.	52
Figura n° 5 - Distribución porcentual de los productores según superficie total que gestionan y superficie total acumulada por cada estrato.	54
Figura n° 6 - Superficie total y acumulada según uso en los predios.	55
Figura n° 7 - Distribución porcentual de la superficie neta con perales y manzanos según su antigüedad de plantación.	56
Figura n° 8 - Distribución porcentual de la superficie neta con perales y manzanos según densidad de plantación por hectárea.	56
Figura n° 9 - Tipo de mano de obra permanente utilizada por los productores.	57
Figura n° 10 - Composición de la mano de obra temporal (MOT) según actividad productiva realizada.	58
Figura n° 11 - Mano de obra temporal total según actividad del cultivo.	58
Figura n° 12 - Porcentaje de productores según superficie con defensa activa contra heladas.	62
Figura n° 13 – Porcentaje de productores según rango de edades.	63
Figura n° 14 - Porcentaje de productores según grado de instrucción alcanzado.	64
Figura n° 15 - Presencia e importancia de los ingresos extra prediales y rol de la fruticultura en el predio.	66
Figura n° 16 - Tipos de vínculos utilizados por los productores con su comprador.	69
Figura n° 17 - Antigüedad de la relación comercial con su principal comprador.	69
Figura n° 18 - Momento de fijación de precio y plazo de espera para obtención de liquidación final.	72

Indicé tablas

Tabla n° 1 - Fases para la conformación del padrón de productores.	44
Tabla n° 2 - Superficie estimada con diferentes actividades productivas en el año 2014 en las localidades de Centenario y Vista Alegre.	52
Tabla n° 3 - Porcentaje de productores que presentaron otras actividades productivas en sus establecimientos.	57
Tabla n° 4 - Porcentaje de productores, según maquinarias que poseen.	59
Tabla n° 5 - Información para la toma de decisiones técnico productivas.	61
Tabla n° 6 - Rol en la gestión, administración y mano de obra del productor en el predio.	65
Tabla n° 7 - Origen ingresos extra prediales principales y secundarios.	67
Tabla n° 8 - Principales estrategias comerciales.	68
Tabla n° 9 - Utilización de insumos y adelantos financieros brindados por el comprador.	70
Tabla n° 10 - Activos específicos relacionados con actividades de empaque, conservación, post cosecha y comercialización.	70
Tabla n° 11 - Información de precios, mercados y normativa.	71
Tabla n° 12 - Programas e instrumentos de apoyos para productores.	73
Tabla n° 13 - Aspectos priorizados por los productores.	74
Tabla n° 14 - Variables activas utilizadas en el ACP.	75
Tabla n° 15 – Comunalidades.	76
Tabla n° 16 - Matriz componentes.	77
Tabla n° 17 - Matriz de componente rotada (método VARIMAX).	78
Tabla n° 18 - Distribución porcentual de los productores en los grupos.	80
Tabla n° 19 – Resultados descriptivos de los grupos.	81
Tabla n° 20- Variables complementarias utilizadas en la descripción de los grupos.	84
Tabla n° 21 - Esquema resumen con las principales similitudes y diferencias entre los grupos identificados.	100

Índice de Abreviaturas

AC	Análisis Clúster
ACP	Análisis de Componentes Principales
ANR	Aportes No Reintegrables
CAR	Censo provincial de Agricultura bajo Riego, provincia de Río Negro
Centro PyME ADENEU	Centro para la Pequeña y Mediana Empresa - Agencia de Desarrollo Económico del Neuquén
CFI	Consejo Federal de Inversiones
COPADE	Consejo de Planificación y Acción para el Desarrollo
Coop.	Cooperativa
CRyDCVA	Consortio de Riego y Drenaje de Centenario y Vista Alegre
CTE	Costos de Transacción Económicos
ECA	Ente Compensador Agrícola
EI	Empresa Integrada
ELA	Empresa Local surgida de la Asociación comercial entre productores
ha	Hectáreas
IADEP	Instituto Autárquico de Desarrollo Productivo
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
kg	Kilogramos
NEI	Nueva Economía Institucional
Maq	Maquinarias
MINAGRI	Ministerio de Agricultura de la Nación
MOP	Mano de Obra Permanente
MOT	Mano de Obra Temporal
PACVA	Productores Agremiados de Centenario y Vista Alegre
PAS	Plataformas de Acuerdo Sectorial
PFI	Plan Frutícola Integral
pl	Plantas
RENSPA	Registro Nacional Sanitario de Productores Pecuarios
RIMISP	Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural
S.A.	Sociedad Anónima
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria
S.R.L.	Sociedad Responsabilidad Limitada
sup	Superficie
TCS	Técnica de Confusión Sexual
tn	Toneladas

Resumen

El objetivo del presente estudio consistió en identificar las principales características y diferencias que presentan diversos grupos de fruticultores situados en las localidades de Centenario y Vista Alegre, una de las principales áreas donde se concentran los cultivos con frutales de pepita en la provincia del Neuquén, con el fin de contribuir a mejorar el diseño y la implementación de políticas públicas diferenciales en el sector primario de la actividad frutícola.

A través de un censo de los fruticultores del área se recopiló información primaria en los aspectos productivos, tecnológicos, sociales, económicos y comerciales e incorporando variables empíricas relacionadas con los costos de transacción y se logró realizar un trabajo de tipificación de los mismos mediante el uso de técnicas de estadística multivariada.

Los resultados de la tipología permitieron identificar, a partir del uso de cuatro dimensiones de los sistemas productivos, la existencia de seis grupos de productores con perfiles disímiles que fueron denominados como: *Productores frutícolas pequeños independientes descapitalizados*, *Productores frutícolas pequeños independientes*, *Productores frutícolas pequeños independientes gestores*, *Productores frutícolas medianos y grandes* y finalmente, *Empresa frutícola integrada grande*.

Con la información recabada en el estudio y el marco de interpretación que brindó la descripción de los tipos emergentes en la tipología se permitió el planteamiento de sugerencias para futuros planes y programas destinados a los fruticultores del área. Al mismo tiempo se contribuyó a la identificación de criterios empíricos que puedan ser utilizados como insumos por los encargados del diseño de políticas públicas del ámbito nacional y provincial, para el planeamiento y ejecución de acciones de intervención destinadas principalmente a mejorar el crecimiento del sector primario de la fruticultura en el área de estudio.

Palabras claves: Tipología, Fruticultores, Análisis Multivariados, Neuquén, Políticas Públicas.

Capítulo I

Introducción

Desde mediados de la década del 70 y principalmente durante los 90, se consolidó en el país un modelo político y económico que tomaba como base las teorías económicas del neoliberalismo. En este periodo, se sucedieron procesos de desregulación política y económica, que permitieron al Estado delegar en el mercado funciones esenciales para la actividad agropecuaria y agroindustrial (Rofman 2001).

De esta manera, se indujo a la desaparición de instrumentos de políticas sectoriales que protegían a los actores más vulnerables del medio rural. Diferentes autores coinciden en que este escenario generó el deterioro de la situación socio económica de los pequeños y medianos productores rurales de todo el país (Sili 2005, Manzanal 2006, García et al. 2007 y Rofman 2013).

La región de los valles de la Norpatagonia –donde se sitúan las localidades de Centenario y Vista Alegre, con predominio de producción frutícola de pepita– no estuvo exenta de dicha situación (De Jong *et al.* 1994). Durante este periodo, se intensificaron procesos de concentración de la riqueza que acentuaron las asimetrías económicas, financieras, organizativas y tecnológicas entre los diferentes actores de la actividad frutícola (Alvarado 2013).

Diversos autores, entre ellos Jong *et al.* (2010) y Rofman (2013), coinciden en que este proceso de concentración económica en los actores del empaque y la comercialización influyó en la disminución de la apropiación de la renta, el atraso tecnológico y la descapitalización de los pequeños productores frutícolas no integrados al eslabón del empaque y la comercialización. Esto llevó al extremo, en algunos casos, al abandono y desaparición de numerosos pequeños productores del sector (Rofman 1999, Kloster 2001 y De Jong 2010)

Los datos recopilados por los censos agropecuarios de la provincia de Río Negro permitieron estimar la presencia de 5757 productores en la región del Alto Valle del río Negro en 1993, mientras que para 2005 el número había disminuido a 3100, según Bendini y Alvaro (2008). En la actualidad, y de acuerdo con los datos del Ministerio de Desarrollo Territorial de la provincia del Neuquén (MDT), los

establecimientos frutícolas de las localidades de Centenario y Vista Alegre rondarían los 191, aproximadamente el 42 % del total provincial (Andino y Bondoni 2008).

Como consecuencia de estos cambios en el contexto político, económico y social de los últimos cuarenta años, se generaron modificaciones en los comportamientos y los perfiles socio económicos, tecnológicos, productivos y comerciales de los productores frutícolas de las localidades de Centenario y Vista Alegre. Configuraron en la actualidad una realidad compleja y heterogénea que incide diferencialmente en los productores frutícolas.

Este nuevo contexto puede visualizarse como una oportunidad para incorporar aportes teóricos en la caracterización y tipificación de los productores que superen algunas de las limitaciones que nos impone el análisis económico clásico. De las diferentes corrientes económicas, la Nueva Economía Institucional (NEI) *a priori* permitirá abordar la realidad desde una óptica más compleja (North 1998). Uno de los aportes teóricos más significativos que surgen del NIE es la teoría de los costos de transacción económicos (CTE) (Ayala Espino 1999).

Desde la perspectiva de la CTE, cualquier situación de organización económica que pueda formularse como un problema de contratación puede ser examinada bajo el marco teórico de los CTE, incorporando como supuestos la racionalidad limitada y el oportunismo de los agentes económicos (Williamson 2009). Gran parte de la literatura empírica sobre CTE ha utilizado la propuesta teórica de Williamson, que considera que la probabilidad de observar determinadas estructuras de contratación y gobernación para una relación económica está en función de los efectos de ciertos atributos apreciables que tienen incidencia sobre los costos diferenciales de realizar o no una transacción (Shelanski y Klein 1995 y Macher y Richman 2008)

En la actualidad, las escasas fuentes de información actualizadas y de carácter primario en la provincia del Neuquén, sumadas a la ausencia de trabajos que interpreten dicha información e incorporen nuevos factores dentro del análisis de la actual situación de los productores frutícolas se visualiza como una limitante para mejorar la concepción, el diseño y la ejecución de políticas de apoyo y desarrollo diferenciales (Dufumier 1990 y Sili 2010) En concordancia con estas ideas, Leskovar (2012) destacó la importancia de contar con información local actualizada de los

actores productivos que pueda ser utilizada como insumo en el planeamiento y la ejecución de las acciones de intervención en los momentos de crisis.

En este sentido, la formulación de una tipología que contemple múltiples características para la diversidad de productores de la zona de Centenario y Vista Alegre podrá generar una fuente de información que sirva de apoyo en la priorización, planificación y ejecución de acciones que contemplen las diferentes características y capacidades de los productores (Dufumier 1990 y Martinelli 2011)

El presente estudio realizó la recopilación de datos primarios y secundarios de los aspectos económicos, tecnológicos, productivos, sociales y comerciales, incorporando algunas variables empíricas relacionadas con los CTE. Asimismo, se logró efectuar una tipificación y caracterización de los productores frutícolas de peras y manzanas de las localidades de Centenario y Vista Alegre de la provincia del Neuquén, con el fin de contribuir a mejorar el diseño y la implementación de políticas públicas orientadas a los diferentes tipos de productores frutícolas de pepita identificados.

1. Antecedentes

Para avanzar en la investigación de la situación actual de los productores frutícolas, se debe tener presente la alta heterogeneidad que históricamente caracteriza a los medios rurales latinoamericanos (Murmis 1994 y David *et al.* 2001). Al interior de un mismo país, provincia, región o localidad, coexisten diversas combinaciones de factores fisiobiológicos, socio económicos, políticos y culturales que conformaron en el pasado y configuran en el presente diferentes situaciones que inciden en los productores (Escobar y Berdegue 1990).

Desde mediados de los 70, se han desarrollado diversos trabajos de construcción de tipologías de productores, principalmente de aquellas orientadas a caracterizar a los agricultores familiares, para ser utilizadas como un instrumento de apoyo en la comprensión de la heterogeneidad que manifiestan los medios rurales (Schejtman 2008). En la realidad los productores no se encuentran agrupados en grupos excluyentes entre sí, más bien conforman un continuo dentro del cual podemos visualizar desde pequeños productores de subsistencia hasta la agricultura empresarial. Una tipología permitirá la identificación de diferentes grupos,

encontrando la mínima variabilidad interna y la máxima variabilidad entre grupos (Escobar y Berdegue 1990)

En este sentido, Dufumier (1990) señala la relevancia y utilidad del conocimiento que aportan las tipologías para la comprensión de las necesidades y problemáticas actuales de los productores del territorio. Asimismo, se debe tener presente durante la construcción de una tipología la posibilidad de aumentar su precisión y significación desde el punto de vista analítico incluyendo un amplio número de tipos (Saraiva 1983). Pero no debe olvidarse el fin perseguido durante su construcción, que obliga a encontrar un equilibrio entre la complejidad del análisis y la utilidad de los datos que aportarán, permitiendo constituir la tipología en un instrumento de apoyo en el diseño de políticas diferenciadas (Schejtman 2008).

En relación a este tema, Berdegue y Escobar (1990) plantean que para seleccionar los distintas dimensiones a incorporar en la construcción de una tipología de productores, se debe iniciar la construcción de un marco conceptual que fundamente dicha selección y que sirva de base para la interpretación de la información obtenida. Sin embargo, de la experiencia empírica recogida de diferentes trabajos permite observar la imposibilidad de construir un marco teórico-conceptual universal que sirva de base para la construcción de diferentes tipologías (Berdegue y Escobar 1990 y Martinelli 2011), a modo de ejemplo, el marco conceptual para la tipificación de productores del cinturón hortícola de La Plata, cuyo objetivo sea comprender los procesos de adopción de tecnología, será diferente al marco utilizado para la construcción de una tipología de pequeños productores caprinos de la provincia de Córdoba, que persiga aportar al diseño de políticas de apoyo.

2. Reseña de trabajo de caracterización y tipologías de productores frutícolas en la región de los valles de la Norpatagonia

En la presente revisión de trabajos de tipologías y caracterizaciones de productores frutícolas de la Norpatagonia se encontraron diferentes autores que, haciendo uso de distintas metodologías, fuentes de datos y diversas finalidades, realizaron importantes aportes para avanzar en la diferenciación y caracterización de los fruticulturas regionales. Entre los de mayor relevancia y para la presente revisión bibliográfica encontramos los que se detallan a continuación.

Uno de los principales trabajos desarrollados para la provincia de Río Negro lo encontramos en De Jong *et al.* (1994), quienes utilizando como marco teórico los mecanismos de reproducción del capital, construyeron una tipología centrada en los pequeños productores. Así lograron describir diferentes tipos en función de múltiples variables (superficie predial, tecnología, ingresos extra prediales, formas de comercialización, grado de descapitalización, mano de obra utilizada, grupo familiar, entre las de mayor importancia). Además, analizaron las diferentes estrategias de reproducción de los tipos sociales encontrados. Los autores utilizaron como fuente de información primaria los datos del censo nacional agropecuario de 1988, las encuestas y entrevistas a productores.

Villareal, *et al.* (2000) valiéndose de la experiencia de los asesores técnicos del Programa Cambio Rural, diferenciaron perfiles de gestión y de vinculación al predio entre los productores frutícolas. Para esto contemplaron el tiempo y esfuerzo que destinan los productores al desarrollo de las actividades productivas, la organización interna del trabajo, la presencia de personal jerarquizado y no jerarquizado, la importancia económica de la fruticultura para el productor y la presencia de los ingresos extra prediales, entre los aspectos de mayor relevancia.

Otro aporte de gran relevancia se encuentra en Preiss (2004), quien en su trabajo identifica y caracteriza conceptualmente los que considera son los principales agentes económicos que intervienen en los procesos de producción, empaque y comercialización en el ámbito de la región de los valles del río Negro y Neuquén.

Por último, entre los más contemporáneos, encontramos el trabajo de Boltshauser *et al.* (2007), quienes utilizando tablas de contingencias definieron en función de dos variables (la forma de organización del trabajo y el tipo jurídico de la unidad) diferentes tipos de productores, para luego caracterizarlos según sus particularidades socio económicas y productivas. López *et al.* (2010), mediante el empleo de técnicas de estadística multivariada, encontraron tipos de empresas frutícolas y los caracterizaron en función de diversas variables relacionadas con la dimensión empresarial y tecnológica. Ambos autores utilizan información del censo provincial de agricultura bajo riego 2005 (CAR 2005) de Río Negro.

3. Justificación del estudio

En el periodo 2001-2007, el desarrollo de la actividad frutícola se vio favorecido por una coyuntura económica producto de la devaluación del periodo post convertibilidad (Rofman 2013). A partir del 2008, la modificación del contexto económico diluyó tales ventajas, que inciden principalmente en los productores primarios que no están vinculados al eslabón del empaque y la comercialización.

Frente a este escenario, desde el Gobierno nacional y provincial se desarrollaron acciones tendientes al sostenimiento y apoyo de estos productores. Se visualiza que gran parte de estas se basan en subsidios directos. En este sentido, el subsecretario de Producción de la provincia del Neuquén, Ing. Javier Van Houtte, y el secretario de Fruticultura de la Provincia de Río Negro, Ing. Julián Alvarez, han expresado su opinión del escaso impacto de dichas acciones para modificar la situación de los productores e igualmente pusieron de manifiesto la necesidad de encontrar formas de gestionar la entrega de los recursos utilizando criterios más descriptivos de la realidad que los usados en la actualidad, basados en la superficie predial (Galassi 2012 y Nimcowicz 2013).

A partir de 2010, se observó la intencionalidad del Gobierno nacional y provincial de disminuir las acciones de apoyo a productores relacionados con la entrega de subsidios directos. En cambio, se otorgó prioridad a diversos proyectos para la construcción de obras involucradas con activos específicos de la actividad (cámaras de conservación, compra de bienes, etc.) con el fin de que sean gestionadas en forma asociativa (Calonge *et al.* 2011). La conformación de grupos de productores de perfiles muy disimiles y el limitado número de productores participantes de estos proyectos nos obligan a reflexionar sobre la necesidad de contar con información previa que permita reconocer grupos de productores con intereses y capacidades similares. Considerando como cierto que los que distintos tipos responderán diferencialmente a las medidas de apoyo, se demuestra la importancia de diferenciar a los productores con el fin de mejorar la concepción y el diseño de políticas diferenciales (Saraiva 1983).

De la presente revisión de literatura científica sobre tipificaciones y caracterizaciones de productores frutícolas de la región de la Norpatagonia se observa que los trabajos centran sus estudios en la provincia de Río Negro, no así en lo referido a productores frutícolas de la provincia del Neuquén. Entre las

principales desventajas de los diferentes trabajos se visualizan la antigüedad de las fuentes de información utilizadas, la falta de relevamientos de datos de campo que permitirían profundizar sobre el estudio y elección de las dimensiones de análisis. Tampoco se observaron estudios sobre esta temática a nivel regional que incluyan en sus marcos conceptuales aportes de la teoría de los CTE.

4. Hipótesis

La base de la presente propuesta reside en la hipótesis de que existe heterogeneidad entre los productores frutícolas presentes en las localidades de Centenario y Vista Alegre, que permite diferenciarlos y agruparlos en función de sus características económicas, tecnológicas, productivas, sociales y comerciales, asumiendo que algunas variables relacionadas con los costes de transacción tendrán incidencia en la diferenciación de los tipos de productores. Este mayor conocimiento aportará al diseño de políticas públicas apropiadas a estos agentes económicos.

5. Objetivo general

Elaborar una tipología de productores frutícolas presentes en las localidades de Centenario y Vista Alegre, de carácter multidimensional, que contemple variables relacionadas con los costos de transacción.

6. Objetivos específicos

Para el área establecida y para los productores considerados, se pretende:

- definir una tipología de productores que permita identificar tipos de productores presentes en el área;
- caracterizar los tipos encontrados en función de múltiples dimensiones;
- identificar las variables empíricas relacionadas con los CTE que aportan en la diferenciación de los productores;
- generar aportes para mejorar la concepción e implementación de políticas públicas que consideren los diferentes tipos de productores encontrados en el área de estudio.

7. Alcance

El estudio se realizará en el área productiva de las localidades de Centenario y Vista Alegre, provincia del Neuquén, durante el periodo 2014-2015. Solo se trabajará con los productores que presenten actividad frutícola en el planteo productivo de sus predios.

8. Organización del texto

El presente trabajo se ha organizado de la siguiente manera:

- el Capítulo I contempla la introducción, donde se desarrollará el planteamiento del problema y los antecedentes del tema, se presentarán los objetivos generales y específicos, la hipótesis, el alcance del estudio y su justificación;
- el Capítulo II desarrolla el marco teórico conceptual necesario para la construcción del cuestionario, la interpretación de la tipología de productores por desarrollar;
- el Capítulo III expone la metodología utilizada y la secuencia de pasos realizados en la elaboración del estudio;
- el Capítulo IV presenta los resultados del estudio;
- el Capítulo V expone la discusión y análisis de los resultados obtenidos y, por último, se aborda las conclusiones y sugerencias producto del desarrollo del trabajo.
- Finalmente se presenta la bibliografía utilizada en el estudio y los documentos anexos al trabajo realizado.

Capítulo II

Marco teórico-conceptual

1. Breve reseña sobre la cadena frutícola en la región del Alto Valle de la Norpatagonia

La región del Alto Valle del río Negro y Neuquén del norte de la Patagonia argentina es una zona históricamente vinculada a la fruticultura intensiva bajo riego de peras y manzanas (Bandieri 2014). Esta región está integrada por los territorios pertenecientes al valle superior del río Negro, que se extienden desde Cipolletti hasta la localidad de Chichinales, el área del valle inferior del río Limay desde Senillosa hasta Neuquén capital y, por último, la zona perteneciente al valle inferior del río Neuquén, que se extiende desde Añelo hasta Neuquén capital (ver figura n°1).

En el 2014, se contabilizaron en la región aproximadamente 44.600 ha implantadas con peras y manzanas (SENASA 2015), que representan el 85 % de la superficie cultivada del país y, a su vez, el 85 % de la producción y el 95 % de las exportaciones en fresco e industriales (Toranzo 2016).

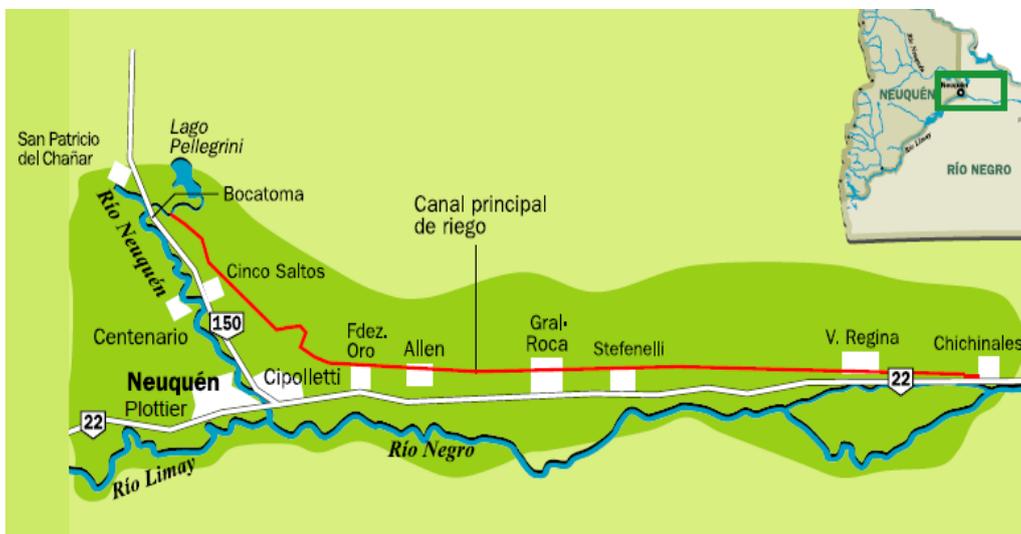


Figura n° 1 - Distribución de los principales centros urbanos en la región del Alto Valle

Fuente: Subsecretaría de Producción del Neuquén (2006)

La figura n° 2 nos presenta un esquema sintético con los principales actores y sectores del complejo frutícola a nivel regional. Entre los de mayor relevancia, encontramos un heterogéneo sector de la producción primaria donde conviven pequeños, medianos y grandes productores; un concentrado sector industrial

conformado por los actores del empaque, conservación frigorífica, comercialización e industrialización, principalmente de jugos y aromas concentrados, caldos de sidra y, en menor medida, fruta deshidratada y conservas (Bevilacqua *et al.* 2014).. Finalmente, vinculados a estos actores existe la presencia de un importante número de organismos públicos nacionales y provinciales ligados a la investigación, extensión, fiscalización y regulación de la actividad frutícola en la región

Entre los de mayor relevancia, se encuentran la Secretaría de Fruticultura de Río Negro, el Centro PyME-ADENEU, CFI, la Dirección de Fruticultura del Neuquén, la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Comahue (FCA-UNCo), INTA, SENASA, entre otros.

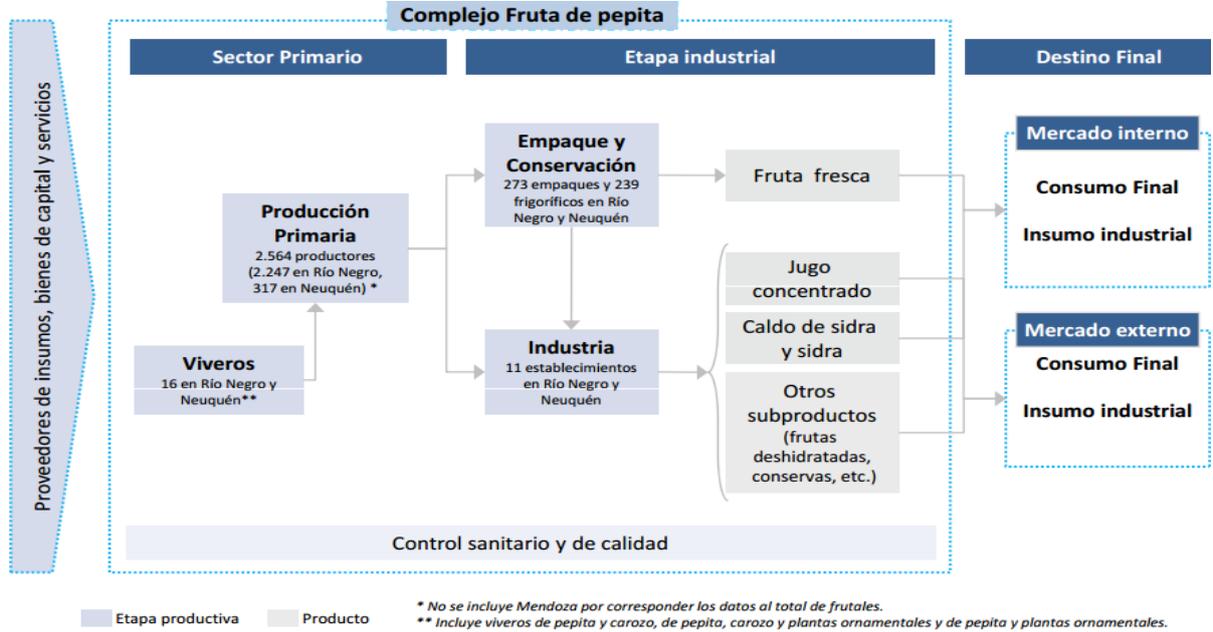


Figura nº 2 - Esquema del complejo frutícola en la región del Alto Valle de la Norpatagonia
Fuente: Bevilacqua *et al.* (2014)

El ciclo comercial del complejo frutícola comienza a fines del mes de diciembre con el inicio de la cosecha, la cual se extiende hasta mediados del mes de abril. En este periodo cada variedad de peras y manzanas es recolectada -a través de un proceso manual- contando para ello con una acotada ventana temporal de dos o tres semanas antes de que se vean mermadas sustancialmente su calidad y capacidad de conservación. Esto permite concederles tanto a las peras como manzanas la característica de especificad temporal, es decir es un producto perecedero al momento de cosecha (Lopez y Alejua 2005).

Durante este periodo una parte de la producción es enviada para su venta en *caliente* y otra parte es destinada para su mediana o larga conservación en cámaras frigoríficas y posteriormente comercializadas a lo largo de todo el año. Sin embargo, indistintamente del destino previo a su comercialización deben ser acondicionadas a través de un proceso de empaque y refrigeración antes de ser despachadas a los mercados de consumo. Dando cumplimiento a la resolución N° 554/83¹ de la ex Secretaria de Ganadería, Agricultura y Pesca de la Nación.

El empaque consiste en un proceso secuencial de limpieza, aplicación de tratamientos, clasificación por calidad y tamaño e identificación de la fruta. Con estos pasos se logra distinguir el potencial destino de las mismas. Al finalizar este proceso el producto termina acondicionado en base a su potencial destino de venta. Finalmente, la fruta que no reúnen las condiciones mínimas de calidad y madurez para consumo en fresco, es derivada como un subproducto de menor valor, a la industria jugera u sidrera.

Según estimaciones realizadas por Bevilacqua *et al.* (2014), en el año 2013 65% de las peras y manzanas producidas en la región tuvieron como destino la comercialización para consumo en fresco. Este porcentaje se distribuyó entre 61 % despachada a distintos mercados de exportación y 39 % al mercado interno.

Los principales mercados de exportación pueden ser diferenciados por su destino entre continentales y de ultramar. Estos últimos tienen entre sus principales destinos la Unión Europea, Rusia, Estados Unidos, siendo canales comerciales de contra estación con movimientos concentrados en el primer semestre del año, que utilizan las vías marítimas para el despacho. Estos destinos representan aproximadamente el 70 % de las exportaciones de la región (Secretaria de Fruticultura Provincia de Rio Negro 2013).

El principal mercado de exportación continental es Brasil, destino que representa poco más de un cuarto de las exportaciones. Siendo una característica compartida por el mercado interno y continental que los mismos están activos durante todo el año y la mercadería es despachada a través de camiones

¹ Donde se establecen las distintas pautas de acondicionamiento y calidad que deben reunir las peras y manzanas para ser comercializadas para consumo en fresco en los distintos mercados.

refrigerados desde la región (Secretaría de Fruticultura Provincia de Río Negro 2013).

2. Breve reseña sobre la fruticultura neuquina

La fruticultura neuquina agrupa aproximadamente el 12 % de los productores y el 14 % de la superficie implantada con frutales en la región del Alto Valle de la Norpatagonia (Bevilacqua *et al.* 2014). En lo que respecta al sector industrial, en esta provincia se encuentran radicadas aproximadamente el 10 % de las instalaciones de conservación frigoríficas y el 6 % de las instalaciones de empaque, como así también, una de las mayores empresas dedicada a la industria de jugo y aroma de peras y manzanas (SENASA 2015).

Un aporte en pos de dimensionar la actividad frutícola y su importancia a nivel provincial lo encontramos en el análisis de los ingresos generados por sus exportaciones, que incluyen las ventas de peras y manzanas en fresco, jugos y aromas, que representaron para la economía neuquina ingresos por 64 millones de dólares FOB en el 2014. Este monto significó el 30 % de los ingresos por exportaciones y situó al complejo frutícola como la segunda actividad exportadora de la provincia, solo superada por el complejo energético, que representa el 60 % del de los ingresos por exportaciones (MECON 2015).

Desde sus inicios históricos la importancia social y económica que adquirió la fruticultura la posicionaron como la principal actividad agropecuaria de la provincia del Neuquén. Esta actividad productiva se encuentra concentrada en la provincia en tres áreas o corredores, en su mayoría situados en el departamento Confluencia (Andino y Bondoni 2008) (ver figura n° 2).

En primer lugar, nombraremos al corredor integrado por las localidades de San Patricio del Chañar y Añelo, donde se encuentra el 55 % de la superficie frutícola provincial. El surgimiento de la misma se remonta a mediados de la década del 70 y se caracteriza por la presencia de establecimientos medianos a grandes pertenecientes algunos productores independientes, como así también, porque la mayor superficie pertenece a distintas empresas dedicadas al empaque, conservación y comercialización de frutas en fresco (Preiss y Roca 2010).

Un segundo corredor es el conformado por las localidades del Neuquén, Plottier y Senillosa, donde se concentra el 18 % de la superficie. Si bien esta área

inició su desarrollo en las primeras décadas del siglo pasado bajo un fuerte impulso de pequeños y medianos productores familiares, en la actualidad, y ante la elevada presión inmobiliaria que sufren las áreas rurales tradicionales cercanas a la capital provincial, conllevó a una significativa reducción de la superficie productiva y del número de productores presentes en dicha área (Torrens 2002).

El último corredor productivo de la provincia del Neuquén es el conformado por las localidades de Centenario y Vista Alegre, donde se encuentra el 27 % de la superficie neuquina implantada con frutales. Este corredor supo ser la principal área productora de la provincia, que en su momento de mayor plenitud llegó a producir el 70 % del total provincial. Sin embargo, en el transcurso de los últimos treinta años, la superficie y los productores dedicados a dicha actividad fueron disminuyendo paulatinamente. No obstante, en la actualidad este corredor se mantiene como el segundo en importancia en relación con la superficie implantada y donde se concentraría el mayor número de productores frutícolas en actividad (Preiss y Avellá 2009 y SENASA 2015).

Al presente los distintos actores primarios relacionados a la fruticultura de la provincia del Neuquén -como así también de la provincia de Río Negro- enfrentan un contexto desfavorable caracterizado por aumentos de los costos de producción y comercialización, elevada inflación y un tipo de cambio que no les sería favorable a las exportaciones, sumado al surgimiento de dificultades y trabas comerciales en los principales mercados de exportación, la incertidumbre y el comportamiento oportunista, entre otros, terminan incidiendo negativamente en su posibilidades de continuar desarrollando la actividad frutícola (Epifanio *et al.* 2015).

Este contexto de crisis, de carácter recurrente para la región, al que están expuestos los actores productivos relacionados a la fruticultura y que afecta en especial a los pequeños y medianos productores, generó la obligación en los Gobiernos provincial y nacional de diseñar y desarrollar acciones e instrumentos con el fin de aportar al sostenimiento de los productores frutícolas (Calonge. *et al.* 2011).

En este sentido, resulta indispensable tener presente que para la definición de acciones de política pública, tanto a nivel provincial como nacional, es un requisito sine qua non contar con información actualizada que permita comprender las

necesidades, características y capacidades que poseen los beneficiarios de dichas medidas (Schejtman 2008 y Sili 2010).

En relación con este tema, autores como Duch Gary (1998) y Martinelli (2011) coinciden al indicar en que uno de los instrumentos que *a priori* permiten mejorar nuestra comprensión de la heterogeneidad de perfiles y necesidades de los productores de un área se encuentra en las tipologías de productores.

3. Consideraciones generales sobre las tipologías de productores

Una tipología puede ser definida como un instrumento metodológico, producto de un ejercicio de construcción teórico-conceptual del investigador, el cual puede optar por diferentes métodos para su realización y que tiene como fin satisfacer la necesidad de resumir -en función de los aspectos que el investigador desea analizar- en un acotado número de categorías o tipos a los individuos, territorios, instituciones o cualquier unidad de análisis objeto de estudio (Escobar y Berdegué 1990).

Para avanzar en la comprensión del instrumento, sus usos y alcances, se debe partir de una breve diferenciación de aquellos instrumentos que pueden ser usados para llevar a cabo las categorizaciones en la ciencia. En este sentido, Marradi (2007) aborda el tema utilizando el concepto de *fundamentum divisoris* o *fundamentum*, derivado de la corriente filosófica escolástica, por el cual logra distinguir entre clasificaciones, taxonomías y tipologías.

Dicho autor considera que las clasificaciones son aquellas categorizaciones que utilizan como base un único fundamentum y a las categorías obtenidas se las denomina *clases*. La taxonomía son las caracterizaciones que utilizan dos o más fundamentum al mismo tiempo y que poseen un orden jerárquico que condiciona su ingreso. Las categorías obtenidas por este método se denominan *taxones*. Por último, están las tipologías, que son una categorización producto de la articulación de dos o más fundamentum, pero que no muestran un orden jerárquico de ingreso. Las categorías así obtenidas son llamadas *tipos* (Marradi 1990 y 2007).

A continuación, una vez diferenciadas las tipologías de otras formas de categorización, resulta indispensable reconocer la existencia de diversas metodologías y enfoques que pueden ser utilizados para la construcción de una tipología (Balsa 2015).

Un autor que aborda esta temática es Martinelli (2011), quien plantea una categorización de los diversos enfoques y métodos utilizados en la construcción de tipos sociales agrarios, en la cual reconoce tres métodos: clasificaciones, tipificaciones a través de tablas de contingencia y tipificaciones a través de métodos multivariados.

Las clasificaciones utilizan esquemas univariados, son aquellos basados en un único criterio de discriminación, a modo de ejemplo: la formación de estratos en función de la superficie productiva. La importancia que poseen estos métodos radica en su relativa facilidad para la conformación de las diferentes clases y el bajo costo de obtención de la información necesaria.

Sin embargo, este método tiende a poseer marcadas limitaciones en relación con la dificultad para determinar los cortes entre clases y la selección de variables que no posea un nivel adecuado de discriminación, como así también la excesiva abstracción de la complejidad, lo cual genera clasificaciones muy generales que muchas veces no permiten una correcta identificación o selección de las clases. Sin embargo, este método es uno de los más utilizados, por su simplicidad y bajo requerimiento de datos primarios, por los decisores políticos al momento de definir y clasificar a los beneficiarios de las acciones de apoyo.

El segundo método planteado, y a su vez el más observado en la literatura científica, lo representan las tipologías. En este caso, para su construcción el investigador tiene dos opciones: detectar los tipos *a priori* basándose principalmente en la teoría previa, o bien, encontrarlos en la muestra concreta. Así podemos diferenciar en los estudios vinculados al agro principalmente dos estrategias: por un lado, las que emplean las tablas de contingencia y, por el otro, las que utilizan métodos multivariados para la diferenciación de los tipos (Martinelli 2011).

3.1 Tipologías con tablas de contingencias

Las tipologías que hacen uso de las tablas de contingencia son una herramienta teórica de análisis que permite la construcción de diferentes tipos sociales agrarios con el fin de organizar y sistematizar su estudio. Esta construcción, nutrida principalmente desde la teoría en la elaboración de los tipos de productores, también establecerá cuáles son las variables que serán utilizadas para diferenciar los subconjuntos de individuos que poseen ciertas características en común. Este

método emplea categorías analíticas construidas por el investigador y los resultados obtenidos son producto de un conjunto de afirmaciones y suposiciones sobre las cuales este establece sus hipótesis o realiza inferencias (Aparicio y Gras 1999).

El inconveniente que presenta este método es su gran dependencia de un marco teórico-conceptual (con fuerte asidero en la teoría) que permita construir *a priori* diferentes tipos, como así también las dimensiones o los atributos que permitirán distinguirlos. Así, la inclusión de un sujeto dentro de una categoría dependerá de la presencia o no de los atributos considerados previamente en la construcción del tipo (Duch Gary 1998 y Aparicio y Gras 1999).

En tal sentido, debemos tener presente que esta construcción es principalmente teórica y solo después metodológica. Se trabaja con categorías analíticas construidas, como pueden ser productor campesino, productor familiar capitalizado o empresario (Duch Gary 1998 y Aparicio y Gras 1999). Un ejemplo del uso de esta metodología para la tipificación de productores agrícolas lo encontramos en los trabajos de (Obschatko et al. 2006) y (Boltshauser et al. 2007).

Estas son algunas de las ventajas que presenta este método:

- a) permite construir un instrumento con mayor practicidad y utilidad en diferentes lugares de estudio;
- b) favorece la comparación entre distintas épocas;
- c) brinda la posibilidad al investigador de aportar nuevos elementos de revisión y redefinición de los conceptos tipológicos, así como de medición del fenómeno, con la utilización de tipos ya desarrollados y su contrastación con la realidad empírica en una nueva área (Balsa 2015).

Por otro lado, se pueden señalar las siguientes desventajas:

- a) puede presentar dificultades para incorporar múltiples variables a consecuencia del excesivo número de combinaciones de tipos posibles (Martinelli 2011)
- b) poseen alta dependencia de la teoría para la construcción de los tipos y posiciona en un segundo plano los elementos empíricos al momento de la definición de los tipos (Aparicio y Gras 1999).

3.2. Tipologías con métodos multivariados

Otro método utilizado para el desarrollo de tipologías contempla la utilización de técnicas multivariadas. Con este procedimiento se intenta superar las limitaciones que impone el trabajo con un gran número de variables, y para esto se emplean técnicas de estadística multivariante para la obtención de los tipos representativos (Martinelli 2011).

Esta construcción tipología se basa tanto en la teoría como en la experiencia empírica del investigador para la definición de los aspectos y variables a incorporar al estudio. Pero a diferencia del método de tablas de contingencia, no trabaja con categorías analíticas preestablecidas por el investigador, más bien la constitución de los tipos surge del análisis multivariado de los datos incorporados al estudio (Martinelli 2011). Un ejemplo del uso de este método para la tipificación de productores lo encontramos en los trabajos de López *et al.* (2010), Hryniewski *et al.* (2011) y Avendaño (2015).

Estas son algunas de sus ventajas:

- a) es un instrumento con gran capacidad de análisis de múltiples variables, ya que permite ingresar un gran número de estas al estudio (Martinelli 2011).
- b) las variables resultan altamente específicas, puesto que generalmente son construidas teniendo presente un fin específico, lo cual les imprime gran importancia como fuente de información para tomadores de decisiones.

No obstante, esta metodología también presenta algunas desventajas, entre ellas:

- a) poseen gran dependencia del origen y la calidad de los datos, lo cual implica elevados costos de recolección de datos.
- b) con la utilización técnicas multivariante para el procesamiento de los datos se debe prestar gran atención a la inferencia estadística de la muestras que permitan la extrapolación de las conclusiones en la población bajo estudio (Hair Jr. *et al.* 1999).
- c) presentan alta especificad y carácter sincrónico, que impide muchas veces que puedan ser utilizadas fuera del contexto para el cual fueron desarrolladas, limitando o impidiendo su uso en distintos territorios o entre diferentes épocas (Balsa 2015)

Es importante tener presente que una tipología es un instrumento cuya finalidad es la diferenciación en distintos grupos en base en los aspectos especificados, que resultan de interés para el investigador (Escobar y Berdegue 1990 y Köbrich *et al.* 2003) En este sentido, un paso de gran importancia para el desarrollo de una tipología, indistintamente del método seleccionado, es la identificación, selección y operacionalización de las dimensiones que se desean incluir en el estudio.

Resulta indispensable tener presente que debemos seleccionar los aspectos de interés, las variables y descriptores que significativamente que pudieran contribuir en la diferenciación y la caracterización y que a su vez, nos brinden información para satisfacer los objetivos perseguidos en la realización del trabajo (Escobar y Berdegú 1990).

Por tales motivos, abordaremos la identificación de los principales criterios que a priori aportarían en la diferenciación y caracterización de los productores frutícolas en el ámbito de estudio efectuando una revisión histórica de los principales cambios acontecidos en la fruticultura y sus actores (Escobar y Berdegú 1990). Así también, se realizará una breve reseña en relación a la teoría de costos de transacción económicos con el fin de identificar algunas variables empíricas que puedan ser útiles al estudio y, finalmente, se describirán algunas de las acciones más significativas desarrolladas desde la esfera pública ligadas a los productores frutícolas neuquinos.

4. Cambios históricos de la fruticultura en los valles de la Norpatagonia

Existen numerosos trabajos regionales que analizan los principales cambios ocurridos en la actividad frutícola del valle (Barsky y Fernández 2008, Bendini, et al. 2009, De Jong 2010, Alvaro 2013 y Bandieri 2014) de los cuales diferenciaremos y desarrollaremos brevemente las siguientes etapas como más significativas para el presente trabajo: 1930-1948, 1949-1975, 1975-2001 y, por último, 2001 al presente.

4.1. Periodo comprendido entre los años 1930-1948

Son numerosos los autores que afirman que la fruticultura en la región valletana fue un proyecto modelado por los capitales británicos que ostentaban la propiedad del ferrocarril (Bandieri y Blanco 1998, Landriscini *et al.* 2007, Barsky y

Fernández 2008, Bendini, *et al.* 2009 y Bandieri 2014). Quienes en pos de recuperar las inversiones realizadas en la llegada de la red a la Confluencia, comenzaron a visualizar distintas alternativas productivas que permitieran intensificar el transporte ferroviario a la región (Álvarez Palau 2012).

Fue así que los capitales ingleses, previa creación de la Compañía Tierras del Sud, realizaron la subdivisión de la tierra en parcelas reducidas de entre 5 y 25 ha, a la vez que apoyaron el desarrollo de un sistema de investigación y extensión dedicado a brindar asistencia y facilitaron el apoyo financiero en insumos y maquinarias para la inserción de pequeños emprendedores a la estructura productiva regional (Bandieri y Blanco 1998).

Este proceso desarrollado por los capitales ingleses del ferrocarril estuvo concentrado en Colonia La Picasa, actualmente Cinco Saltos de la provincia de Río Negro. No obstante, el mismo sentó las bases de un modelo de subdivisión de la tierra replicado en las distintas localidades de la región que permitió instalar y consolidar una matriz económica productiva con base en la pequeñas y medianas explotaciones, con la presencia del productor dedicado exclusivamente al agro y con fuerte participación familiar en las tareas rurales (Barsky y Fernández 2008, Álvarez Palau 2012 y Bandieri, 2014).

En este periodo los principales cultivos de frutales de pepita estaban orientados mayoritariamente a la producción de manzanas, estas primeras plantaciones se iniciaron bajo la denominación de "monte tradicional" o "monte libre", de cultivares tradicionales, como Red Delicious standar, Granny Smith, entre otras. Estas se caracterizan tecnológicamente por el gran volumen y altura de las plantas y por sus bajas densidades de plantación (entre 150 y 200 árboles/ha) que requerían la utilización de puntales de apoyo para el sostenimiento de las ramas. Estos se disponían en forma circular al tronco de la planta, generando un *cerco de puntales* pero que a la vez obstaculizaban la realización de labores con medios mecanizados (Izurieta *et al.* 1990).

Ya hacia fines de 1930-1940, se afianzaría la fruticultura de pepita como la principal actividad económica de la región, bajo un modelo de consolidación de pequeños productores llamado localmente *chacareros*, propietario de reducidas parcelas de tierra -nombradas por los lugareños como *chacras* altamente

especializadas en el cultivo de frutales de pepita- y del capital inglés. Este último aportaba el financiamiento, insumos, tecnología y asesoramiento técnico, ostentaba el control del transporte (ferrocarril) y se erigía como un agente monopólico de la comercialización, que le permitiera condicionar al capital fragmentado de los pequeños productores y otros posibles competidores (Bandieri y Blanco 1991). Bajo dicho contexto económico, social y comercial, la región del Alto Valle de la Norpatagonia se afianzaría como la principal oferente de frutas frescas del hemisferio sur (Bandieri y Blanco 1998, Landriscini *et al.* 2007 y Barsky y Fernández 2008).

4.2. Consideraciones en torno a la conformación de la Colonia Agrícola Centenario y Vista Alegre

La historia de la colonización de las tierras del margen derecho del río Neuquén posee algunos aspectos diferenciales al de otras colonias del Valle (Álvarez Palau 2012). Estas áreas, fueron reservadas por cuestiones estratégicas por el general Roca quedando bajo el dominio del Estado nacional y recién en 1921 fueron solicitadas por los trabajadores vinculados a las obras del dique Ballester y del sistema de riego gravitacional que abastece de agua para riego a gran parte a la región del Alto valle. No obstante, no fue hasta 1933 que los colonos tuvieron acceso al agua de riego para las parcelas, hecho que marcó definitivamente el punto de inicio del desarrollo de la actividad productiva local (Morinelli de Caba 1981 y Herreros, *et al.* 1997).

En el caso particular de las localidades de Centenario y en gran parte de Vista Alegre, fue el propio Estado nacional quien actuó regulando la subdivisión de gran parte de la tierra. Estas parcelas oscilaban entre 10 y 15 ha; solo algunas pocas serían de mayor superficie, pero nunca un productor podía acceder a superficies mayores a las 27 ha. En consecuencia, y salvo puntuales excepciones, este proceso de ocupación del espacio en las localidades promovió el acceso a la tierra a aquellos pequeños productores familiares en dicha área (Morinelli de Caba 1981).

La excepción a este proceso desarrollado por el Estado nacional se encontro en el área donde se situaba la antigua Estancia Vista Alegre, que fuera propiedad

del ingeniero agrimensor Ernesto Gramondo², la cual posterior a su muerte – acontecida hacia principios de la década del 30– fue sucesivamente subdividida mayoritariamente en parcelas de menor superficie que oscilaban entre las 5 a 15 ha, adquiridas principalmente por pequeños productores. Asimismo este proceso dio origen -en contadas excepciones- a predios alcanzaron las 30 ha y en un único las 100 ha (Morinelli de Caba 1981 y Herreros, *et al.* 1997).

Otro aspecto relevante se encuentra en la historia en común que comparten ambas localidades, donde el mayor crecimiento poblacional en los años posteriores al inicio del proceso de asentamiento de los productores, favoreció el desarrollo de la localidad de Centenario. Esta adquirió estatus de ciudad y terminó incluyendo el área de Vista Alegre como parte de su administración (Herreros *et al.* 1997). No sería hasta 1993 que a pedido de los pobladores de Vista Alegre se realizó un plebiscito favorable para su municipalización y mediante la ley provincial 2.026, sería creado el municipio de Vista Alegre (Herreros *et al.* 1997).

4.3. *Periodo comprendido entre los años 1949-1975*

En 1948 y como consecuencia de las políticas de nacionalización de los servicios públicos desarrolladas por la gestión de Perón, los ferrocarriles pasaron a estar bajo la órbita estatal y, por lo tanto, la Argentine Fruit Distributors (AFD)³ fue intervenida por el Gobierno nacional. Fue así que, frente a la falta de interés por parte del Estado de continuar con las tareas que desarrollaba la AFD, se produjo su desaparición en tan solo dos años (Barsky y Fernández 2008)

El nicho dejado por la desaparición de la AFD, como agente monopolizador de la comercialización de frutas frescas, permitió el surgimiento de un nuevo agente social vinculado a la comercialización en la fruticultura del Alto Valle (Bandieri y Blanco 1994). De este modo, se establecieron diversas empresas de capitales nacionales, dedicadas a la comercialización y en algunos casos al

² Este las recibió del Gobierno Nacional, por sus trabajos de agrimensura de las tierras de las áreas donde hoy se sitúan las localidades de Vista Alegre, Centenario, Neuquén y Plottier.

³ Frente al creciente rol de la fruticultura, surgió la necesidad de parte de los capitales ingleses de contar con una estructura que permita la administración de un creciente y pujante negocio frutícola; por consiguiente, fue creada en 1928 la Argentine Fruit Distributors (AFD). Esta actuaba promoviendo y coordinando la producción primaria, el acondicionamiento, el embalaje y monopolizando la comercialización de fruta de la zona. Para más información, ver Bandieri y Blanco (1991).

acondicionamiento, las cuales en su gran mayoría tuvieron su origen en los puesteros de los mercados concentradores de Buenos Aires (Landriscini *et al.* 2007).

En este periodo de la historia, con un contexto altamente favorable de precios y escasa competencia en los mercados de exportación, con altas tasas de ganancias para el sector, se afianzó una situación de prosperidad relativa de la actividad durante la década del 50, que marcaría la época de máximo esplendor de la actividad frutícola en su conjunto (Bandieri y Blanco 1994 y Landriscini *et al.* 2007). Sin embargo, esta bonanza no haría más que disimular las ineficiencias y asimetrías que estaban instalándose en el sector y sobre todo el rol hegemónico que iban adquiriendo los actores del empaque y la comercialización por sobre los productivos.

De Jong (2010) identifica dentro de este periodo a productores que observaron que gran parte de las ganancias extraordinarias que generaba la actividad durante la década del 50 hasta inicios del 70 eran apropiadas diferencialmente en favor de los capitales del empaque y la comercialización, lo cual motivó un fuerte proceso de integración vertical y horizontal en parte de los actores primarios de la producción.

En este sentido, en las localidades de Centenario y Vista Alegre encontramos el surgimiento de empresas de carácter asociativo que agrupaban a pequeños productores de las localidades, algunas de las cuales aún están presentes. A modo de ejemplo, entre las que continúan en actividad podemos mencionar la Cooperativa Frutícola y de Consumo La Flor, creada en 1946; La Deliciosa S. A., surgida en 1962; Fruticultores Unidos de Centenario S. R. L., constituida en 1973.

En la región, el impulso de las políticas desarrollistas de los distintos gobiernos sucedidos entre los años 1955 y 1976 tuvieron una fuerte influencia para resolver cuestiones estructurales de la actividad frutícola, entre las que se destacan el importante desarrollo de sistemas de conservación frigoríficos, incorporación de innovaciones tecnológicas para el clasificación y empaque de la fruta, la construcción de la Ruta Nacional 22 -que permitió la salida vía carretera y la utilización del puerto de Bahía Blanca para el envío de fruta de exportación- y apoyos para la mecanización de las labores productivas en los predios (Bendini y Tsakoumagkos 2002 y Landriscini *et al.* 2007).

Estas políticas que propiciaron la instalación de infraestructura de conservación frigorífica a nivel regional, conllevaría a la aparición de modificaciones en los

vínculos comerciales entre los productores primarios y sus compradores (De Jong 2010). Permitiéndoles a las empresas de comercialización y empaque ir delegando en los productores los riesgos y sobre todo sus ineficiencias y errores, un vicio que hasta el presente puede ser observado en las relaciones entre agentes de la actividad (Bandieri y Blanco 1994).

Culminó este periodo histórico de la fruticultura con la conformación de una agroindustria regional, que abarcó el complejo de actividades primarias, empaque, conservación y de servicios centrados en la fruticultura, con una fuerte orientación a la producción de frutas para consumo en fresco, en donde los mercados externos continuarían siendo los principales destinos (Barsky y Fernández 2008 y Bandieri 2014).

Esta nueva configuración y los cambios en las relaciones entre los actores de la producción, el empaque y la comercialización acarreó efectos contraproducentes para gran parte de los productores primarios, máxime considerando la incipiente descapitalización que comenzaba a ahogar a los productores en situaciones marginales⁴. Pero no sería hasta entrados los años 70 que se acentuaron y se pondrían de manifiesto como consecuencias de cambios en los contextos internos y externos en el que se desenvolvería la actividad frutícola (De Jong 2010).

4.4. Periodo comprendido entre los años 1976-2001

A medida que a nivel mundial y nacional se implementaban cambios hacia el libre comercio, encontramos que la actividad frutícola del hemisferio sur impulsó sus propias modificaciones, visualizadas en la aparición de nuevos actores oferentes de frutas fresca en contrastación, tecnologías de conservación y contextos económicos. Los principales contendientes resultaron ser Chile, Nueva Zelandia y Sudáfrica quienes, producto de un posicionamiento más competitivo, sumado a factores propios de índole nacional y regional, permitieron acabar con el rol casi hegemónico de la peras y manzanas de la región en los principales mercados mundiales de contrastación (Landriscini *et al.* 2007 y Barsky y Fernández 2008).

Entre los distintos factores internos que afectaron la actividad, encontramos los contextos económicos desfavorables, la disminución de las exportaciones de

⁴ De Jong, (2010) señala que los productores pequeños que poseían sus predios en zonas marginales (en relación a tipo de suelo) y con menor capacidad económica, fueron los primeros en mostrar menores rindes y calidad en su producción.

ultramar y la baja de los precios pagados al productor. Este último punto provocó en la mayoría de los productores un paulatino deterioro de la calidad y rindes forjados, sobre todo de aquellos con hasta 5 ha independientes,⁵ quienes en pos de mantener su nivel de vida se vieron inmersos en la necesidad de disminuir el ritmo de inversiones productivas que les permitiera obtener buenas cosechas (De Jong *et al.* 1994).

Frente a este escenario caracterizado por el aumento de la competencia internacional, de heterogeneidad y atomización de la producción, un grupo de empresas dedicadas a la comercialización, el empaque y la conservación, que a partir de este momento llamaremos Empresas Integradas (EI), profundizaron el desarrollo de una estrategia de coordinación productiva vertical descendente a través de la incorporación de plantaciones propias, persiguiendo el supuesto de que así podrían independizarse en gran medida de la oferta de fruta de mala calidad de los productores primarios independientes (Landriscini *et al.* 2007).

De esta manera, estas empresas consideraron que lograrían llevar adelante procesos productivos de mayor eficiencia y así conseguirían una disminución de los costos, mejora de los rindes y la calidad obtenida, en comparación con la fruta abastecida por los pequeños y medianos productores independientes, lo cual era visualizado como el camino a seguir por estas empresas para lograr competitividad y afrontar el nuevo escenario que debían enfrentar (De Jong 2010).

En el desarrollo de sus propias plantaciones las EI irían implementando los paquetes tecnológicos más novedosos de la época. Haciendo uso de nuevos materiales genéticos, incorporando variedades de alto valor comercial, porta injertos clonales, sistemas de conducción en tipo *espaldera* -que brindan técnicas de apoyo a las plantas con alambres y postes- que evitaron la necesidad de contar con puntales para el sostenimiento de las plantas como los utilizados en los sistemas tradicionales. Lo cual favoreció el aumento de la densidades de plantación; bajo estos nuevos sistemas se podía pasar a plantaciones de 600 a 800 árboles/ha (Izurieta *et al.* 1990). La utilización de estas nuevas modalidades de cultivo trajo también aparejado una mayor mecanización de las labores, con la incorporación de

⁵ El término independiente, hace referencia al productor primarios que finaliza su participación en la cadena de comercialización al momento de cosecha, cuando entrega la totalidad de su producción a algún agente comercializador.

pulverizadoras a turbina, y herramientas químicas para el raleo de frutos en manzano, entre otras (Bendini y Tsakoumagkos 2002).

La incorporación de estos adelantos tecnológicos permitió una disminución de los tiempos de espera para la entrada en producción de las plantaciones. La contrapartida la encontramos en que estos nuevos paquetes conllevaron a un aumento considerable en los costos de la reconversión productiva, por lo cual se veían imposibilitados o limitados en su aplicación gran parte de los pequeños productores independientes y a la postre actuaría como un elemento de diferenciación al interior de los actores de la producción primaria (Bendini y Tsakoumagkos 2002).

De Jong (2010) y Alvaro (2013), si bien difieren en el análisis del éxito alcanzado en su estrategia de integración productiva de las empresas integradas, concuerdan en que el desarrollo de las estrategias de estas firmas durante este periodo marcó un quiebre respecto al esquema de capitalización e inversión de las décadas anteriores y tuvo una fuerte influencia en el devenir de la estructura social de la región. Como consecuencia de estos cambios, las empresas integradas lograron el control mayoritario del empaque, la conservación, la comercialización y ahora la producción, y les permitirá consolidar la formación de un oligopsonio que dominaría la actividad frutícola regional hasta el presente.

A fines de los 70 y principios de los 80, bajo un contexto económico recesivo, con elevada inflación, liberación de las tasas de interés, retraso cambiario, sumado a la disminución de ingresos globales de exportación y una mayor competencia en los mercados mundiales, la actividad en su conjunto afrontó una etapa de severa crisis. En este escenario, se incrementó el endeudamiento de los actores productivos, una situación que fue agravada con las devaluaciones de 1981 y 1982, lo cual provocó el quiebre de empresas empacadoras, comercializadoras regionales y de productores independientes (Landriscini *et al.* 2007).

Al respecto, Wood (1999) señalaba que la paulatina pero constante subordinación de los productores primarios frente al eslabón comercial fue el factor que favoreció un proceso de campesinización de la racionalización de los productores familiares independientes. Esto generó una diferenciación que más adelante quedó marcada inclusive a nivel discursivo, mediante una distinción entre

chacarero y productor. Para los autores Bendini, *et al.* (2009), el primer concepto hace alusión a la condición social de los agentes de la producción primaria local, mientras que el segundo se refiere a aquel productor que ha logrado una inserción competitiva por un conjunto de cambios que se engloban en el término eficiente.

Finalmente, con la llegada la década del 90 y hasta fines del 2001, en el país se desarrollaron medidas políticas y económicas que apuntaron a la desregularización del Estado y la apertura económica nacional (Rofman 2001 y García *et al.* 2007). Provocando la desaparición de un gran número de organismos estatales orientados al control de la actividad y sus funciones fueron redirigidas a otros organismos y, en muchos casos, quedaron liberadas a las fuerzas del mercado.

Durante este periodo Landriscini *et al.* (2007), señalan el creciente protagonismo que obtenían los capitales transnacionales en la dinámica de acumulación sobre la actividad agrícola frutícola y la región del Alto Valle. Estos actores comenzarían a posicionar sus estrategias con una fuerte presencia y control en los aspectos territoriales, técnico-productivos, comercialización y transporte, en pautas de restructuración productiva y desarrollando nuevos esquemas de inserción con los mercados mundiales de frutas frescas.

La aparición regional de los capitales transnacionales surgió bajo diversas modalidades como pueden ser vinculaciones del tipo *joint ventures* o de compra total de las acciones de las empresas de capitales nacionales (Bendini y Steimbregger 2005). Esto les permitió la conformación y el control de cadenas de frío más largas que terminarían en el consumidor del mercado extranjero; permitiendo al cada vez más reducido número de empresas líderes valerse de su posición para condicionar al resto de los actores locales (De Jong 2010).

En este contexto caracterizado por importantes procesos de concentración, globalización y transnacionalización de la actividad frutícola regional, se produjo una mayor subordinación y dependencia de los productores primarios a las necesidades de las empresas integradas, que renovaron las ya existentes tendencias centralistas en el interior de la cadena (Bendini y Steimbregger 2005). En consecuencia, el cada vez menor número de productores independientes, que ya traían aparejados procesos de descapitalización, vieron cómo, ante la incapacidad de producir las

variedades y calidades demandadas desde los mercados, se vieron aún más afectadas sus posibilidades negociadoras con los agentes comerciales (Alvaro 2010).

Los productores primarios mejor posicionados buscarían durante este periodo adaptarse a estos cambios inducidos desde las demandas internacionales. En este sentido, Bendini y Tsakoumagkos (2002) consideran que este proceso llevo a la reconversión varietales en manzanas y a una mayor incorporación de superficies con peras, situación que sería aprovechada para dejar de la lado los sistemas de plantación tradicionales, para incorporar sistemas de conducción modernos con soporte en espalderas que permitan un aumento en las densidades de plantaciones.

El deterioro estructural de los productores independientes y gran parte de las pequeñas y medianas empresas del empaque y la comercialización de capitales regionales iniciado en décadas pasadas, se vería profundizado por la grave crisis económica vivida a nivel nacional hacia fines de este periodo histórico. Lo cual contribuyó a la ampliación de la brecha tecnológica, social y económica entre el cada vez más reducido grupo de actores dominantes que lograron vincularse y adaptarse al nuevo escenario y el más numeroso grupo de aquellos, que terminarían marginados y excluidos de la nueva dinámica de la actividad (Rofman 1999, Kloster, 2001 y De Jong 2010). A modo de cierre, podemos caracterizar el fin de esta etapa de la historia que culminó con la salida de la convertibilidad en el 2001, pero cuyos efectos podrán ser visualizados hasta el presente, con las palabras de Alvaro (2013), quien reflexiona considerando:

...”La propia dinámica del sistema, sin regulaciones estatales precisas y con asimetrías previas en la participación del excedente, definió procesos de selección entre empresas y productores, de fusión y compra de empresas nacionales por otras transnacionales y de consolidación de las formas diversas de agricultura de contrato, como la modalidad eficaz de vinculación que permite el control y permanente reajuste de la calidad/cantidad en el eslabón primario”...

4.5. Periodo desde el año 2001 al presente

Tras la grave crisis política, social y económica acontecida en el país en el año 2001, sobrevino un periodo de calma instruccional que fue acompañado por un gran crecimiento económico. Esto permitió generar un superávit en balanza comercial y de las cuentas fiscales, que fortaleció la situación económica del país durante gran parte de la década pasada (Catterberg y Palanza 2012 y Dabat 2012). La actividad

frutícola regional no fue la excepción y las ventajas logradas por la fuerte devaluación del peso pos convertibilidad del año 2001, permitió la recomposición económica de gran parte de los actores vinculados a la fruticultura en general (Rofman 2013).

No obstante, hacia fines de la década pasada y hasta el presente, múltiples causales llevarían a un paulatino y constante deterioro de la situación económica a nivel regional y nacional, que desencadenaría en un nuevo escenario de crisis para el conjunto de los actores vinculados a la fruticultura regional. El cual como, ya ocurriera en el pasado, se expresaría diferencialmente entre los distintos actores de la actividad afectando principalmente a los pequeños y medianos productores más vulnerables. (Alvaro 2012 y Landriscini 2013)

En opinión Alvaro (2013) y Rofman (2013), un factor que incide en la diferenciación y el desenvolvimiento de los productores en la región del Alto Valle, se relaciona con el grado modernización productiva que estos alcanzan en sus predios. Este factor actúa condicionando diferencialmente la capacidad de producir frutas en cantidad y calidad, que les permitirá a los productores aprovechar los contextos favorables y, les brindaría mayores fortalezas para afrontar las coyunturas desfavorables.

Durante el desarrollo de la década pasada, los principales cambios tecnológicos de las plantaciones estuvieron centradas promoción de nuevos porta injertos, variedades comerciales, marcos de plantación con alta densidad -entre 1000 y 2000 plantas por ha-, entre otros aspectos⁶ (Villarreal *et al.* 2004). En definitiva, un conjunto de recomendaciones dispuestas a reducir los tiempos de espera de entrada en producción y acrecentar la obtención de frutas de calidad superior. Pero que conllevan un aumento significativo de los costos de reconversión (Tsakoumagkos y Bendini 2002).

Según (Bendini, *et al.* 2009), otro de los aspectos que cobraría relevancia en la diferenciación entre los productores frutícolas al presente es el desarrollo de diversas estrategias para la obtención de ingresos. En este sentido, un gran numero productores frutícolas han reimpulsado estrategias para la inserción agraria y extra

⁶ Un compendio completo de las recomendaciones lo encontramos en el Manual de pautas tecnológicas de INTA Alto Valle , donde se dan recomendaciones técnicas para desarrollar plantaciones “modernas” Para más información ver Villarreal *et al.* (2004)

agraria de la fuerza del trabajo familiar y de diversificación productiva. Por lo tanto, la combinación de actividades, si bien no es un fenómeno actual, cobraría nuevamente relevancia por su significación y serviría en la identificación de diversos perfiles entre los productores (Alvaro 2013).

Otro factor que marcaría diferencias entre los productores primarios, se vincula a las relaciones y acuerdos comerciales que desarrollan. Sobre este tema De Jong (2010), analizando los procesos de re organización de las empresas integradas líderes acontecidos en la década pasada, señalaba la presencia de cambios en las relaciones comerciales entre estas empresas y el sector de la producción primaria independiente.

Dentro de las nuevas estrategias empresariales se podría observar que algunas no buscaron avanzar en el control directo de la superficie -incluso en algunos casos han comenzado un proceso de restructuración que las llevo a desprenderse de parte de su superficie productiva⁷ e instalaciones- y en cambio aspiraron a desarrollar una tercerización de la oferta de frutas a fin de aprovisionarse de materia prima de productores medianos y pequeños independientes que presentasen cosechas de muy buena calidad y cantidad (Tsakoumagkos 2006).

En opinión de Preiss (2004), en la actualidad las relaciones entre los actores de la trama frutícola de la región del Alto Valle se desenvuelven bajo un mercado regional de frutas en fresco de carácter oligopsónico. Situación que favorece la aparición de asimetrías en el poder de negociación, que se expresarían en los términos de los acuerdos entre los productores primarios y los actores ligados al empaque y comercialización.

Sobre este tema, Rofman (2013) analiza los principales tipos acuerdos que desarrollan los productores independientes al momento de comercializar su producción en el periodo de cosecha en el ámbito de la región del Alto Valle. Entre los que visualiza están: los *acuerdos verbales*, pero dicho autor considera que los mismos funcionarían como un contrato escrito, en el cual el productor al entregar su

⁷ De acuerdo a De Jong (2010), estas modificaciones surgirían como respuesta al error cometido en su estrategia del autoabastecimiento, ya que por las características intensivas del cultivo se verían imposibilitados de conseguir la cantidad y calidad necesaria. En la región, en los últimos años, se puede observar que algunas de las empresas integradas líderes iniciaron procesos de re estructuración interna de sus organizaciones, que se evidencia con el desprendimiento de parte de su superficie e infraestructura edilicia y re organización de sus organigramas internos.

producción también fija el monto de la transacción. Recibiendo un pago a cuenta y el resto en cuotas que termina con una liquidación o pago final antes de iniciar otra cosecha.

Contratos por escrito, bajo esta modalidad el comprador fija el precio a cambio de financiaría los insumos que requiere el productor, además el empaque efectúa el control técnico y dicta gran parte de la planificación del trabajo, logrando así garantizarse la calidad de la fruta que arribara al empaque.

Y por último, analiza los *contratos de consignación*, donde el productor especifica el volumen entrega, no así el precio. Siendo en opinión de dicho autor, la forma de vinculación la más desventajosa ya que no le permite elegir otro comprador, con el agravante de que el precio surge después de que producción fue enviada al empaque.

Asimismo, se puede observar que algunas de las empresas origen asociativo del ámbito de estudio, desarrollan acuerdos comerciales con productores independientes mediante una estrategia de *cuasi o semi integración* a través de un acuerdo verbal entre las partes, por el cual la empresa recibe la producción del productor independiente para ser comercializa en conjunto con la de los socios. En el ámbito de estas empresas el productor independiente es reconocido por el nombre de *socio adherente*.

Rofman (2013) analiza este proceso de semi integración con él agente comercial, caracterizado por el productor que aporta su producción y la empresa financia los costos asociados al acondicionamiento y empaque de la fruta. Y considera que bajo forma comercial permite mantener a este sector de productores dentro de la definición de independientes, ya que estos no procuran conformar estructuras de comercialización propias.

A modo de conclusión, traeremos las ideas de Bendini y Alvaro (2008), quienes destacan que los cambios del desarrollo histórico de la actividad frutícola y sus actores, como así también, la heterogeneidad presente entre los productores pequeños de la región, nos permitirían contextualizar la construcción de perfiles diferenciales que contribuyan en la comprensión de la diversidad de niveles de capitalización, estrategias comerciales, productivas y ocupacionales entre los mismos.

5. Reseña de las políticas públicas, programas e instrumentos para la fruticultura de la provincia del Neuquén

5.1 Políticas y acciones desarrolladas desde el gobierno provincial

Un elemento clave para analizar el marco que da sustento a las políticas públicas provinciales lo brinda la Ley Provincial 2.669/09, en la cual queda establecido el Plan Productivo Provincial, marco legal donde están fijadas las principales políticas de Estado. Para dar cumplimiento a lo expuesto en el cuerpo de la ley, se estableció como autoridades de aplicación a la Subsecretaría de Desarrollo Económico, la Subsecretaría de Medio Ambiente y el Centro PyME ADENEU.

Este último organismo, asumió el liderazgo en la temática y en el año 2007 creó ocho Plataformas de Acuerdo Sectorial (PAS) que sirvieron en la búsqueda de consenso y definición de compromiso, políticas y acciones entre los actores clave de cada sector. Uno de los principales resultados de las PAS fue la elaboración de Documento Sectorial Integral, que contiene un breve diagnóstico del sector y donde se expusieron las posibles líneas de política pública -bajo la figura de programas- que se deberían desarrollar. A continuación, se reseñan brevemente los principales programas que efectivamente desarrollaron acciones concretas en el marco del Plan Productivo Provincial.

El *Programa de Modernización de la Estructura Productiva* se plantea como objetivos primordiales el diseño de políticas para el incentivo de la reconversión y diversificación, la radicación de nuevas actividades productivas, el fomento de la incorporación de productores al Fondo Compensador de Granizo y la generación de información censal, que sea equiparable a los censos realizados por la Provincia de Río Negro, que permitan la definición de políticas y estrategias regionales.

En este sentido, en una entrevista a Facundo Lopez Raggi (2015), gerente general de Centro PyME ADENUE, sobre los alcances de este instrumento y más concretamente en el caso de proyectos productivos para la reconversión de plantaciones frutícolas, dijo:

...”Del total de la oferta crediticia de las instituciones públicas de la provincia del Neuquén destinado al desarrollo de proyectos productivos en el año 2015, aquellos vinculados al sector agropecuario representaron el 19% del total, y de este monto solo un porcentaje menor tuvo como destino las inversiones para la reconversión de montes frutícolas”...

Por Ley Provincial 2.507/08, se creó el Ente Compensar Agrícola (ECA), organismo que administra el *Programa Fondo Compensador de Daños por Granizo*. Dicho programa les permite contar a los productores con un importante reaseguró frente eventuales pérdidas ocasionados granizo, siendo un programa de gran aceptación y utilización entre los productores frutícolas del área.

Dentro de los objetivos que contemplaban la generación de información del sector, hasta el presente no se encuentran avances significativos. En este sentido, el actual gobernador de la provincia Omar Gutiérrez⁸ plantea la necesidad y «próxima ejecución» de un censo de los productores frutícolas, del cual hasta el momento de finalización del presente estudio no se conocen avances.

El *Programa de Financiamiento de Proyectos e Inversiones* busca incrementar y diversificar las líneas de financiamiento disponibles para el desarrollo de proyectos. En la actualidad, las principales líneas están centradas en la consolidación de una oferta crediticia para el apoyo en el desarrollo de inversiones productivas en la provincia, las cuales están vinculadas a diferentes instituciones públicas como el Centro PyME-ADENEU, IADEP, Banco Provincia del Neuquén SA, CFI, COPADE.

De acuerdo con Facundo López Raggi (2015), esto «permitió contar con una amplia cartera de apoyo financiero, que se adapta a las necesidades de los distintos productores». En comparación con los métodos de mandatos anteriores, «esta metodología permitió al gobierno un control más estricto en el destino de los fondos». En concordancia con este planteo, podemos observar que del total de los 161 millones de pesos destinados al desarrollo de inversiones productivas en el año 2015, los créditos representaron el 98 % y el restante 2 % fueron aportes no reintegrables (Centro PyME - ADENEU, 2015).

El *Programa de Desarrollo de Empaque, Frio y Agroindustrias*, desde el ámbito provincial los instrumentos de apoyo para el cumplimiento de este objetivo se concentran en el desarrollo de líneas de créditos destinados a pequeños empaques y productores, para ser utilizados en la compra de insumos de empaque y el pago de servicios de empaque de frutas. Según, Facundo Lopez Raggi (2015) ...” *esta línea de créditos conto con escaso interés de parte de los posibles interesados*”...

⁸ Disponible en: <http://www.neuqueninforma.gob.ar/gutierrez-dara-un-fuerte-impulso-a-la-produccion-provincial-2/>

El *Programa de Calidad Integral y Sanidad Frutícola* apunta al mantenimiento y la profundización de la participación de la provincia dentro de los programas de lucha fitosanitaria regionales y la implementación de sistemas de certificación de calidad y protocolos de elaboración de productos con normas propias de la provincia.

Al presente, el principal programa en vigencia impulsado desde el ámbito provincial es el fondo rotatorio para el financiamiento de emisores de feromonas, utilizados en la técnica de confusión sexual (TCS) para el control de la plaga carpocapsa. Bajo esta operatoria, el Gobierno se encarga de concentrar la oferta y comprar los emisores de feromonas a los proveedores. Luego realiza la entrega a los productores, lo que permite garantizar los mecanismos financieros para el acceso a los insumos clave para el desarrollo de la TCS (Bevilacqua *et al.* 2014).

Programa de Fomento al Asociativismo: intentó impulsar la formación de grupos de productores coordinados para la comercialización conjunta, que no lograron prosperar más allá de su etapa inicial. Estas experiencias impulsadas desde Centro PyME-ADENEU, buscaban trabajar con los productores relacionados a los proyectos de inversión de fondos nacionales del ex Ministerio de Agricultura, de la Nación.

Los esfuerzos del *Programa para el Desarrollo del Mercado Interno* estaban centrados en la búsqueda del incremento del consumo per cápita de frutas de pepita y carozo, como así también la identificación de nuevos mercados. En ese sentido, desde el Gobierno provincial se buscó promocionar la conformación de un espacio para participación de todos los actores interesados y vinculados a la producción frutícola, con el fin de analizar y desarrollar estrategias para el fomentar el consumo interno. Sin embargo, en palabras de Facundo Lopez Raggi (2015): ...*“Este espacio no logró la concreción de sus objetivos por la falta de acuerdo entre la provincia y el sector de los empaques, en relación a quiénes y en qué porcentaje financiarían los gastos de las acciones planteadas”*...

5.2. Políticas y acciones surgidos desde el ámbito nacional

Iniciada la cosecha 2002-2003 y con la salida de la paridad cambiaria del 1 a 1, se inició una etapa de expectativas favorables para el sector frutícola (Rofman 2013). Bajo un contexto favorable y de auge económico en el país se observó desde

la órbita nacional un cambio en el relacionamiento con los actores políticos tanto provinciales como municipales, en la búsqueda de apoyo y consenso para el desarrollo de lineamientos de políticas públicas para el sector. En este sentido, Calonge. *et al.* (2011) señalan que estos cambios tenían la intención de modificar tanto las formas de relacionamientos existentes, como así también, los instrumentos que las instituciones del Gobierno nacional empleaban en su intención de apoyar al sector primario de la fruticultura.

Para lograr este objetivo se posicionó en la región un grupo de trabajo territorial *ad hoc* de profesionales dependientes de la Secretaría de Economías Regionales del Ministerio de Agricultura de la Nación. Estos profesionales fueron quienes articulando con los Gobiernos provinciales y municipales e implementaron acciones de desarrollo y fomento para el sector a nivel regional (Bevilacqua *et al.* 2014). Bajo este contexto, se priorizaron tres grandes lineamientos de acción:

- a) El desarrollo de un número importante de inversiones relacionadas con la infraestructura e insumos de empaque y frío que buscaban ser el aliciente para fomentar el asociativismo entre productores. Si bien fueron ejecutadas numerosas inversiones en distintas localidades del Alto Valle, estas experiencias alcanzaron un muy heterogéneo grado de éxito. En las localidades bajo estudio esta inactiva dio como fruto la construcción de una cámara de conservación frigorífica, entregada en comodato por el municipio del a ciudad de Centenario aun pequeño grupo de productores.
- b) Se impulsó el Observatorio Frutícola de Pera y Manzana, el cual buscaba conformar una instancia interinstitucional para la recopilación, análisis y difusión de información estratégica del sector (Calonge *et al.* 2011 y Bevilacqua *et al.* 2014). Las presiones de algunos de los actores que participaron del espacio llevaron a la no aceptación de aquellos datos considerados más sensibles, como los precios pagados y costos de producción primarios, que termino debilitando el espacio, el cual finalmente fue discontinuado.
- c) Se intentaron propiciar experiencias piloto en las cuales los productores eran convocados a participar del programa *Frutas para Todos*, en la búsqueda de alternativas que permitieran el acceso al mercado interno a los pequeños y medianos productores. Esta propuesta tuvo escaso éxito, por la falta de logística

y por el oportunismo mostrados por los productores, lo que motivó que fuera rápidamente discontinuado.

Ya sobre fines de la década del 2010 ante el agravamiento de la situación económica del país sumado a inconvenientes comerciales con los mercados extranjeros, le supusieron un freno a la actividad frutícola y a la larga terminaron arrastrándola hacia un nuevo contexto de crisis. La cual tendría su máxima expresión social en el año 2015, cuando el sector de los productores llevó adelante distintos cortes de rutas como modo de protesta, ante lo que consideraban una falta de apoyo del Gobierno provincial y nacional para enfrentar el contexto adverso que enfrentaban.

Frente a dicho escenario, se puede visualizar retroceso en la lógica de intervención del Gobierno nacional el cual comenzó a dar prioridad a la utilización de fondos para ser entregados como créditos a tasa subsidiada y en cada vez mayor medida aportes no reintegrables ANR como principal instrumento de apoyo para los productores primarios.

5.3. *El gran proyecto que no pudo ser*

A nivel regional, frente al escenario desfavorable que empezaba a visualizarse desde mediados de la década del 2000 y que ponía en evidencia las falencias estructurales del complejo frutícola regional (Landriscini 2013), los diversos actores que integran la actividad frutícola se comprometieron con una iniciativa que buscaba plasmar una estrategia regional que hiciera frente al actual contexto. Así, en el 2008 se definieron los lineamientos estratégicos del Plan Frutícola Integral de Río Negro y Neuquén (PFI), que buscaba conformar un plan de trabajo a corto y mediano plazo que coordinara los esfuerzos de todos los actores para lograr el desarrollo sustentable de la actividad regional.

Si bien autores como Calonge *et al.* (2011) y Rofman (2013) vieron en su elaboración un meritorio trabajo en pos de lograr la coordinación, la cooperación, el entendimiento y el consenso entre actores que *a priori* permitiría afianzar la actividad productiva, dicho espacio no logró prosperar. Sobre este tema, López Raggi (2015) opinaba en entrevista que...*"los intereses contrapuestos entre los participantes, principalmente entre productores y empacadores, como así también, por el escaso compromiso político a nivel nacional, generaron que el proyecto no prospere"....*

6. Reseña sobre los costos de transacción económicos

Al analizar las diferencias entre las escuelas económica clásica y la neo institucional, North (1998) señala que el déficit en el análisis teórico neoclásico es suponer que los CTE pueden ser cero en un *mercado real* ya que la incertidumbre, la negociación en mercados oligopsonios y monopólicos, las asimetrías de información y el oportunismo originan *imperfecciones en el mercado* que nos alejan del mundo idílico planteado desde la visión de análisis clásico.

El objetivo del análisis económico bajo la perspectiva de los CTE es la identificación de las características o fuentes de una transacción que hacen al intercambio problemático o sumamente costoso. Como así también, definir los arreglos institucionales que abarcan desde el mercado, firmas u otras formas híbridas, que coordinan de manera eficiente la transacción de tal forma que la alternativa observada será la que logre minimizar los CTE (Salgado 2003). Bajo esta perspectiva económica, la realización de una transacción no dependerá únicamente de los precios de equilibrio, sino también, de los CTE asociados a la misma (Ayala Espino 1999).

Williamson (2009) plantea el estudio de la organización económica en un ambiente donde los CTE cobran relevancia por la existencia de oportunismo y racionalidad limitada e información incompleta entre los actores, como un problema de contratación y toma la transacción⁹ como punto de referencia. Y distingue entre los CTE que surgen *ex ante* de la transacción los cuales están asociados a la elaboración, la negociación, la salvaguarda de un acuerdo, la búsqueda y obtención de información y los CTE *ex post* que surgen de los procesos vigilancia y de hacer efectivos los acuerdos alcanzados.

Dicho autor caracteriza a la transacción en base a tres atributos, la presencia de activos específicos (son inversiones en apoyo de una transacción particular, distingüendo entre de sitio, físicos, humanos y especiales), la incertidumbre (generada por el comportamiento oportunista y la racionalidad limitada) y la frecuencia de las mismas. Estos atributos condicionan a los agentes económicos

⁹ La transacción ocurre cuando se transfiere el bien o servicio, entre interfaces tecnológicamente separable, es decir termina una etapa de actividad e inicia otra Williamson cito en (García y Mercado, 2011)

para alinearse bajo distintos arreglos persiguiendo aquellos que les represente menores costos de transacción (Barbero 2006).

Bajo esta perspectiva teórica se desarrollaran acuerdos y formas de organización que se adaptaran a las características de los activos específicos, la incertidumbre y la frecuencia de las transacciones. Y a su vez, estas transacciones estarán condicionados por la estructura de gobernación, bajo el cual se desenvuelven los actores (Salgado 2003 y García y Mercado 2011).

Sobre este último tema, Williamson (2000) considera distintos niveles de análisis¹⁰ sobre el rol y funciones que cumplen las instituciones, pero considera que este enfoque teórico se centra en el nivel de las reglas formales dentro del cual están las instituciones formales, legales, gobierno, entre otras. Y el nivel de la *gobernanza* que es el ambiente en el que se desarrollan los arreglos al interior de las firmas u organizaciones comerciales, como así también, entre estas y otros actores. Considerando que los niveles se conectan bajo un orden de mayor a menor jerarquía y que el nivel más alto impone restricciones en el nivel inmediatamente.

Podemos observar que gran parte de los trabajos empíricos desarrollados en esta temática utilizan las ideas de Williamson (2009), quien señala que la investigaciones empíricas que utilizan estas abordaje, no intentan la medición directa de los CTE. Sino que intenta saber si las relaciones de la organización económica bajo estudio, se corresponden a los atributos de las transacciones, las prácticas de contracción y estructuras de gobernación como lo pronostica el enfoque (García y Mercado 2011).

Estos atributos por los cuales caracteriza la transacción pueden ser operacionalizados en variables de carácter empírico que permiten la recolección de datos, que posibilitan inferir sobre la elección entre diferentes formas de organización (Escobal 2001 y Barbero 2006). Por tal motivo, este enfoque ha permitido incorporar ideas útiles en los tomadores de decisiones políticas en

¹⁰ Williamson (2000) reconoce cuatro niveles, el superior es el de los valores sociales, el segundo el de las instituciones formales, el tercero es el de la gobernancia y el cuarto implica la asignación de recursos, que se corresponde con el nivel de análisis proveniente de la economía clásica. Cada nivel posee diferentes escalas temporales para poder producir cambios a su interior, según el autor el que requiere mayores tiempos es el nivel de los valores sociales (la sociedad en su conjunto), siguiéndoles los demás en forma decreciente.

distintos países, principalmente en aquellos que poseen economías en desarrollo (Shelanski y Klein 1995 y Macher y Richman, 2008).

Apoyándonos en la propuesta de Williamson, el trabajo de recolección de datos incluirá variables empíricas que *a priori* tendrían relación con los CTE de las transacciones de frutas de pepitas para consumo en frescos en el ámbito de estudio, con el fin de observar si estas pueden aportar en la diferenciación y caracterización de los productores. Por tal motivo, resulta importante como paso previo analizar los aportes de diversos autores que han comenzado a visualizar el rol de los CTE en el medio agropecuario de Latinoamérica y Argentina, con el fin de identificar las posibles variables por incluir.

En este sentido y para América Latina, Schejtman (1998) y Kjollerström (2004) encontraron entre los principales atributos que incidirían en los CTE están la especificidad del producto, el grado de organización de los productores, las fallas del mercado, la desconfianza en las instituciones, el aseguramiento de la cantidad, la calidad del producto, los costos de transporte y las distancias a los mercados.

En su trabajo, Escobal (2001) realiza una primera aproximación hacia la evaluación empírica de los factores que determinan las estrategias de vinculación al mercado de parte de los productores agrarios en el Perú. El autor encontró que las variables empíricas más relevantes son las distancias y el tiempo de llegada al mercado, la experiencia del productor en el mercado, la antigüedad y estabilidad de las relaciones comerciales y los recursos que invierte en la búsqueda de información y supervisión de los acuerdos.

Barbero (2006) utilizó los CTE para estudiar la comercialización de cebolla en la zona de Bahía Blanca. Su trabajo analiza cuáles son las razones que determinarían que los productores elijan un canal específico de comercialización. Haciendo uso de un modelo logit multinomial para estudiar cuáles son las variables asociadas a los CTE, que inciden en la toma de decisión de los agentes a la hora de elegir entre la venta *spot* o la utilización de transacciones más complejas, Barbero encuentra que el tamaño de la empresa, la inversión en activos físicos y la capacidad de generar relaciones estables favorecen las probabilidades de articular transacciones más complejas, ya sea utilizando mecanismos de integración verticales o por contratos a largo plazo.

7. Selección de los aspectos de análisis

Ya finalizando el desarrollo del presente capítulo y a través de la revisión bibliografía específica sobre la temática de estudio, el análisis de la información secundaria, la revisión histórica de los cambios acontecidos en la actividad frutícola, la información proveniente de informantes calificados y teniendo presentes los objetivos perseguidos fueron seleccionados los principales aspectos que *a priori* permitirían diferenciar los productores frutícolas en estudio.

Entre los aspectos de mayor relevancia para la tipificación y caracterización de productores frutícolas de las localidades de Centenario y Vista Alegre, se consideró incluir los relacionados con las escalas productivas, técnica-productivas, maquinarias, características sociales, económicas, comerciales, de gestión predial, mano de obra, asesoramiento, entre otros. Asimismo, en relación a los CTE incluyeron variables empíricas que brinden información sobre la presencia de infraestructuras específicas y recursos humanos relacionados al empaque y conservación, integración comercial entre productores, acceso información, características de los acuerdos comerciales, fletes, entre otras. Y finalmente, se incorporaron como variables accesorias preguntas relacionadas a los principales lineamientos e instrumentos políticos para el sector frutícola neuquino y los temas priorizados por los productores para desarrollar a futuro.

Capítulo III

Materiales y método

1. Área de estudio

Las localidades de Centenario y Vista Alegre se encuentran ubicadas en la margen derecha del valle inferior del río Neuquén, sobre una franja de valle de unas 4600 ha, de alrededor de 1,5 km de ancho medio en el sentido NO-SE desde el dique de derivación Ing. Ballester hasta unos 10 km aguas arriba de la confluencia de los ríos Neuquén y Limay. Dicha área linda hacia el norte y este con la provincia de Río Negro, al oeste con las mesetas -dedicadas principalmente a la cría extensiva de pequeño ganado caprino y vacuno- y al sur con la ciudad de Neuquén.

2. Población de estudio

La población de estudio fueron todos aquellos productores del área antes señalada que incluyeran el cultivo de frutales de pepita en sus planteos productivos al momento del estudio. Se incluyeron criterios de exclusión de productores por censar. Los criterios utilizados fueron:

- a) El o los predios deben estar situado en el ejido de las localidades de Centenario y Vista Alegre
- b) contar, como mínimo, con un 5% de la superficie total afectada al cultivo de frutales de pepita;
- c) haber efectuado labores de poda y control de carpocapsa¹¹ en sus plantaciones durante la última temporada.

3. Planificación del trabajo

Considerando las características propias del área de estudio, la actividad y el potencial número de productores frutícola presentes en las localidades, como así también teniendo presente la necesidad de obtener información de carácter primaria actualizada, fue que se seleccionó realizar la recopilación de información a través del censo de productores frutícolas.

¹¹ Dando cumplimiento a la ley provincial 2.442/03 Donde se declara obligatoriedad del control activo de la plaga carpocapsa (*Cydia pomonella*) en todo el ámbito del territorio provincial

Para la correcta realización de un censo agropecuario, FAO (1996) recomienda planificar anticipadamente los principales pasos que permitan el correcto desarrollo y éxito de la actividad. En este sentido, siguiendo estas sugerencias, las secuencias desarrolladas fueron:

- a) preparación de planos y mapas con información del área de estudio;
- b) elaboración del padrón de productores.
- c) construcción de los cuestionarios
- d) recabado de la información, a través de entrevistas personales.

3.1. Preparación de planos y mapas

En el presente trabajo, se utilizó la cartografía proveniente de la Dirección Provincial de Catastro e Información Territorial de la provincia del Neuquén. Con este paso se pudo realizar una primera identificación geográfica de los predios.

3.2. Elaboración del padrón de productores

Según FAO (1996), la elaboración del padrón resulta la actividad preparatoria más importante en un procedimiento de censado de productores. En este sentido, este estudio se encontró con la dificultad de no poseer un padrón confiable de los productores frutícolas presentes. La mayoría de los padrones están basados en los datos RENSPA y utilizan la figura del titular en dicho registro, sin constatar si dicha persona realmente es quien gestiona y usufructúa del predio.

El conocimiento empírico del área de estudio y la información aportada por informantes calificados, permitió contemplar anticipadamente que la utilización de este criterio podría conllevar a la sobrestimación del verdadero número de productores a censar. Por tal motivo y con el fin de ajustar el padrón se procedió a realizar un trabajo de revisión y cruzamiento de diversas fuentes de información primaria, secundaria y la proporcionada por informantes calificados.

En primera instancia, se recurrió a la recopilación de información proveniente de la AER Centenario de INTA e informantes calificados, entre los que estuvieron: inspectores de campo de SENASA, profesionales de empresas de empaque y conservación de las localidades. Con la información recogida se realizó una primera aproximación para la confección de un primer padrón de los productores presentes en el área de estudio.

En una segunda instancia se efectuó la vinculación con la Cámara de Productores de Centenario y Vista Alegre y el Consorcio de Riego y Drenaje de Centenario y Vista Alegre, con el fin de obtener información que permitiera corregir y ajustar el primer padrón obtenido. Este paso permitió la identificación de situaciones que generan un sobredimensionamiento en el número de productores cuando se utiliza como única fuente de información los datos registrados en el RENSPA. Estas situaciones fueron confirmadas al momento de realización de la entrevista a los productores previamente identificados. Las principales distorsiones visualizadas al momento de conformar resultaron ser:

- a) productores con establecimientos tanto a su nombre, como alguno bajo el tipo jurídico de S. A. o S. R. L.;
- b) productores que registran predios bajo su propio nombre, como así también, de distintos integrantes de su núcleo familiar (hijos, esposas, predios bajo sucesiones familiares), pero todos funcionan como una unidad económica y bajo una única gestión usufrutuada por el productor.

Para finalizar esta etapa, se efectuaron recorridos para llevar adelante una inspección visual de los establecimientos identificados en las etapas anteriores con el fin de verificar su estado. En este punto se logró reconocer y excluir del padrón a los productores que habían abandonado la actividad frutícola. Asimismo, permitió verificar si se había excluido algún productor que no hubieran sido contemplados con anticipación en el padrón conformado.

En el siguiente cuadro se presenta un resumen con las etapas desarrolladas y las principales fuentes de información relevadas para la confección del padrón de productores. En la figura n° 2, se puede observar el mapa con la localización aproximada de los establecimientos que poseen y cultivaban frutales de pepita al momento de realizar el relevamiento censal.

Fuente/Producto	Etapa n.º 1	Etapa n.º 2	Etapa n.º 3
Fuente de datos	INTA AER Centenario, informantes calificados (SENASA, profesionales del sector público y privado)	PACVA y CRDCyVA	Inspección a campo y constatación visual
Producto	Primera estimación del número de productores y establecimientos, superficies, estructuras productivas.	Depuración del número de productores frutícolas, información de contacto y ajuste de estructura productiva	Depuración del número de establecimientos y productores que no cumplieron con los requisitos de inclusión
Número de productores	149	126	105
Número de establecimientos	231	231	209

Tabla n° 1 - Fases para la conformación del padrón de productores

Fuente: Elaboracion propia.

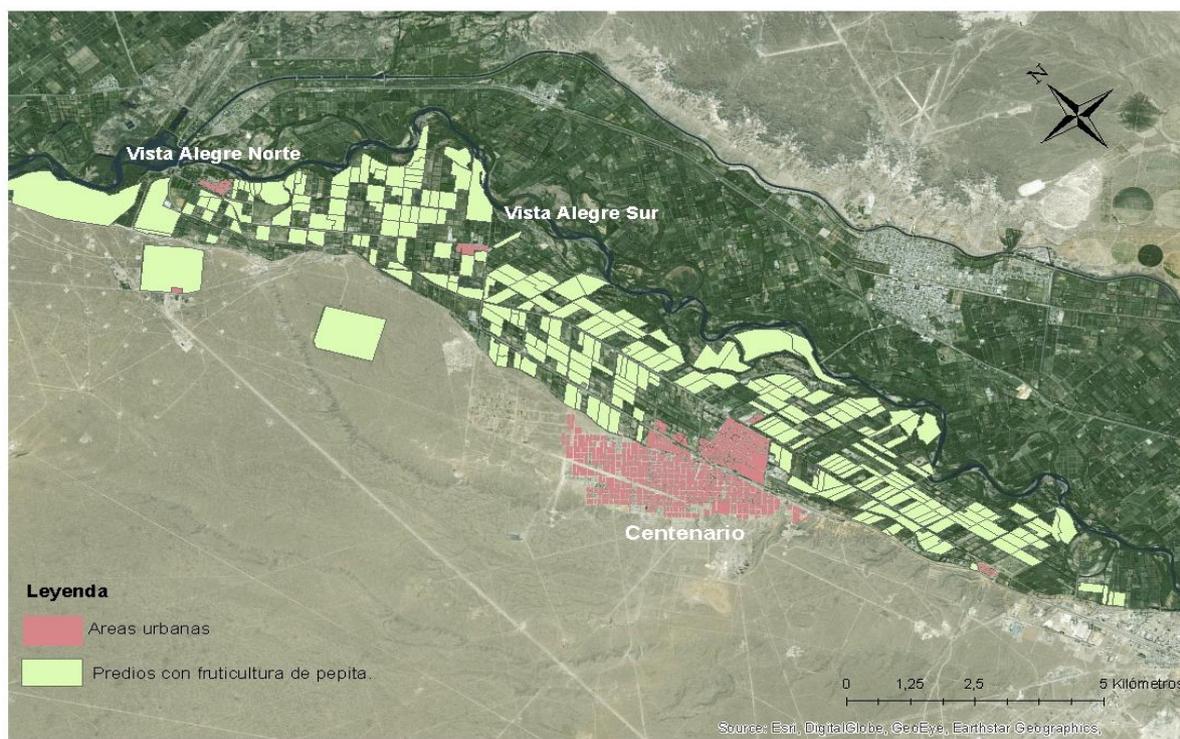


Figura n° 3 - Distribución aproximada de los predios incluidos en el estudio

Fuente: Elaboración propia 2015.

3.3. Construcción del cuestionario

Para la construcción del cuestionario, se tuvieron en cuenta aquellos y aspectos identificados en la construcción del marco teórico. En su elaboración se contempló el agrupamiento y ordenamiento de las preguntas para que estas tuvieran correlación con los temas tratados y para que, a su vez, permitieran una breve introducción al inicio de la temática para anticipar al encuestado sobre el carácter de las próximas interrogaciones.

Una vez diseñado y estructurado el cuestionario, se procedió a consultar a personal de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro, la facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad del Comahue, INTA y profesionales de la actividad pública de la provincia del Neuquén. Esto permitió realizar un primer ajuste a partir de las sugerencias aportadas.

Finalmente, se probó el cuestionario con tres productores utilizando la técnica *know groups*, que implica testarlo frente a productores que presenten características muy diferentes, con el objeto de detectar errores y falencias del instrumento. Esta instancia permitió realizar los últimos ajustes previos al trabajo de campo (Baranger 1992). (Ver anexo A)

3.4. Recolección de los datos

Una vez determinado el método de recolección de datos, definido el padrón de productores, construido el instrumento (cuestionario), desarrollado un plan de trabajo y habiendo previamente informado a los productores del área a través del Consorcio de Riego y Drenaje de Centenario y Vista Alegre y la Cámara de Productores Agrarios de Centenario y Vista Alegre, sobre la realización del estudio, dio inicio el procedimiento de censo¹² a mediados de febrero de 2015 y el cual se extendió hasta mediados de julio de 2015.

4. Análisis de los datos y caracterización de los tipos de productores presentes en el área de investigación

Con base en la información recabada se obtuvieron y/o elaboraron variables tanto de naturaleza cuantitativa, como cualitativa que fueran útiles para la caracterización y tipificación de los fruticultores presentes en el área de estudio. La

¹² En esta instancia se contó con la colaboración de un profesional vinculado a la extensión frutícola de la AER Centenario de INTA, para llevar adelante el censo de los productores.

metodología utilizada en la caracterización y tipificación de los fruticultores se describe a continuación:

- a) revisión de los cuestionarios: En esta fase se buscó identificar y corregir las posibles fuentes de error. Se diseñó una base de datos en Excel 2003 Microsoft Office en donde se concentraron los datos obtenidos en campo en primera instancia.
- b) Una vez habiendo finalizado la etapa de recolección de datos, en función de las recomendaciones de (Hair *et al.* 1999), se realizó una recodificación, clasificación y el ordenamiento de los datos de las variables de acuerdo a los aspectos a estudiar. Lográndose obtener una base de datos plausible de ser utilizada en los posteriores análisis (a partir de este punto se procedió a trabajar haciendo uso del programa estadístico SPSS versión 22). Una vez confeccionada la base de datos se procedió a realizar un primer análisis mediante técnicas de estadística descriptiva, con el fin de poder caracterizar y describir la población de productores frutícolas en forma agregada, los resultados obtenidos se exponen en el siguiente capítulo.
- c) Ya finalizada la descripción general de la población se procedió a utilizar técnicas de estadística multivariada bajo un carácter exploratorio, con el fin de analizar simultáneamente grupos de variables para cada productor. Estas técnicas resultan ser una herramienta idónea, debido a los productores viven y desenvuelven sus actividades productivas y comerciales en una realidad compleja donde interactúan simultáneamente varios elementos o componentes (Hair *et al.* 1999 y Jolliffe 2002).

Las etapas básicas sugeridas por el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (RIMISP) para el análisis de los datos multivariados en el desarrollo de una tipología de productores comprenden la búsqueda y selección de atributos que efectivamente aporten en la diferenciación de los productores, la reducción de la dimensionalidad de la información y por último, clasificación, determinación y descripción de los tipos seleccionados (Escobar y Berdegue 1990 y Köbrich *et al.* 2003).

4.1. Inicio de la selección de variables

En este apartado es importante considerar los aportes de Escobar y Berdegue (1990), quienes nos recuerdan que se debe tener presente que aunque una variable pueda ser considerada como importante desde el plano teórico, esto no da garantías de que esta posea una varianza razonable dentro de la población de productores aportando significativamente en la diferenciación de los mismos.

Por tal motivo, la selección inicial de variables activas se realizó con el apoyo de estadística descriptiva y el análisis de asociación entre las variables. Siguiendo las recomendaciones utilizadas (Paz et al. 2000 y Köbrich et al. 2003), se procedió a eliminar todas aquellas variables que presentaron un coeficiente de variación menor a 0.5. Ya que se considera que dichas variables no poseerán una fuerte capacidad discriminatoria dentro de la población en estudio, por presentar una considerable homogeneidad entre los individuos.

4.2. Confección de matriz de datos y reducción de la información

En esta etapa se procedió a utilizar la técnica de Análisis de Componentes Principales (ACP) bajo una perspectiva exploratoria, con el objetivo de resumir los datos previamente analizados (Hair et al. 1999 y Jolliffe 2002). Ejemplo de la utilización de esta técnica, bajo dicha perspectiva y similares fines, lo encontramos en diversos trabajos de caracterización y tipificación de productores como los desarrollados por Köbrich et al. (2003), Bidogeza et al. (2008), Chavez et al. (2010), Delgado et al. (2011), Hryniewski et al. (2011), Stupino et al. (2013) y Avendaño (2015).

El ACP es una técnica de análisis multivariante perteneciente a la familia de técnicas factoriales, que tiene como objetivo transformar un conjunto de variables originales a través de las combinaciones lineales entre las variables de manera tal que expliquen la mayor parte de la variación total de un conjunto de datos. Esta reducción se consigue mediante la transformación en un nuevo conjunto de variables, llamados componentes principales, que no están correlacionados entre sí, y están clasificados de forma unos pocos conservan la mayor parte de la variación presente en todas las variables originales (Jolliffe 2002).

Para lograr el objetivo perseguido con este paso y previo a la utilización de técnicas de clúster, se requirió de la iteración de la siguiente secuencia de pasos, que

finalmente permitió alcanzar una solución factorial satisfactoria a los fines perseguidos. En primera instancia y debido a que en la matriz utilizada las variables originales estaban medidas en diferentes unidades, se procedió su estandarización (a través del cálculo de las puntuaciones Z).

a). se analizaron los supuestos y estadísticos que permiten valorar la bondad del ajuste o adecuación de los datos analizados para su posterior uso en un análisis del tipo factorial. Entre los que se incluyen la observación del número de correlaciones significativas presentes, identificación y selección entre pares de variables altamente correlacionadas, cálculo del test de esfericidad de Bartlett e índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) (Jolliffe 2002 y Köbrich *et al.* 2003). Finalmente, atendiendo a las recomendaciones expuestas por Hair *et al.* (1999), en lo que respecta a la relación del número de casos y variables a incluir se tuvo presente seleccionar y limitar el número de variables activas en la construcción de la matriz de correlaciones. Una vez obtenida una matriz de datos que cumpliera con estos requisitos previos y que sirviera a los fines del presente estudio se procedió a su análisis bajo las técnicas de ACP.

b) análisis de la comunalidades para cada una de las variables originales incluidas, este valor nos expresa la proporción de varianza que aporta al conjunto de los componentes visualizados cada variable. Se considera que para que una variable resulte significativa en la solución factorial la misma debe alcanzar un valor mínimo de 0,5 de comunalidad (Hair. *et al.* 1999).

c) definición del número de componentes, para esto se utilizara el criterio de raíz latente, por el cual solo se consideran todos los componentes con raíces latentes o auto valores mayores a 1. Con este método se considera que todos los auto valores menores que 1, no son significativas y por tanto, se desestiman a la hora de incorporarlos a la interpretación (Hair. *et al.* 1999).

d) identificación y rotación de los componentes, en el ACP se definen un nuevo conjunto de variables, combinación lineal de las originales, denominadas componentes. Mediante esta definición, y su formalismo matricial, estos componentes se pueden considerar como unos nuevos ejes que representan la nube de puntos que forman las variables originales. Así la proyección de la nube de puntos sobre los componentes sirve para interpretar la relación entre las diferentes

variables. Sin embargo, su interpretación, a veces, puede llegar a ser muy compleja, por lo que se puede recurrir a la rotación de los componentes (Hair *et al.* 1999).

Para dar cumplimiento a este paso se hace uso de métodos de rotación para lograr soluciones más simples y teóricamente más significativas. Existen varias formas de rotar los ejes entre ellas la VARIMAX, es la más utilizada y adecuada cuando el número de componentes es reducido. Está rotación es del tipo ortogonal, es decir, que mantiene la condición de perpendicularidad entre cada uno de los ejes rotados consiguiendo que cada componente rotado presente correlaciones sólo con unas cuantas variables (Hair *et al.* 1999).

e) interpretación y denominación de los componentes, este paso tiene como fin conseguir una solución factorial en que todas las variables activas posean una carga significativa sobre un único componente. Una vez identificadas las variables relacionadas a cada componente, se busca atribuir un significado que ayude a comprender los aspectos subyacentes en cada componente retenido. Entre las recomendaciones de Hair *et al.* (1999), para lograr este objetivo contemplan la examinación de todas las variables agrupadas en cada componente poniendo énfasis en las variables con la mayor carga factorial, para así intentar asignar un nombre o etiqueta al factor que refleje las variables cargadas sobre dicho factor.

f) Y finalmente, una vez obtenido una solución factorial satisfactoria, se procedió a realizar el cálculo de la puntuación de factores, con esta técnica se busca crear un conjunto más pequeño de variables con el fin de reemplazar el conjunto original que posteriormente será utilizado como variables de entrada en el Análisis de Clúster.

4.3. Clasificación y determinación de los tipos

Para la conformación de los grupos se utilizó el Análisis de Clúster (AC), esta técnica de multivariante es ampliamente utilizada en diversos trabajos de investigación que persiguen la agrupación y descripción de diversas unidades de análisis relacionadas al ámbito agrario. La misma resulta ser una herramienta eficaz para organizar información multivariada e identificar grupos de elementos similares entre sí, permitiendo simplificar una gran cantidad de información, difícil de comprender debido a su vastedad (Hair *et al.* 1999).

Con la utilización del AC se persigue conformar grupos en base a la similitud que manifiestan en términos de las variables empleadas para clasificarlas, de manera que los individuos dentro de un grupo se asemejen entre sí, buscando que la variabilidad intra grupal sea mínima y la variabilidad inter grupal sea máxima. Permitiendo al investigador describir los grupos en los que cada individuo de la población puede ser clasificado, en vez de cada uno de los individuos originales. (Escobar y Berdegue 1990).

La información utilizada para la conformación de los grupos procedió de las puntuaciones factoriales obtenidas anteriormente durante el desarrollo del ACP. Para la conformación de los grupos se utilizó el procedimiento de agrupación jerárquico, a través del algoritmo de Ward. Ejemplos de la utilización de esta técnica con el propósito de tipificar productores los encontramos en los trabajos realizados por Köbrich et al. (2003), Bidogeza *et al.* (2008), Hryniewski *et al.* (2011) y Avendaño (2015).

Una vez obtenida una solución clúster se inició la determinación del número de grupos que permita facilitar el manejo e interpretación de la información presentada y que a su vez satisfaga los objetivos del presente trabajo. Posteriormente inicia la caracterización de los mismos, utilizando para ello las estadísticas descriptivas de cada uno de los grupos identificados y la información proveniente de variables complementarias. Un aporte en este sentido, surge de la sugerencia de Hair *et al.* (1999), quienes recomiendan asignar una denominación que permita describir la naturaleza de los grupos obtenidos.

Finalmente se efectuó una la validación de la tipología: Este paso se realizó confrontando los tipos con las condiciones empíricas, verificando si los perfiles identificados existen de acuerdo a lo experimentado por informantes calificados a través de una reunión conjunta requerida para tal fin.

Capítulo IV

Resultados

A continuación, se presenta el análisis de los datos surgidos a través del censo de productores que desarrollan la actividad frutícola de pepita en el ámbito de estudio. A través del trabajo de campo, se recopiló información de la temporada 2014-2015, de 99 productores que gestionan un total de 199 establecimientos ubicados en el área de las localidades de Centenario y Vista Alegre.

Este capítulo se encuentra dividido en dos secciones. La primera presenta un análisis descriptivo de la población de productores y los establecimientos frutícolas relevados. En esta sección fueron incorporadas la descripción de los siguientes aspectos: 1) nociones generales sobre el uso del suelo en el área de estudio; 2) estructura fundiaria, uso del suelo y estructura productiva de los establecimientos relevados; 3) parque de maquinarias y mano de obra; 4) aspectos vinculados a los detalles técnicos del cultivo de frutales; 5) características generales de los productores encuestados; 6) comercialización y, por último, 7) variables relacionadas sobre el uso y opinión de los instrumentos y programas de apoyo destinados al sector.

La segunda sección expone los resultados obtenidos en el análisis multivariado de los datos, haciendo uso de las técnicas de Análisis de Componentes Principales (ACP) y Análisis de Clúster (AC) con el fin de proceder a la tipificación y descripción de los tipos de productores frutícolas identificados en las localidades de Centenario y Vista Alegre.

1. Primer Sección: Resultados descriptivos de la población de fruticultores.

1.1. Consideraciones generales sobre el área de estudio

Las localidades de Centenario y Vista Alegre, provincia del Neuquén poseen una superficie con potencial de riego de los sistemas gravitacionales de 4300 ha¹³. Allí se observó la presencia de diversas actividades productivas agrícolas, entre las

¹³ Estimación realizada con base en los datos del CRyDCVA y la comunidad de Regantes de Rincón Redondo. El área potencial de riego alcanzaría las 4300 ha, de las cuales 3700 están bajo la jurisdicción del CRyDCVA y 600 corresponderían al sector de Rincón Redondo, sobre el área de Vista Alegre Norte.

que se destacan la fruticultura de pepita –que abarca 1 696 ha–, la horticultura –con 300 ha–, entre otras (Ver figura n° 4). En este sentido, los datos se condicen con la visión histórica de la fruticultura como la principal actividad productiva en dichas localidades y el principal rubro agrícola a nivel provincial.

Frutales Pepita (ha)	%	Cerezas (ha)	%	Carozos (ha)	%	Horticultura (ha)	%	Pasturas (ha)	%	Superficie Neta Total (ha)
1.696 ¹⁴	78	67 ²	3	71 ²	3	300 ³	14	50 ³	2	2.184

Tabla n° 2 - Superficie estimada con diferentes actividades productivas en el año 2014 en las localidades de Centenario y Vista Alegre

Fuente: elaboración propia con datos extraídos del anuario estadístico SENASA 2015 y otros aportados por la Agencia de Extensión Rural Centenario, INTA

La figura inferior permite analizar la variación interanual de la superficie con perales y manzanos registrada a través del RENSPA entre los años 2009 al 2014 dentro de las localidades bajo estudio. Se observa que, en el transcurso de los últimos seis años, la superficie registrada con estos cultivos se redujo paulatinamente en 219 ha, lo que representó una disminución del 11,4 % del total de la superficie implantada. Los datos presentados permiten observar una tendencia a la reducción de la superficie registrada a través del RENSPA dedicada al cultivo de peras y manzanas en el área de las localidades bajo estudio.

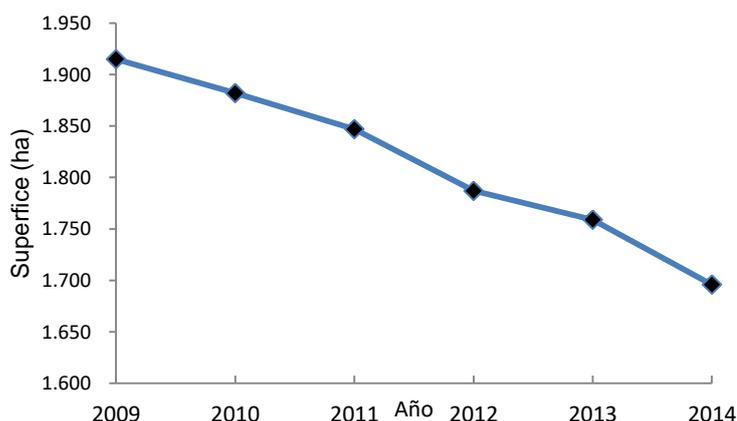


Figura n° 4 - Evolución de la superficie cultivada con perales y manzanos
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del Anuario Estadístico SENASA (2015)

² Datos provenientes del anuario estadístico SENASA 2015.

³ Datos proporcionados por extensionistas de la Agencia de Extensión Rural Centenario, dependiente de Estación Experimental Alto Valle, INTA.

1.2. Estructura fundiaria, productiva, otras actividades productivas

Estructura fundiaria

La figura nº 5 muestra el resultado de la estratificación de los productores en función de la superficie total que gestionan. Como se observa, la mayoría maneja superficies menores a las 15 ha (67 %) y entre 15,01 ha y 50 ha (24%), lo que señala un acumulado de 91 %. Muy distantes se encuentran los productores con superficies entre 50,01 a 100 ha y aquellos de más de 100 ha, que representan el 8 % y el 1 % respectivamente.

Los datos evidencian la gran importancia que tienen, en función del número que representan, los pequeños productores que gestionan superficies totales menores a 15 ha. Le siguen en número aquellos productores que manejan superficies que pueden ser consideradas como medianas y grandes. En este grupo se observó la presencia de quienes gestionan uno o más establecimientos bajo una única razón social, como así también, un reducido número de productores quienes integran bajo su gestión varios establecimientos con distintas razones sociales que fueran identificados previamente en la etapa de conformación del padrón de productores.

Finalmente, se aprecia la presencia de un único productor que gestiona más de 100 ha. Se trata de una de las principales empresas integradas, la cual tiene bajo su propiedad el 19 % de la superficie total relevada. En este sentido, si bien en el área se observaron distintos establecimientos que son gestionados por empresas de similares características,¹⁵ salvo el caso ya mencionado, ninguna maneja superficies tan significantes dentro del área de estudio.

Por otra parte, de la figura nº 5 surge la relación entre el número de productores y la superficie total acumulada por cada estrato planteado. Se observa que los productores con menos de 15 ha, a pesar de representar los de mayor importancia por su número, detentan solo el 26 % de la superficie relevada, mientras que aquellos incluidos en los estratos desde las 15,01 a 50 ha acumulan el 31 %.

Resulta relevante destacar que los estratos que agrupan a los productores de 50 ha o más concentran el 43 % de la superficie, lo que permite observar un grado

¹⁵ De las grandes empresas integradas de la región que se observaron dentro del área de estudio, todas acumularían superficie en producción mayor a las 500 ha, distribuidas entre las distintas localidades de la región.

elevado de concentración de la tierra a favor de aquellos que manejan las mayores superficies.

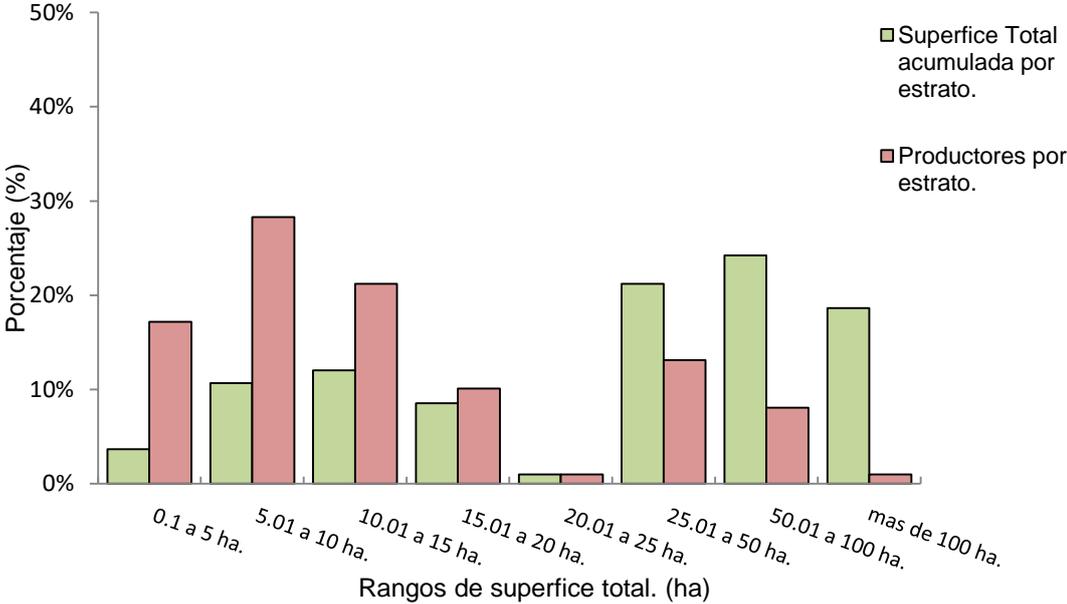


Figura nº 5 - Distribución porcentual de los productores según superficie total que gestionan y superficie total acumulada por cada estrato
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Uso del suelo y estructuras productivas en los establecimientos relevados

De la figura nº 6 se desprende que 2.147 ha es la superficie total acumulada por los productores encuestados. Esta representa aproximadamente el 50 % de la superficie potencial de riego de ambas localidades.¹⁶ De esta superficie, 1.593 ha (74 %) se encuentran implantadas con diversas variedades de perales y manzanos; 129 ha (6%) son utilizadas para el desarrollo de diversas actividades productivas y aproximadamente 156 ha (7 %) que, en apariencia, no presentarían limitaciones agronómicas y con factibilidad para ser irrigadas se encontraron sin uso al momento de la recolección de datos.

Los datos de la figura inferior muestran el claro predominio, en función de la superficie que representan, de los cultivos de frutales de pepita entre los establecimientos relevados, los cuales llegan a ocupar el 74 % de la superficie total relevada en el presente estudio.

¹⁶ Para el cálculo se utilizó el valor de 4300 ha estimado según los datos de CRDCyVA y la comunidad de regantes de Rincón Redondo.

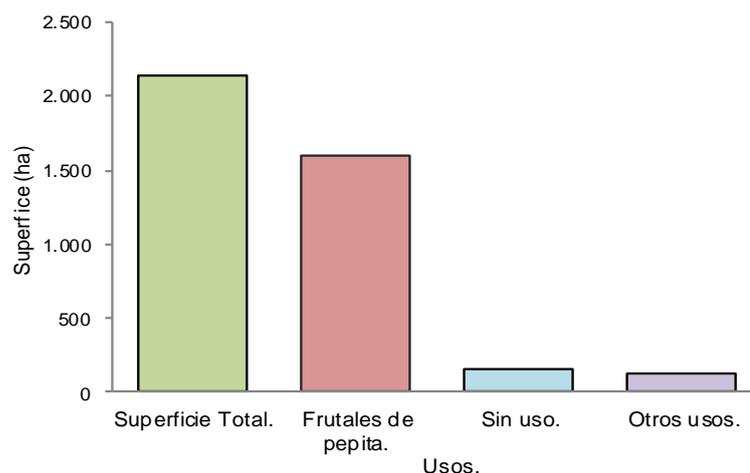


Figura n° 6 - Superficie total y acumulada según uso en los predios
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Sobre la composición de especies presentes, del total de la superficie con frutales de pepita, las manzanas representan 837,8 ha (53 %). Entre las principales variedades utilizadas, se observa que Red Delicious tradicional y sus clones acumulan el 60 % de la superficie implantada, le siguen Gala (20 %), Granny Smith (12 %) y el 8 % restante con otras variedades. Siguen en importancia las peras con 755,8 ha (47 %) de la superficie. Entre las principales variedades se observa el predominio de los cultivares son Williams, con el 36 % de la superficie, Packham's (26 %), D'anjou (15 %) y el 23 % restante lo representan otras cultivares.

En relación con la antigüedad y densidad de las plantaciones de perales y manzanos presentes, las figuras 7 y 8 muestran que las superficies de perales y manzanos con edades comprendidas entre los 10 y 20 años (en este segmento agruparían aquellas plantaciones que se encuentran en plena producción) representan el 46 % de la superficie de los perales y 42 % en el caso de los manzanos. Al analizar las densidades de plantación, se visualizó que un 52 % de la superficie implantada con perales y un 49 % de los manzanos poseen densidades de plantación que superan las mil plantas por hectárea.

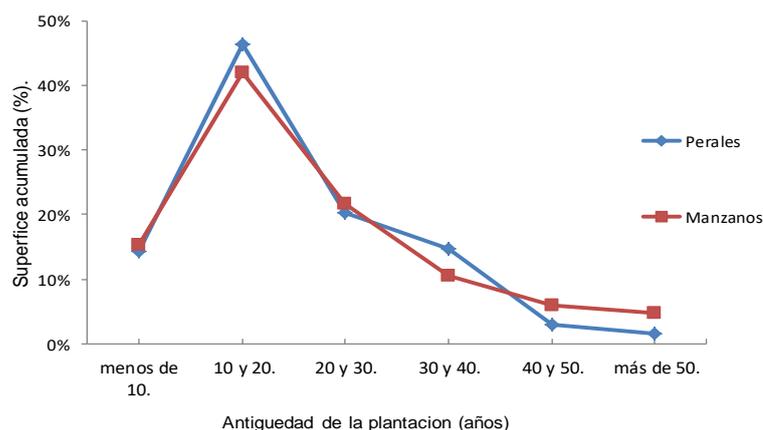


Figura n° 7 - Distribución porcentual de la superficie neta con perales y manzanos según su antigüedad de plantación

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de las encuestas a productores

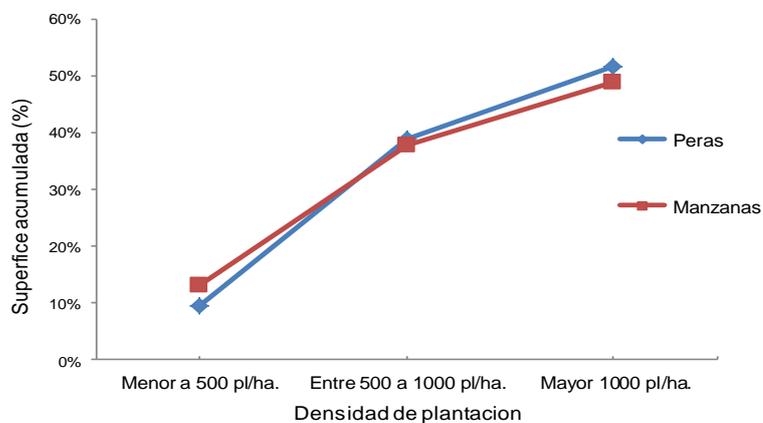


Figura n° 8 - Distribución porcentual de la superficie neta con perales y manzanos según densidad de plantación por hectárea

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de las encuestas a productores

Superficie con otras actividades productivas

El siguiente punto trata sobre la superficie utilizada en otros usos no vinculados a la fruticultura de pepita. A través del relevamiento, se obtuvo que del total de superficie, 129 ha se encuentran abocadas al desarrollo de otras actividades no vinculadas al cultivo de peras y manzanas. Entre las más relevantes, en función de la superficie que ocupan, se destaca el cultivo de frutales de carozos (57 ha), le siguieron las diferentes actividades prediales agrupadas en la categoría de *otros usos*¹⁷ (36 ha), el cultivo de pasturas (19 ha) y, finalmente, la horticultura (17 ha). Resulta importante aclarar que los datos muestran que estas superficies con otras

¹⁷ En esta categoría se agruparon diferentes actividades que van desde viveros, avícolas, emprendimientos agro turísticos, instalaciones de empaque frigoríficas, instalaciones de empresas de servicio, entre otras.

actividades están distribuidas entre el 55 % de los productores. Sin embargo, habitualmente estos productores dedican escasas superficies a los mismos, en comparación a la dedicada a la fruticultura de pepita (ver tabla n° 3).

	Actividades prediales				
	Únicamente fruticultura pepita	Frutales carozo	Otras actividades	Horticultura	Pasturas
Productores	45 %	35 %	26 %	7 %	6 %

Tabla n° 3 - Porcentaje de productores que presentaron otras actividades productivas en sus establecimientos

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

1.3. Mano de obra

La figura n° 9 muestra que el 83 % de los productores tienen uno o más trabajadores permanentes en sus establecimientos. Además se destaca la importancia que posee la mano de obra no familiar entre los productores relevados, dado que el 68 % de ellos cuentan con dicha fuerza de trabajo.

En lo que respecta a la mano de obra permanente familiar¹⁸, se observó que el 15 % de los productores cuentan con algún familiar dedicado de forma permanente al desarrollo de distintas actividades vinculadas a la gestión y ejecución de labores en los establecimientos, de los cuales únicamente 6 % ocupan solo mano de obra familiar. Finalmente, se visualizó que un 17 % de los productores no cuentan con ningún trabajador permanente.

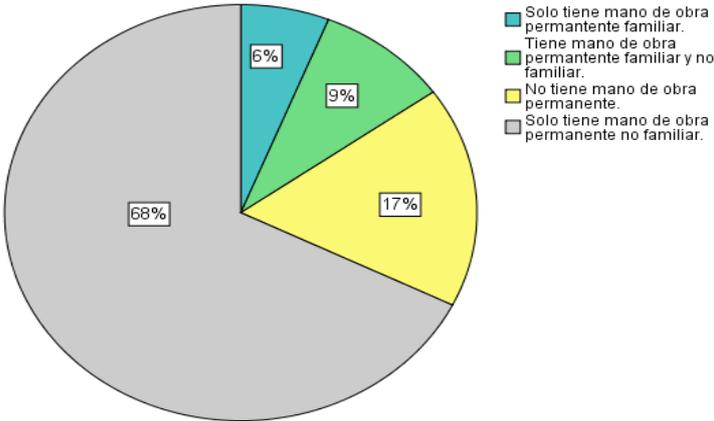


Figura n° 9 - Tipo de mano de obra permanente utilizada por los productores
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

¹⁸ No se contabilizo la mano de obra de productor para este cálculo.

En relación a los trabajadores temporarios, estos son aquellos contratados para afrontar momentos críticos como la poda, el raleo y la cosecha, que requieren de un mayor aporte de fuerza de trabajo, los datos obtenidos muestran que el 99 % de los productores contratan mano de obra temporal en algún periodo del año.¹⁹ Asimismo, e igual a lo observado para la mano de obra permanente, los productores utilizan fuerza de trabajo no familiar en estos momentos críticos (ver figura nº 10).

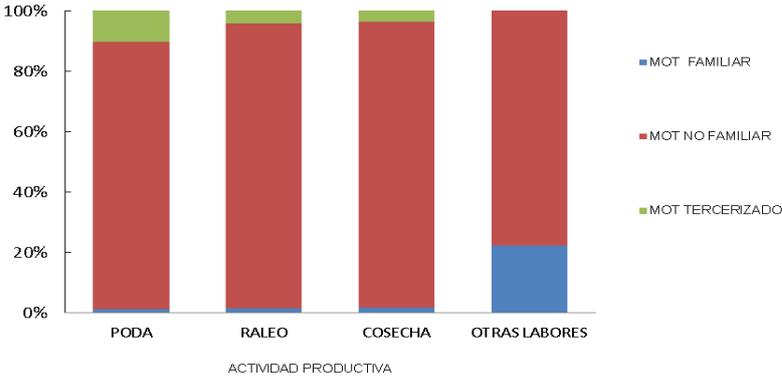


Figura nº 10 - Composición de la mano de obra temporal (MOT) según actividad productiva realizada

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

De la figura inferior se desprende que aquellas labores relacionadas con la cosecha de las frutas suponen mayor incorporación de mano de obra temporal. Les siguen los trabajos de poda y raleo, siendo insignificante el número de trabajadores temporales contratados para la realización de otras labores.

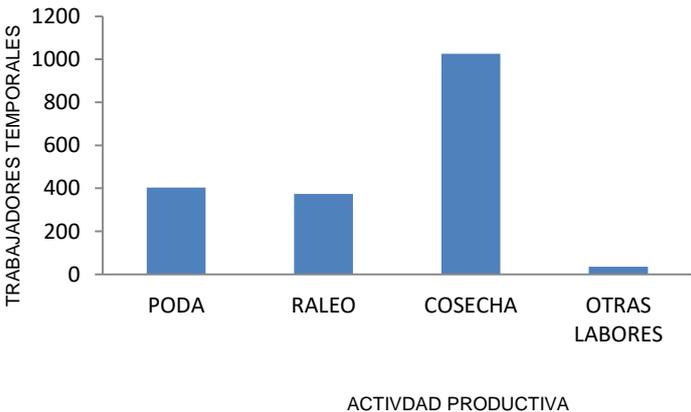


Figura nº 11 - Mano de obra temporal total según actividad del cultivo

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

¹⁹ En relación con este tema, solo se registró un caso donde no se emplea mano de obra temporal, y este es un empresario que utiliza mano de obra permanente asalariada no familiar coordinada entre el trabajo en el predio y su empresa extra agraria.

1.4. Parque de maquinarias

Con respecto al conjunto tractor-pulverizadora, los datos recogidos arrojaron que el 100 % de los productores relevados poseen al menos un tractor y un 96 %, por lo menos, una pulverizadora. El estudio mostró que 71 % de los tractores y 68 % de las pulverizadoras exhiben una antigüedad mayor a los 15 años. En este sentido, resulta notorio este elevado porcentaje de tractores y pulverizadoras de gran antigüedad y marcada obsolescencia.

En cuanto a las maquinarias de difusión más contemporánea, para la región la tabla n° 4 muestra que un 43 % de los productores no posee ninguna de las máquinas puestas a consideración en los cuestionarios (tritadora de podos, botalón herbicidas, abonadora y plataforma mecanizada). Mientras que únicamente un 3 % poseía la totalidad de las maquinarias consideradas en los cuestionarios.

	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No posee ninguna	43	43 %	43 %
Posee 1 maq	24	24 %	68 %
Posee 2 de las maq	16	16 %	84 %
Posee 3 de las maq	13	13 %	97 %
Posee las 4 maq	3	3 %	100 %
Total	99	100 %	

Tabla n° 4 - Porcentaje de productores según maquinarias que poseen
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Finalmente, del total de maquinarias por las que fueron consultados los productores, las más frecuentes fueron las trituradoras de podos y botalones para aplicación de herbicidas (40 %) y, en segundo lugar, distintos tipos de maquinarias para la distribución de abonos y/o fertilizantes (24 %). Y por último, en una menor proporción, las plataformas de trabajo mecanizado (3 %).

1.5. Aspectos relacionados a las decisiones técnicas del cultivo

En este apartado se analizó distintos aspectos relacionados a las características técnicas del cultivo de frutales, entre ellas 1) la utilización de la técnica de confusión sexual; 2) la generación y el uso de información para la toma de decisiones técnicas, 3) el riego; 4) la fertilización; 5) la polinización; 6) y el control de heladas.

Técnica de Confusión Sexual (TCS)

En cuanto a la utilización de la TCS, un elevado porcentaje de los productores (92%) utilizan la técnica para el control de carpocapsa. Estos altos porcentajes observados encuentran su explicación en la presencia de programas para la compra de insumos que son coordinados desde el Gobierno provincial, que actúan facilitando a los productores el acceso a los emisores de feromonas, insumos indispensables para el desarrollo de la técnica.

Información para la toma de decisiones técnicas

Con respecto a la generación y la utilización de la información que sirva en la toma de decisiones técnico-productivas, los productores fueron consultados sobre: el monitoreo de plagas, las mediciones de manto freático, los análisis foliares y del suelo y, finalmente, se contempló el acceso al asesoramiento técnico.

En cuanto al monitoreo de plagas, el siguiente cuadro muestra que el 81 % de los productores realiza algún tipo de monitoreo en sus establecimientos. Es necesario recalcar que, a través de las visitas y encuestas a productores, se observó que el monitoreo de plagas se encuentra fuertemente direccionado al seguimiento de la plaga carpocapsa, mientras que la obtención de información sobre plagas secundarias queda muy relegada o es nula.

En relación a la información de análisis foliares y de suelo para el ajuste de los parámetros de fertilización, un 35 % han utilizado información proveniente de este tipo de análisis para ajustar los parámetros de fertilización de sus establecimientos. Hay que mencionar que el empleo de estos instrumentos técnicos que permitirían el ajuste de los parámetros de fertilización de las plantaciones tendría mayormente un carácter esporádico entre los productores.

En cuanto a la información sobre la profundidad del manto freático, un 16 % de los productores expresó contar con dicha información. Sin embargo, a través de las recorridas y entrevistas se dejó entrever que el acceso a dicha información, que proviene de una red de medición local, y no tiene repercusión en la toma de decisiones para el manejo del riego y drenaje predial.

	Monitoreo de plagas	Información de manto freático	Análisis suelo y hoja
SÍ	81 %	16 %	35 %
NO	19 %	84 %	65 %

Tabla n° 5 - Información para la toma de decisiones productivas
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Otro de los puntos vinculados a la toma de decisiones técnicas es el acceso al asesoramiento profesional que posee el productor. En este sentido, se considera que las recomendaciones de un profesional de la agronomía (ingenieros y técnicos agrónomos) le permiten al productor contar con una fuente de información que le serviría para mejorar sus decisiones técnicas.

A propósito de este tema, el 90 % de los productores indicaron contar con algún tipo de asesoramiento profesional. Se observa que 39 % de ellos recibe únicamente el asesoramiento de un especialista enviado por la empresa a la cual está vinculado comercialmente; un 21 % abona los servicios de un profesional de la agronomía; 7 % se asesora a través de un familiar y un 5 % utiliza el asesoramiento público. Finalmente un 18 % de los productores combinan el asesoramiento de dos o más profesionales de la agronomía antes mencionados.

Riego

En relación con el riego, el 92 % de los productores riegan la totalidad de su superficie haciendo uso del riego gravitacional. Solamente un 7 % posee algún porcentaje de su superficie irrigada con sistemas mecanizados, como la micro aspersión y los goteos.

Fertilización

Los datos del relevamiento arrojaron que 100 % de los productores llevan a cabo algún tipo de fertilización en sus plantaciones. Entre las opciones más utilizadas se encontró que los fertilizantes químicos vía suelo y foliar son empleados por el 33 % de los productores; 18 % utilizan exclusivamente fertilizantes químicos vía suelo y finalmente, entre las opciones más elegidas, 7 % hacen uso de distintos abonos. Además se observa que el 42 % adopta una amplia variedad de estrategias donde se da la combinación de la fertilizantes y abonos, tanto por vía suelo y foliar para el desarrollo de esta práctica.

En efecto, lo que llama la atención sobre el desarrollo de esta práctica productiva es la tendencia ya resaltada entre los productores a no utilizar información proveniente de análisis foliares y suelo para ajustar dicha acción. Así que las decisiones técnicas vinculadas a la fertilización de las plantaciones muchas veces resultan genéricas y carecen de un sustento técnico cuantitativo confiable que justifique y garantice una óptima realización de esta práctica.

Polinización

La práctica de incorporación de colmenas de abajes en aquellos momentos donde las plantaciones se encuentran en floración es una práctica habitual en la fruticultura de peras y manzanas nivel mundial, que tiene como principal objetivo mejorar el cuaje y calidad de las frutas. En relación a este tema, los datos del estudio arrojaron que un 71% de los productores incorpora colmenas en sus montes en los momentos de floración.

Control de heladas

En la figura nº 12 se observa que un 53 % del total de los productores no poseen superficie alguna con sistema de defensa activa contra heladas que les permita contar con un reaseguro contra estos eventos climáticos.

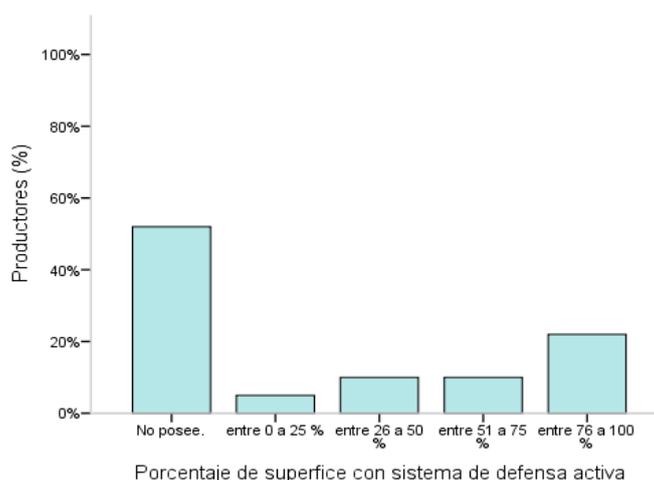


Figura nº 12 - Porcentaje de productores según superficie con defensa activa contra heladas
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

1.6. Características generales de los productores

En lo que respecta a las características generales, fueron considerados su edad, el lugar de residencia, el nivel de escolaridad alcanzado, su rol en la gestión y

participación activa en el trabajo del establecimiento, la presencia y carácter de los ingresos extra prediales.

Características etéreas

El análisis de la edad de los productores se basó en grupos de intervalos de 10 años, como lo muestra la figura nº 13. Se observa que el 45 % tienen 60 años o más; entre 50 y 59 años el 34 %; entre 40 y 49 años el 14 % y finalmente el 6 % de los productores tienen entre 30 y 39 años. No se observan entre los encuestados productores con 29 años o menos. Estos datos permiten ver el envejecimiento que presenta la población de productores frutícolas presentes en las localidades de Centenario y Vista Alegre.

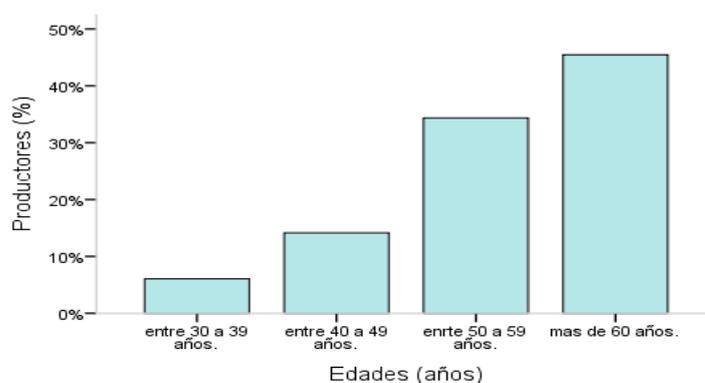


Figura nº 13 – Porcentaje de productores según rango de edades
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Residencia

Con respecto al lugar de residencia, el 54 % de los productores residen en sus establecimientos. Del 40 % que no vive en sus establecimientos, la gran mayoría lo hace en Centenario y Vista Alegre o en localidades aledañas. Finalmente, solo un 6 % no residen en la región del Alto Valle.

Un detalle interesante de estos últimos casos, es que para la planificación y el control de la ejecución de las actividades productivas dichos productores delegan en terceros la toma de decisiones diarias. Esta tarea recae principalmente sobre la figura de un encargado (personal jerarquizado) que habitualmente habita en el establecimiento, un administrador y/o un ingeniero agrónomo.

Nivel de escolaridad

El siguiente punto trata la caracterización de los productores en función al nivel de instrucción formal que hayan alcanzado. En la figura n° 14 se muestra que el 100 % de los encuestados alcanzó como mínimo algún grado de escolaridad básica. En relación con este tema, llama la atención el elevado porcentaje de productores (69 %) con estudios secundarios ya finalizados, como así también aquellos que iniciaron y/o terminaron algún grado de educación terciaria y universitaria.

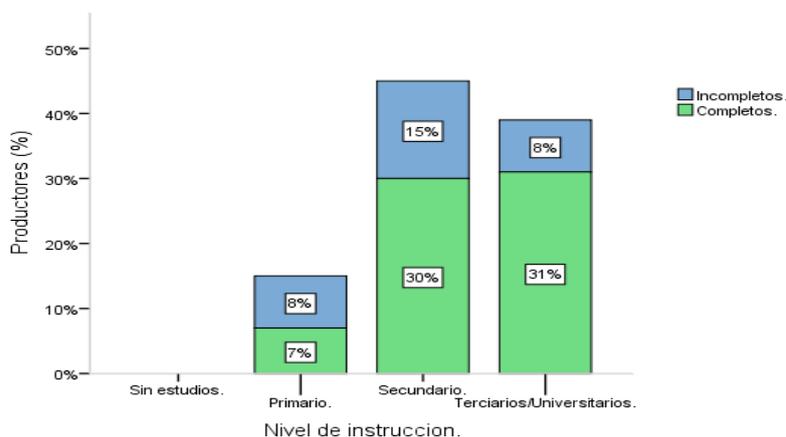


Figura n° 14 – Porcentaje de productores según grado de instrucción alcanzado
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Vinculación del productor con el predio

En este apartado fueron consideradas dos características relacionadas al productor y su rol en el predio. En primera instancia se analizó si este se vincula en las tareas de gestión y administración y, en segundo término, si participa activamente en el trabajo de su establecimiento.

En primer lugar, se observó que el 84 % de los productores se vinculan con las actividades del predio llevando adelante en distintos grados las tareas de gestión y administración del mismo. Por otro lado, del total de productores relevados un 46 % participa con su propia fuerza de trabajo en la ejecución de las tareas relacionadas al cultivo y mantenimiento de su predio (ver tabla n° 6).

Resulta interesante notar que existirían diferencias en el modo en que vinculan al trabajo en el predio de los productores, pudiéndose observar productores con orientación a la gestión administración, cuya presencia en el predio es más reducido. Mientras que en el caso de que el productor que administra y aporta su mano de

fuerza, es habitual encontrarlo gran parte del día en su predio desarrollando distintas tareas.

Para terminar, se encontró que un 16 % de los productores delegan el control de la gestión y administración del establecimiento en terceros (encargados, ingenieros, administradores, entre otros). Por otro lado, es interesante aclarar que, en estos casos, ningún productor aporta su mano de obra para la realización de las distintas tareas productivas que se realizan en sus predios (ver tabla n° 6).

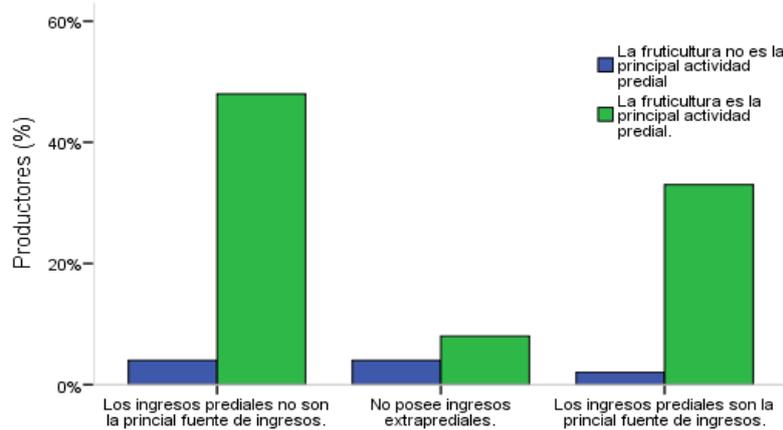
¿El productor aporta mano de obra?	¿Quiénes están a cargo de la gestión?		
	Otros	Productor	Total
No aporta con mano de obra	16%	37%	54%
Sí aporta con mano de obra	0%	46%	46%
Total	16%	84%	100%

Tabla n° 6 – Rol en la gestión, administración y mano de obra del productor en su predio.
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Ingresos extra prediales

La figura n° 15 muestra la presencia e importancia de los ingresos extra prediales entre los productores, como así también, rol que ocupa la fruticultura en sus predios. En primer lugar, de la figura se desprende que un elevado porcentaje de los encuestados (88 %) que dijeron poseer algún ingreso de extra predial, en contraste únicamente 12 % son productores agrarios exclusivos. Un dato muy interesante para resaltar es el importante porcentaje de los productores (52 %) quienes consideran que los ingresos extra prediales son su principal fuente de ingresos.

Por último, se desprende de esta figura que la actividad frutícola es considerada por gran parte de los productores consultados (90 %) como la principal actividad predial. Los datos confirman el rol hegemónico que poseen los cultivos frutales por sobre otras actividades en los establecimientos relevados. Estos resultados se condicen con lo observado oportunamente en el análisis del uso de la tierra de los establecimientos.



Presencia e importancia de los Ingresos Extraprediales por productor.

Figura n° 15 - Presencia e importancia de los ingresos extra prediales y rol de la fruticultura en el predio

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

En lo que respecta a la caracterización de los ingresos extra prediales, en la tabla n° 7, se observa que en primer lugar se encontraron los ingresos de carácter pasivo, que no implican el esfuerzo o tiempo de la persona para ser obtenidos, producto de jubilaciones y pensiones (27 %). Esto último tendría relación con los perfiles de edades observados, donde un importante número de productores encuestados poseen edades avanzadas.

En segundo lugar, se ubicaron aquellos con ingresos provenientes de actividades englobadas dentro de la categoría *otros ingresos* (19 %). Bajo dicha clase se encontraron diversos tipos de ingresos, entre los de mayor importancia por su frecuencia, tenemos los distintos alquileres, sociedades comerciales y de actividades financieras varias, entre otros.

Le siguieron los productores cuyos ingresos activos, que surgen del esfuerzo y tiempo que la persona debe realizar para ser obtenerlos, en su mayoría tienen su origen en trabajos independientes (19 %), mayoritariamente estos casos lo representan aquellos con instrucción universitaria, que poseen ingresos por el desarrollo de su profesión. Y finalmente, se observó que un 13 % tienen ingresos por trabajos en relación de dependencia. Con respecto a este punto, resulta de interés observar que un 40 % del total de los productores tienen ingresos extra prediales de carácter activo, es decir el productor debe dedicar de su tiempo y esfuerzo fuera de su establecimiento para obtenerla.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Jubilado/Pensionado	27	27%	27%
Otros ingresos	20	20%	47%
Trabajador Independiente	19	19%	67%
Trabajador relación de dependencia	13	13%	80%
Sin ingresos extraprediales.	12	12%	92%
Comerciante	6	6%	98%
Trabajador eventual	2	2%	100%
Total	99	100 %	

Tabla n° 7 - Origen ingresos extra prediales principales y secundarios
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Es interesante mencionar que 27 % de los productores dijeron poseer ingresos extra prediales provenientes de hasta dos actividades. Entre las combinaciones más frecuentes se encontraron: jubilación/pensión (12 %); trabajadores independientes (6 %) y trabajadores en relación de dependencia (4 %), las cuales se suman las combinadas a ingresos por actividades englobadas en la categoría «otros ingresos» para todos los casos.

1.7. Aspectos vinculados a la comercialización

Considerando los principales destinos de la producción, se determinó que 38 % de la población está representado por productores y empresas que han logrado en distintos grados integrar actividades vinculadas a la conservación, empaque y comercialización en los mercados de consumo y distribución de sus frutas a partir de distintas experiencias. En contrapartida, se encontró que 62 % son productores independientes los cuales finalizan toda participación en la cadena de comercialización cuando entregan su producción en forma individual al momento de cosecha algún empaque del ámbito de las localidades o la región.

De la tabla n° 8 se desprende que 4 % son empresas integradas que llevan adelante bajo una única gestión y en establecimientos e instalaciones propias la producción primaria los procesos de clasificación, empaque, conservación y comercializan su producción en los mercados de consumo y distribución de ultramar, Mercosur y nacional. Un 6 % lo representarían productores parcialmente

integrados²⁰ quienes individualmente venden una porción mayoritaria de su producción a las empresas integradas o agentes comerciales en el mismo periodo de cosecha y conservan otro porcentaje para su venta fuera del periodo de cosecha, a granel o embalada, generalmente algún agente comercial.

De la información del cuadro inferior, se encontró que 28 % de los productores están integrados comercialmente dentro de algunas de las empresas de las localidades. Estas empresas con orígenes en la asociación de pequeños productores -a partir de ahora llamadas ELA- les permite desarrollar la totalidad de los pasos necesarios para la comercialización conjunta de su fruta en los mercados de consumos y distribución fuera del periodo de cosecha y el ámbito regional.

Finalmente y según los datos arrojados por el presente estudio del total de productores independientes, 19 % se relacionan comercialmente con las ELA; 23 % a las empresas integradas, y finalmente un 19% con los agentes comerciales²¹ presentes en la región.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Socio ELA	28	28 %	28 %
Vende empresa integrada.	23	23 %	51 %
Vende agente comercial	19	19 %	70 %
Vende ELA	19	19 %	89 %
Productor parcialmente integrado	6	6 %	95 %
Empresa integrada	4	4 %	100 %
Total	99	100 %	

Tabla n° 8 - – Principales estrategias comerciales

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Acuerdos comerciales utilizados por los productores

En la figura n° 16 se visualiza que el tipo de acuerdo más utilizado entre productores y compradores son los acuerdos verbales (36 %), le siguen los contratos legales y la vinculación bajo la figura de *socios adherentes*, ambas en igual porcentaje (15 %). Este último, es un acuerdo verbal entre las ELA y los productores

²⁰ Se consideró *parcialmente integrados* a aquellos productores que dijeron destinar como mínimo el 30 % de su producción para su conservación frigorífica y así lograr su venta empacada o granel en periodos diferidos al de cosecha.

²¹ Estos son comercializadores que no poseen producción propia y comercializan la fruta adquirida a productores. Estos agentes pueden contar con instalaciones de empaque y conservación propias y/o contratar dichos servicios.

independientes, por el cual el productor entrega su producción para ser comercializada en conjunto con la de los socios de estas empresas.

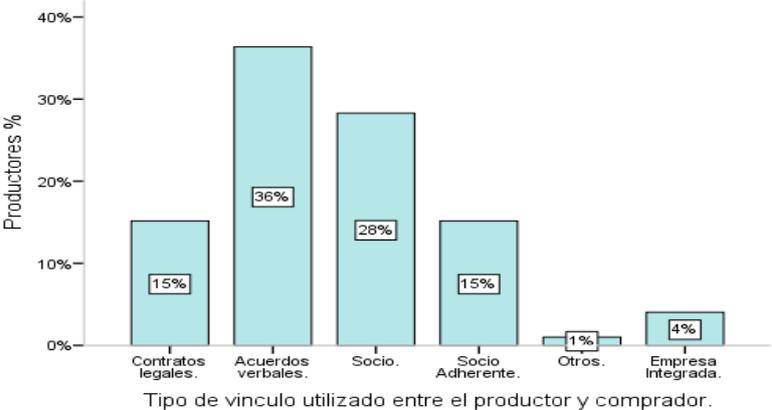


Figura nº 16- Tipos de vínculos utilizados por los productores con su comprador
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Antigüedad de las principales relaciones comerciales

En lo que respecta a la antigüedad de las principales relaciones o vínculos comerciales en la figura nº 17 se observa la elevada proporción de productores (62 %) cuyas relaciones comerciales con el comprador superan las cinco temporadas. Le siguen aquellos estratos con antigüedad menor a cinco temporadas que representaron el 34 % de los productores.

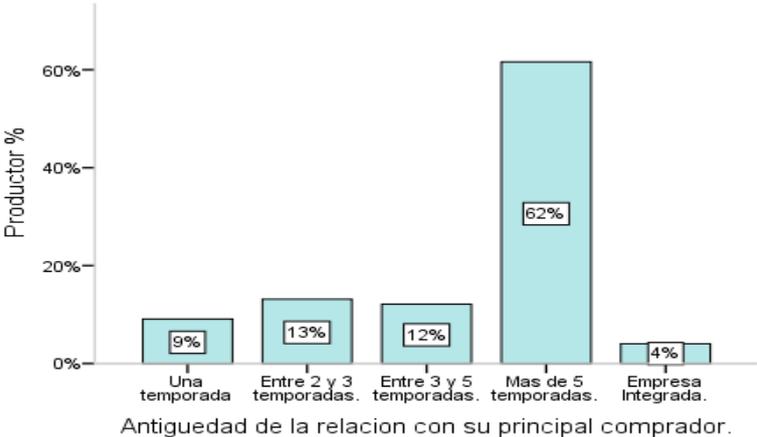


Figura nº 17 - Antigüedad de la relación comercial con su principal comprador
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Vínculo financiero y técnico con el comprador

En la tabla nº 9 se puede observar que el 53 % de los productores censados utilizan los insumos que a modo de crédito les brinda su comprador o empresa a la están asociados. Mientras que un 42 % recibe adelantos financieros para el

desarrollo de sus tareas previos a la cosecha. En lo que respecta al asesoramiento técnico de parte del comprador al productor, 57 % de los productores recibe el asesoramiento y control de profesionales de la agronomía enviados desde la empresa con la que se relacionan comercialmente.

		Recibe insumos de su comprador.			Total
		Empresa Integrada	No recibe insumos.	Si recibe insumos.	
Recibe adelantos financieros de su comprador.	Empresa Integrada	4%			4%
	No recibe adelantos financieros.		32%	21%	54%
	Si recibe adelantos financieros.		11%	31%	42%
Total		4%	43%	53%	100%

Tabla nº 9 - Utilización de insumos y adelantos financieros brindados por el comprador
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Posesión de activos específicos relacionados con el empaque, conservación y comercialización

De la tabla nº 10 se desprende que un 54 % de los productores no cuentan con ningún tipo de infraestructura ni bienes requeridos para el desarrollo de algunas de las actividades destinadas a la conservación y el empaque de frutas luego de su cosecha. En contrapartida, se advirtió que el 34 % cuentan con recursos humano asalariado permanente abocado al cumplimiento de labores de control de calidad, empaque y comercialización, como así también, de las infraestructuras más complejas como son las instalaciones de empaque para el procesamiento de la fruta. Resulta de interés resaltar que de este último porcentaje el 28 % lo representan aquellos productores que están asociados bajo algunas de las ELA presentes.

	Instalaciones frigoríficas	Instalaciones de empaque	Drencher	Bins	Personal asalariado calidad, empaque y comercialización
No posee.	58 %	66 %	66 %	54 %	66 %
Posee	42 %	34 %	34 %	46 %	34 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Tabla nº 10 - Activos específicos relacionados con actividades de empaque, conservación, post cosecha y comercialización

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Información sobre mercados, liquidaciones y fletes

Un aspecto de relevancia en la toma de decisiones comerciales se refiere al acceso a la información de precios, mercados y la existencia de requisitos para la comercialización. Los datos de la tabla nº 11 indican que 72 % de los productores expresaron conocer los principales mercados de destino donde es enviada su fruta. Un 62 % reconoció la existencia de normativa específica que reglamenta la comercialización de frutas de pepita en la Argentina. Pero un dato llamativo es el alto porcentaje de productores (54 %) que no manejan información de referencia sobre los precios ofertados al momento de cosecha.

	Posee información de precios al momento de cosecha.	Sabe cuáles son los mercados destinos de su producción.	Conocimiento de la normativa que regula la venta de frutas de pepita.
No	54%	28%	38%
Si	46%	72%	62%
Total	100%	100%	100%

Tabla nº 11 - Información de precios, mercados y normativa

Fuente: Elaboración propia con base en datos de encuestas a productores

Fijación de precios, tiempo de espera para el cobro total de cosecha

En la figura nº 18 se observa que un 69 % de los productores termina conociendo el precio de su fruta después de haberla cosechado y entregado, mientras que en un porcentaje similar encontramos a aquellos (70 %) que dijeron recibir el cobro total de la fruta vendida, en plazos que superan los nueve meses posteriores a su entrega.

Resulta interesante notar que no se observaron casos de productores que vendan el total de su producción al contado en el mismo momento de la cosecha. Si bien, este tipo de ventas puede observarse entre algunos productores, las mismas significan una fracción minoritaria y habitualmente se encuentran acotadas a variedades aceptación dentro del mercado interno.

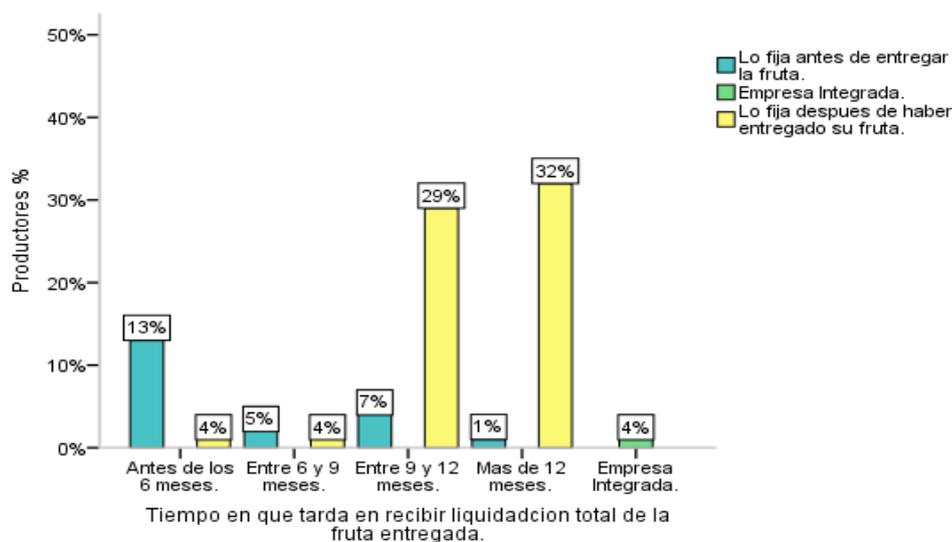


Figura n° 18- Momento de fijación de precio y plazo de espera para obtención de liquidación final

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Costos de transporte y distancias al comprador

El 79 % de los productores asumen los costos del traslado de su producción hasta el empaque. Sin embargo, para el 92% de los productores las distancias al comprador no le resultó una limitante para cerrar un acuerdo comercial. Estos resultados tendrían su explicación en la cercanía de las instalaciones de procesamiento de la fruta y la importante infraestructura de caminos presentes, lo cual permite inferir que este factor no representaría una limitante entre los productores para realizar transacciones dentro de la órbita local u regional.

1.8. Utilización de instrumentos y programas de apoyo

En la tabla n° 12 se presenta un resumen con los principales programas e instrumentos desarrollados desde los Gobiernos provinciales y nacionales para los productores frutícolas que se encontrarían disponibles en la actualidad. De la información del cuadro se desprende que los más utilizados²² son, el seguro contra adversidades climáticas (granizo) y los Aportes No Reintegrables (ANR).

Entre los instrumentos menos utilizados por los productores encontramos aquellos relacionados al financiamiento de inversiones y aquellos desarrollados con la intención de fomentar el asociativismo entre los productores, como son las

²² Se excluyó la información relacionada al Premio estímulo, ya que el mismo al momento analizar la información fue discontinuado.

instalaciones frigorífica propiedad del Municipio de Centenario. Llama la atención el bajo porcentaje de productores que hacen uso estos instrumentos, como así también, el elevado número que desconoce la existencia los mismos.

	Seguro contra granizo (ECA)	ANR's	Financiamientos Centro PyME	Financiamientos CFI	Proyectos de infraestructura MINAGRI
SI	87%	87%	26%	9%	9%
No	13%	13%	40%	39%	20%
No lo conoce.	0%	0%	34%	52%	71%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla n° 12- Programas e instrumentos de apoyos para productores
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

1.9. Aspectos priorizado por los productores

En la tabla n° 13 se presentan un resumen de las opiniones de los productores respecto a cuales serían los dos principales lineamientos estratégicos que se deberían desarrollar para apoyar a la actividad y los productores primarios. Para el análisis se sumaron las respuestas de los productores y se representaron como porcentajes sobre el total de las mismas.

De los resultados se desprende que 26 % de las respuestas se relacionaban a la necesidad de asesoramiento e información comercial. En segundo lugar se encontró la necesidad de desarrollar lineamientos que permitan el acceso al financiamiento para el desarrollo de inversiones productivas (24 %). En este punto resulta de interés tener presente que si bien al presente se observan distintas varias líneas de financiamiento para productores, resulta llamativo los elevados porcentaje de productores que no conocen dichas líneas (ver tabla n° 13).

Finalmente, es muy significativo que únicamente el 1% de las respuestas consideran a las acciones tendientes a fomentar el asociativismo entre productores deberían estar entre las principales acciones a desarrollar a futuro.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Asesoramiento y capacitación en comercialización.	26	26%	26%
Financiamiento para inversiones productivas.	24	24%	51%
Asesoramiento en reconversión productiva	12	12%	63%
Asesoramiento técnico.	10	10%	73%
ANR's.	9	9%	82%
Asesoramiento en diversificación productiva.	8	8%	90%
Financiamiento para comercialización.	5	5%	95%
Otros.	4	4%	99%
Incentivos para el asociativismo entre productores.	1	1%	100%
Total	99	100%	

Tabla n° 13 – Aspectos priorizados por los productores
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuesta a productores

2. Segunda sección: Resultados multivariados

2.1. Análisis de componentes principales (ACP)

Al inicio del proceso se analizaron todas las variables relevadas, para establecer cuáles serían utilizadas en el ACP. Finalmente las 13 variables seleccionadas, los datos de sus medias y desvíos estándar se observan en la tabla n° 14.

Variables	Descripción	Media	Desvió Estándar
- Superficie neta con cultivos de Pepita	.= Hectáreas	16,09	27,81
- Número de establecimientos	.= Número de establecimientos	2,01	1,62
- Mano de obra permanente no familiar	.= Número de trabajadores	2,58	4,2
- Tractores con antigüedad menor a 15 años	.= Numero de Tractores	0,71	1,11
- Trituradora de podos	.= Numero trituradora de podos	0,54	0,86
- Porcentaje de sup con antigüedad mayor a 30 años	.= Porcentaje (sup/sup neta con frutales)	21,06	20,26
- Porcentaje de sup con densidad menor a 500 plantas/ha	.= Porcentaje (sup/sup neta con frutales)	13,1	17,76
- Nivel de educación del productor ²³	2= Alta 1= Media 0= Baja	1,24	0,7
- Importancia de los ingresos prediales	1= Es su principal ingreso. 0= No es su principal ingreso.	0,47	0,5
- Mano de obra del productor	1= Si. 0= No.	0,46	0,5
- Forma de comercialización	1= Agrupado a otros productores. 0= Individual.	0,3	0,46
- Instalaciones de empaque	1= Posee. 0 = No posee.	0,34	0,47
- Instalaciones frigoríficas	1= Posee. 0 = No posee.	0,42	0,49

Tabla n° 14 - Variables activas utilizadas en el ACP

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

La matriz confeccionada con las variables activas en el ACP, fueron analizadas a través de la correlación de Pearson, arrojando un 32% de correlaciones significativas (aun nivel de significación del 0.01), sin que se observaran correlaciones altamente significativas entre los pares de variables seleccionadas (Köbrich *et al.*, 2003). Para esta misma matriz de datos, el test de esfericidad de Bartlett resulto significativo (aceptándose la hipótesis nula, H0), el índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) arrojó un valor de 0,777 y con un valor de determinante de

²³ Se consideró: 0 = Estudios primarios in/completos y secundarios incompletos; 1= estudios secundarios completos y terciarios/universitarios incompletos; 2 = estudios universitarios/terciarios completos.

0,000. Estos resultados demostraron que la matriz de datos conformada por las variables seleccionadas cumplía con los supuestos básicos para su utilización en el ACP (Hair *et a.* 1999).

2.2. Comunalidades

La tabla n° 15 presenta los valores de comunalidades obtenidos en la solución factorial estimada. Estos valores que se obtiene en el ACP para cada una de las variables activas expresa la proporción de varianza de la variable extraída o explicada con la solución factorial encontrada. Como se observa, todas las variables muestran una extracción mayor al 0,55 lo cual es considerado un parámetro aceptable para este tipo de estudio y en función del número de casos analizados (Hair *et al.* 1999).

Variables estandarizadas	Inicial	Extracción
Zscore: Superficie neta con cultivos de pepita.	1	0,841
Zscore: Porcentaje de sup con antigüedad mayor a 30 años.	1	0,761
Zscore: Porcentaje de sup con densidad menor a 500 pl/ha	1	0,720
Zscore: Número de establecimientos.	1	0,678
Zscore: Mano de obra permanente no familiar.	1	0,843
Zscore: Trituradora de podos.	1	0,813
Zscore: Tractores con antigüedad menor a 15 años.	1	0,602
Zscore: Nivel de educación del productor.	1	0,599
Zscore: Mano de obra del productor.	1	0,680
Zscore: Forma de comercialización de su fruta.	1	0,885
Zscore: Importancia de los ingresos prediales.	1	0,589
Zscore: Instalaciones de empaque.	1	0,937
Zscore: Instalaciones frigoríficas	1	0,843

Tabla n° 15 - Comunalidades

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

2.3. Matriz de componentes

A través de la utilización del ACP, se obtuvieron 13 componentes o factores posibles. De este número, fueron seleccionados 4 utilizando el criterio de raíz latente (seleccionando aquellos con un auto valor mayor o igual a 1), para ser utilizados en un análisis posterior (ver tabla n° 16). En ese sentido, se considera que los componentes que presentan auto valores menores a 1 no son capaces de explicar

una cantidad significativa de varianza total y, por lo tanto se consideran factores residuales y carentes de sentido en el análisis (Hair *et al.* 1999).

Los 4 Componentes seleccionados en su conjunto explicaron el 75,31% de la varianza total del conjunto de datos analizado. Ese valor, teniendo presente al tipo de estudio al cual se refiere, se considera satisfactorio (Köbrich *et al.* 2003).(ver tabla n° 16)

Componente	Auto valores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% varianza	% acumulado	Total	% varianza	% acumulado
1	4,217	32,438	32,438	4,217	32,438	32,438	3,732	28,709	28,709
2	2,668	20,524	52,963	2,668	20,524	52,963	2,651	20,394	49,103
3	1,554	11,951	64,914	1,554	11,951	64,914	1,881	14,467	63,571
4	1,352	10,397	75,311	1,352	10,397	75,311	1,526	11,740	75,311

Tabla n° 16 - Matriz de componentes.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

2.5. Matriz de componentes rotada

Para facilitar la interpretación los componentes identificados y así avanzar en la descripción de los mismos, se procedió a realizar la rotación de los componentes utilizando la técnica de rotación ortogonal VARIMAX. En la tabla 4 se observa el resumen de la solución factorial rotada, donde se pueden observar las correlaciones entre las variables originales y cada uno de los factores seleccionados (Köbrich *et al.* 2003).

En la tabla inferior figuran todas las variables activas en el análisis y en qué proporción (cargas factoriales) contribuyen a la varianza explicada de cada componente identificado. Dicha tabla permitió relacionar e identificar para cada variable, cuáles son los componentes a las que están relacionadas. Esta etapa del análisis permite avanzar hacia la interpretación de los aspectos subyacentes dentro de cada componente identificado (Hair *et al.* 1999).

	Componente			
	1	2	3	4
Zscore: Superficie neta cultivos de pepita.	0,911	-0,013	-0,101	-0,005
Zscore: % de sup con antigüedad mayor a 30 años.	-0,001	0,052	-0,016	0,871
Zscore: % de sup con densidad menor a 500 pl/ha	-0,064	0,043	0,159	0,830
Zscore: Número de establecimientos.	0,785	0,141	0,093	0,181
Zscore: Mano de obra permanente no familiar.	0,900	0,095	-0,139	-0,074
Zscore: Trituradora de podos.	0,880	0,142	-0,088	-0,104
Zscore: Tractores con antigüedad menor a 15 años.	0,747	0,156	-0,108	-0,086
Zscore: Nivel de educación del productor.	0,198	0,089	-0,743	0,016
Zscore: Mano de obra del productor.	-0,053	0,121	0,810	0,080
Zscore: Forma de comercialización de su fruta.	-0,011	0,927	0,158	0,009
Zscore: Importancia de los ingresos prediales.	0,010	0,139	0,749	0,091
Zscore: Instalaciones de empaque.	0,231	0,935	0,057	0,071
Zscore: Instalaciones frigoríficas	0,209	0,892	-0,009	0,054

Tabla n° 17 - Matriz de componente rotada (método VARIMAX).

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

2.6. Dimensiones subyacentes en los componentes

Los componentes principales obtenidos constituyen en sí mismo la primera demostración de que existen diferentes aspectos que permiten diferenciar a los productores frutícolas del área de estudio.

Componente 1: Aspectos relacionados a la escala productiva

El primer componente explica el 28,6% (ver tabla n° 16) de la variabilidad del modelo e induce a pensar que la escala productiva de los productores es un factor de gran relevancia en la diferenciación de los fruticultores de las localidades en estudio. Bajo dicho componente se vincularon 5 variables siendo la superficie neta con frutales, la que presenta la mayor carga factorial (0,911) (ver tabla n° 17).

Una interpretación sobre este componente permite inferir que a medida que crece la superficie neta con frutales aumentaría el número de trabajadores permanentes no familiares, el número de establecimientos que gestiona el productor y las maquinarias. Al mismo tiempo, las variables vinculadas con la maquinaria y mano de obra, nos aportarían información adicional, que puede ser utilizada para inferir sobre las capacidades económicas de los productores.

Componente 2: Aspectos relacionados a infraestructura específica de empaque y conservación e integración comercial.

El segundo componente explica el 20,4 % de la variabilidad del modelo (ver tabla n° 16) y en el mismo se relacionaron las variables tenencia de instalaciones de empaque, la cual presentó la mayor carga factorial (0,936) del componente (ver tabla n° 17), instalaciones frigoríficas y la integración comercial entre productores.

Este componente permite inferir que la posesión de estas instalaciones y la integración comercial entre productores, son variables de importancia para la distinción de los mismos en el ámbito de las localidades. Al interior de este componente se agruparon algunas variables empíricas que ponen en evidencia la presencia de activos específicos de carácter físico, desde la perspectiva de la teoría de los costos de transacción, vinculados a la comercialización de frutas frescas.

Componente 3: Aspectos socio económicos

El tercer componente explica el 14,4 % de la variabilidad del modelo (ver tabla n° 16) bajo el cual se relacionaron algunas variables relacionadas a las características socio económicas de los productores que nos permitirían avanzar en su diferenciación. Las variables son el aporte con mano de obra del productor en el predio, que presentó la mayor carga factorial (0,81) (ver tabla n° 17). Esta correlaciono positivamente con la importancia para el productor de los ingresos que se generan en el predio y, a su vez, inversamente con el nivel de educación alcanzado por el productor.

Componente 4: Aspectos relacionados las plantaciones frutales

Finalmente el cuarto componente explica el 11,7% de la variabilidad del modelo (ver tabla n° 16) en el cual se relacionaron dos variables que nos permitirían analizar diferencias entre las plantaciones de los productores. Estas variables que presentaron correlación positiva entre sí, son el porcentaje de plantaciones con superficies con antigüedades mayor a 30 años y con densidades menores a 500 plantas/ha. Los datos que nos brindan estas variables podrían ser utilizados para inferir el grado de obsolescencia que manifiestan las plantaciones.

2.7. Análisis de Clúster (AC)

Los grupos se obtuvieron utilizando un método jerárquico y con la utilización del algoritmo de Ward. Los 4 primeros componentes obtenidos anteriormente con la utilización del ACP fueron empleados como variables de entrada a través del cálculo de puntuaciones factoriales por el método de regresión en reemplazo de la matriz original (13 variables x 99 observaciones).

El criterio de corte seleccionado contemplo la interacción entre un número de grupos facilite el manejo e interpretación de la información presentada, que a su vez satisfaga los objetivos del presente trabajo y considerara la estabilidad de la altura del corte en el dendograma obtenido. Así se seleccionaron un total de 6 grupos en función de la información proporcionada por las variables seleccionadas. La tabla n° 18, presenta la distribución porcentual de los productores agrupados en cada grupos identificado.

Grupo	Productores agrupados	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
1	13	13 %	13 %
2	21	21 %	34 %
3	22	22 %	57 %
4	26	26 %	83 %
5	16	16 %	99 %
6	1	1 %	100 %
Total	99		

Tabla n° 18 - Distribución porcentual de los productores en los grupos
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Es importante destacar que en la tabla n° 18, se puede observar la presencia de un conglomerado donde fue agrupado un único individuo (grupo 6). Sin embargo, en este punto resulta importante precisar que el estudio comprendió la realización de un censo de productores, lo cual permite señalar que dicho caso representa un porción de la realidad en el territorio en estudio y por lo cual no fue considerado como un caso atípico (Hair *et al.* 1999).

La tabla n° 19 muestra la información descriptiva de las variables utilizadas en la agrupación de los productores mediante el AC. Adicionalmente, en la tabla n° 20 se presenta información de las distintas variables complementarias utilizadas con el fin de aportar en la caracterización de los grupos y posteriormente, se realiza el análisis de la descripción de los grupos obtenidos.

Aspectos	Variables		Tipo 1 n=13	Tipo 2 n=21	Tipo 3 n=22	Tipo 4 n=26	Tipo 5 n=16	Tipo 6 n=1	Media población.	Frecuencia Población.
Aspectos vinculados a la escala productiva	- Superficie neta con cultivos de pepita	Media (ha)	8,47	10,15	10,40	14,40	25,62	257,40	16,10	----
	- Número de establecimientos	Media	1,62	1,81	1,00	2,27	3,25	7,00	2,01	----
	- Mano de obra permanente no familiar	Media	0,69	1,76	1,82	2,77	3,88	35,00	2,58	----
	- Tractores con antigüedad menor a 15 años	Media	0,15	0,52	0,64	0,81	1,06	6,00	0,71	----
	- Trituradora de podos	Media	0,00	0,52	0,18	0,65	0,94	5,00	0,54	----
Aspectos relacionados a infraestructura de empaque y conservación e integración comercial.	- Instalaciones de empaque	No posee	92 %	100 %	100 %	----	63 %	----	----	66 %
		Sí posee	8 %	----	----	100 %	37 %	100 %	----	34 %
	- Instalaciones frigoríficas	No posee	85 %	91 %	86 %	----	50 %	----	----	58 %
		Sí posee	15 %	9 %	14 %	100 %	50 %	100 %	----	42 %
	- Forma de comercialización de su fruta	Individual	92 %	100 %	96 %	----	88 %	100 %	----	70 %
Agrupado		8 %	----	4 %	100 %	12 %	----	----	30 %	
Aspectos socio económicos	- Mano de obra del productor	No	8 %	29 %	100 %	31 %	94 %	100 %	----	54 %
		Sí	92 %	71 %	----	69 %	6 %	----	----	46 %
		Bajo	39 %	29 %	----	15 %	----	----	----	15 %
	.-Nivel de educación del productor	Medio	61 %	57 %	41 %	58 %	6 %	----	----	46 %
		Alto	----	14 %	59 %	27 %	94 %	100 %	----	39 %
- Importancia de los ingresos prediales	No son los principales ingresos	23 %	33 %	91 %	31 %	81 %	100 %	----	53 %	
	Son los principales ingresos	77 %	67 %	9 %	69 %	19 %	----	----	47 %	
Aspectos vinculados a sus plantaciones.	- Porcentaje de sup. con antigüedad mayor a 30 años	Media	43 %	8 %	10 %	21 %	38 %	3 %	21 %	----
	- Porcentaje de sup. con densidad menor a 500 plantas/ha	Media	39 %	3 %	3 %	14 %	18 %	1 %	13 %	----
Porcentaje de superficie bruta acumulada		%	7%	12%	13%	24%	25%	19%		
Porcentaje de superficie neta acumulada		%	7%	13%	14%	24%	26%	16%		

Tabla n° 19 - Resultados descriptivos de los grupos
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Variables complementarias		Tipo 1 n=13	Tipo 2 n=21	Tipo 3 n=22	Tipo 4 n=26	Tipo 5 n=16	Tipo 6 n=1	Media Población.	Frecuencia. Población.
Edad media de los productores.	Años.	60	59	58	59	59	49	59	----
Reside en el predio	No	23%	33%	77%	31%	63%	100%	----	46%
	Si	77%	67%	23%	69%	37%	----	----	54%
Quien se encarga de la gestión y administración del predio.	Productor	100%	95%	73%	96%	56%	----	----	84%
	Otro.	----	5%	27%	4%	44%	100%	----	16%
¿La fruticultura es la principal actividad en el predio?	No.	15%	9%	14%	8%	6%	----	----	10%
	Sí.	85%	91%	86%	92%	94%	100%	----	90%
Origen de los ingresos extra prediales	Trabajador. Independiente	8%	9%	27%	15%	37%	----	----	19%
	Trabajador en relación de dependencia	----	9%	27%	15%	6%	----	----	13%
	Trabajador eventual	----	5%	4%	----	----	----	----	2%
	Comerciante	----	5%	9%	4%	13%	100%	----	6%
	Jubilado/Pensionado	54%	38%	14%	31%	6%	----	----	27%
	Otros ingresos	15%	14%	18%	15%	38%	----	----	20%
	No posee.	23%	19%	----	19%	----	----	----	12%
- Porcentaje de ocupación con frutales de pepita.	%	80%	76%	77%	75%	74%	64%	76%	----
- Porcentaje de superficie con perales.	%	30%	54%	57%	52%	51%	26%	47%	----
- Porcentaje de superficie con manzanos.	%	70%	46%	43%	48%	49%	74%	53%	----
- Edad media plantaciones de pepita.	Años.	29	19	18	23	26	16	22	----
- Densidad media plantaciones de pepita.	Plantas/ha	645	959	1051	878	792	1267	893	----
- Mano de obra permanente familiar.	Numero	0,08	0,38	0,09	0,31	0,19	0,0	0,22	----

Total de tractores por productor.	Numero	1,6	2,1	1,6	2,7	2,9	25,0	2,44	----
Total de pulverizadoras por productor.	Numero	1,1	1,1	1,1	1,5	2,1	15,0	1,49	----
Principal vinculo comercial.	Con agente comercial.	38%	14%	27%	4%	25%	----	----	19%
	Con ELA	8%	43%	23%	----	25%	----	----	19%
	Con Empresa Integrada.	38%	38%	36%	----	12%	----	----	23%
	Socio ELA	8%	----	----	96%	12%	----	----	28%
	Empresa Integrada.	----	----	----	----	19%	100%	----	4%
	Productor parcialmente Integrado.	8%	5%	14%	----	7%	----	----	6%
Tipo de acuerdo utilizado en la venta.	Contratos legales.	23%	24%	27%	----	6%	----	----	15%
	Acuerdos verbales.	62%	38%	50%	4%	50%	----	----	36%
	Socio adherente.	8%	38%	18%	----	12%	----	----	15%
	Otros.	----	----	5%	----	----	----	----	1%
	Socio ELA	8%	----	----	96%	12%	----	----	28%
	Empresa Integrada.	----	----	----	----	19%	100%	----	4%
Fijación del precio	Ante de la entrega de la fruta	38%	33%	41%	----	31%	----	----	26%
	Spot de la entrega de la fruta	62%	67%	59%	100%	50%	----	----	70%
	Empresa Integrada.	----	----	----	----	19%	100%	----	4%
Plazos de cobro total producción	Menos de 6 meses	23%	33%	9%	----	31%	----	----	17%
	Entre 6 y 9 meses	8%	5%	18%	----	19%	----	----	9%
	Entre 9 y 12 meses	31%	29%	45%	46%	25%	----	----	37%
	Más de 12 meses	38%	33%	27%	54%	6%	----	----	33%
	Empresa Integrada.	----	----	----	----	19%	100%	----	4%

Recibe adelantos financieros.	No.	54%	57%	55%	50%	56%	----	----	54%
	Sí.	46%	43%	45%	50%	25%	----	----	42%
	Empresa Integrada.	----	----	----	----	19%	100%	----	4%
Recibe adelantos en insumos.	No.	54%	38%	64%	19%	56%	----	----	43%
	Sí.	46%	62%	36%	81%	25%	----	----	53%
	Empresa Integrada.	----	----	----	----	19%	100%	----	4%
Personal asalariado en control de empaque, calidad y comercialización.	No.	92%	100%	96%	4%	63%	----	----	66%
	Sí.	8%	----	4%	96%	37%	100%	----	34%
Posee drencher para tratamientos pos cosecha	No.	92%	100%	100%	----	63%	----	----	66%
	Sí.	8%	----	----	100%	37%	100%	----	34%
Principal fuente de información, sobre temas generales vinculados a la actividad frutícola.	PACVA	54%	52%	50%	15%	31%	----	----	38%
	CRDCyVA	23%	10%	9%	8%	19%	----	----	12%
	Empresa	0%	33%	9%	69%	31%	100%	----	33%
	Organismo Publico	15%	5%	14%	8%	6%	----	----	9%

Tabla n° 20 - Variables complementarias utilizadas en la descripción de los grupos emergentes
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

2.8. Descripción de los tipos emergentes en la tipología

A partir de la información de las tablas 6 y 7, se observa que los grupos 1, 2 y 3 guardan importantes similitudes entre sí. De los resultados se desprende que son dos los principales aspectos compartidos y que, a su vez, son claves en su diferenciación de los demás grupos identificados (4, 5 y 6). El primer se relaciona con la dimensión productiva que alcanza este segmento; con base en los resultados medios de superficie neta implantada, personal permanente, parque de maquinarias, entre otros, se observa que los datos marcan que estos grupos reúnen principalmente a pequeños productores.

El segundo aspecto se vincula a la presencia de integración comercial entre productores, como así también a la posesión de activos específicos relacionados a la infraestructura y recursos humanos vinculados a la comercialización de frutas frescas. La primera característica que emerge y compartida por estos grupos en relación con este tema, es que comercializan individualmente su producción al momento de cosecha dentro del ámbito local o regional.

La segunda característica muestra que en su gran mayoría estos productores no poseen infraestructuras específicas de empaque y conservación o recursos humanos propios destinados al empaque y comercialización de su fruta. En este sentido, resulta importante observar que los resultados muestran un minoritario porcentaje de productores al interior de los grupos 1, 2 y 3, que expresaron contar con acceso a instalaciones frigoríficas propias. Esta diferencia se explicaría ya que en estos grupos encontramos a los productores que recibieron en comodato la instalación frigorífica propiedad del Municipio de Centenario.

Cabe señalar que, si bien los grupos 1, 2 y 3 donde se reunió el 57 % de la población de fruticultores que comparten las características antes mencionadas, los resultados obtenidos permiten avanzar en la demarcación de perfiles distintivos. Centrando el análisis al interior de estos pequeños productores independientes, los resultados de la tabla n.º 6 muestran la presencia de dos que señalan diferencias entre estos grupos. Por un lado, los vinculados a los socioeconómicos del productor y, por otro lado, los relacionados con las características de las plantaciones. Ambos aspectos serán abordados con mayor detalle para cada grupo en particular.

2.8.1. Grupo 1– Productores Frutícolas Pequeños Independientes Descapitalizados

Este grupo reunió el menor número de productores (descontando al grupo 6). Representa solo el 13 % de la población y acumula el 7 % de la superficie total y neta relevada por el estudio. Al mismo tiempo, se caracteriza por presentar el menor valor medio de superficie neta con cultivos frutícolas, con un promedio de 8,5 ha. En su mayoría, estos productores consideran a los cultivos de perales y manzanos la principal actividad de sus predios.

A propósito de la mano de obra permanente en el predio, se observa una baja afiliación de trabajadores asalariados permanentes no familiares, con un promedio menor a un trabajador por productor. Este resultado representa el menor valor promedio observado entre todos los grupos identificados. A su vez, es interesante observar el extremadamente bajo promedio de trabajadores permanentes de carácter familiar, lo que permite inferir que no cuentan con el aporte de fuerza de trabajo de sus familias. Se destaca que el 92 % de los productores del grupo aportan su propia mano de obra en el desarrollo y ejecución de las diversas labores del cultivo y mantenimiento del predio.

Este grupo se destaca del resto porque cerca de un cuarto de los productores (23 %) dijeron no percibir otro ingreso aparte del proveniente de las actividades que se realizan en su predio. Por lo tanto, es el grupo con el mayor porcentaje de productores que no cuentan con ingresos extra prediales.

En contrapartida, más de tres cuartos de estos productores dijeron contar con ingresos extra prediales, en su mayoría son ingresos pasivos²⁴ cuyo origen está en sus jubilaciones y/o pensiones. Sin embargo, es muy importante destacar que, para el 77 % de los productores del grupo, los beneficios obtenidos de las actividades prediales resulta su principal fuente de ingresos.

Con respecto al parque de maquinaria, tractores y pulverizadoras, los datos muestran que estos productores pueden disponer de, por lo menos, un tractor y una pulverizadora, los cuales se caracterizan en su totalidad por superar ampliamente su vida útil. Otra particularidad de los productores se encuentra en que no han podido llevar adelante ningún tipo de reinversión en tractores o incorporación de trituradores de podos.

²⁴ Son los recibidos sin que se necesite utilizar tiempo a cambio. No insumen tiempo, presencia, ni esfuerzo al productor.

En relación con los cultivos de frutales, estos ocupan en promedio el 80 % de la superficie total del predio. Muestran altos porcentajes de superficies con elevada antigüedad y baja densidad de plantación. A su vez, la relación entre las superficies cultivadas de perales y manzanos del grupo es de 30/70 %. El promedio de edad de estas plantaciones ronda los 29 años y su densidad media alcanza las 645 plantas/ha.

Sus plantaciones presentarían habitualmente altos porcentajes de superficies sin reconvertir, que aún presentan manzanos de cultivares comercialmente obsoletos, de muy elevada edad y bajo sistemas de conducción del tipo monte libre²⁵ o similares. El resto de sus plantaciones, por lo general, se encuentran implantadas en medias densidades y utilizando diversos sistemas de conducción, habitualmente adaptados a las posibilidades económicas que tenía en el momento el productor. Estas características permiten inferir que sus plantaciones, en su conjunto, muestran un importante grado de obsolescencia desde un punto de vista técnico y comercial.

Teniendo presente que este grupo se caracterizó por que sus plantaciones presente altos porcentajes sin reconvertir y, en términos generales, un alto grado de obsolescencia técnica y comercial, con una baja incorporar mano de obra permanente y sin capacidad de reinvertir maquinarias, lo que permite inferir que estos productores enfrentan un elevado grado de descapitalización. Y, por tal motivo, se le asignó la denominación de *Productores Frutícolas Pequeños Independientes Descapitalizados*.

2.8.2. Grupo 2 – Productores Frutícolas Pequeños Independientes

Este grupo reúne el 21 % de la población de fruticultores, el 12 % de la superficie neta con frutales de pepita. En promedio, la superficie neta con cultivos alcanzó las 10,15 ha, distribuidas en uno o dos predios. El cultivo de los frutales de pepita es la principal actividad predial para la gran mayoría de estos productores.

Una característica que marca diferencias entre este grupo y el anterior es la mayor presencia de trabajadores no familiares permanentes que colaboran en la realización de los distintos trabajos en el predio. En este segmento, el número de trabajadores permanentes cobra mayor relevancia, ya que alcanza un promedio

²⁵ Estos los representan las plantas conducidas en vasos o tipo estrellas, cuyas ramas de carga son sostenidos por puntales y utilizaban marcos de plantación 6x6, 7x7, 7x8, 8x8 metros, que se caracterizan por su baja densidad de plantaciones.

superior a un trabajador por productor. En relación con el aporte de mano de obra de índole familiar en el predio, si bien se observa un bajo valor de familiares trabajando en el lugar, resulta importante notar que este grupo se posiciona como uno con la mayor incorporación de trabajadores familiares permanentes.

Es interesante notar que el 71 % de los productores de este grupo aportan su propia fuerza de trabajo en la realización de las distintas tareas del predio y el cultivo. Es una característica compartida con el perfil mayoritario que emerge entre los productores del grupo 1.

El 81 % de estos productores dijo contar con ingresos extra prediales. Un análisis más detallado de la composición de los mismos muestra que en su mayoría corresponden a ingresos del tipo pasivo originados en jubilaciones o agrupados en la categoría «otros ingresos». No obstante, es importante observar que más de dos tercios de estos productores (67 %) ven en las actividades prediales –y principalmente en la fruticultura– su principal fuente de ingresos.

Hasta aquí los resultados vinculados a los aspectos socio económicos, considerando su forma de vinculación con el trabajo y tareas del predio, la presencia y carácter de los ingresos extra prediales, como así también la importancia económica que adquiere la fruticultura, sugieren la presencia de un perfil compartido entre la mayoría de los productores presentes en los grupos 1 y 2.

En ambos grupos emerge la figura de un pequeño productor de elevada edad, con educación baja o media y que poseen su residencia en la mayoría de los casos en el mismo predio. Estos tienen una dedicación exclusiva a la actividad frutícola, a la cual dedican su tiempo, esfuerzo y recursos, ya que la misma resulta ser su principal fuente de ingresos.

En estos grupos son los mismos productores los encargados de llevar adelante las distintas labores de administración y gestión en el predio, entre las que están la planificación del trabajo, la compra de insumos, el stock de los insumos, la actualización de los registros sanitarios, la elección del canal comercial, la búsqueda de información, el control de calidad al momento de cosecha de su fruta, inscripciones y trámites en general, solucionar problemas, entre otras tareas.

Una característica de gran relevancia entre estos productores radica en que estos aportan su fuerza de trabajo en la ejecución de distintas actividades en el

predio como, por ejemplo, la poda y el riego de los frutales. Estos son quienes generalmente asumen el rol de tractoristas, el mantenimiento de la maquinaria y herramientas, entre otras tareas habituales. Además de participar en los trabajos, llevan adelante el control y la evaluación de las distintas labores que ejecutan los trabajadores contratados. Por tal motivo, es normal observar que estos productores están presentes gran parte del día en el predio realizando distintas actividades.

En relación con las maquinarias, tractores y pulverizadoras, los datos muestran que los productores del grupo 2 poseen habitualmente dos tractores y una pulverizadora, que exhiben en su mayoría elevada antigüedad. A su vez, se visualiza un nivel bajo de reinversión e incorporación de tractores y/o trituradoras de podos con valores promedio de menos de una unidad incorporada por productor.

Sus plantaciones frutales ocupan en promedio el 76 % de la superficie total y presentan muy bajos porcentajes de superficie con frutales de elevada edad y bajas densidades de plantación. A su vez, se observa una relación entre superficie de perales y manzanos en el grupo de 54/46 %. El promedio de edad de las plantaciones es de 19 años y la densidad, de 959 plantas/ha.

En términos generales, estas plantaciones muestran un alto grado de reconversión productiva, sustentada en sistemas de conducción que utilizan media y alta densidad y cultivares comercialmente vigentes.²⁶ En función de las características antes expuestas, se puede inferir que estas plantaciones muestran un bajo grado de obsolescencia técnica y comercial, lo que les permitiría alcanzar (de no mediar limitaciones de ningún tipo) un desempeño productivo medio o alto.

Para finalizar, los productores del grupo 2 (y como se verá más adelante, compartidos con el grupo 3) mostraron elevados porcentajes de estructuras productivas reconvertidas con variedades y tecnología modernas. Asimismo, en este segmento se visualiza una mayor capacidad de incorporación de mano de obra no

²⁶ Para el caso de las peras, la reconversión avanzó con la incorporación de nuevos cultivares en la región como *abatte fetel*, *beurre bosc* y, en mayor medida, con cultivares tradicionales bajo sistemas de conducción modernos del tipo espaldera o sus variantes en ejes centrales o *solaxe*. En el caso de las manzanas, se centró en el reemplazo de plantaciones en baja densidad y sistemas de conducción «tipo libres» con variedades comercialmente obsoletas, como *red delicious estándar*, *extra red* y *granny smith*, hacia sistemas de conducción con apoyo en espalderas tradicional, eje central, *solaxe* y *spindle*, utilizando distintos clones mejorados de *red delicious* y *gala*. Más contemporáneamente, se observa la incorporación de la variedad de manzanos *cripps pink*.

permanente²⁷ como así también, aunque en bajo grado, mostraron capacidad para llevar adelante inversiones para la incorporación de maquinarias.

Estos resultados permiten inferir que, en términos generales, los productores de este grupo pudieron avanzar en la capitalización en sus plantaciones, como así también en la incorporación de fuerza al predio y, en algunos casos, reinvertir en maquinarias. Por las características antes descriptas, al grupo se lo denominó como *Productores Frutícolas Pequeños Independientes*.

2.8.3. Grupo 3 – Productores Frutícolas Pequeños Independientes Gestores

Este grupo reúne el 22 % de la población de fruticultores, quienes acumulan el 13 % de la neta con cultivos de pepita. El promedio de superficie implantada con frutales es 10,4 ha, concentradas en un predio. Asimismo, el cultivo de peras y manzanas es la principal actividad predial en la mayoría de los establecimientos.

Uno de los aspectos de gran relevancia en este grupo lo encontramos en las figuras que llevan adelante los distintos trabajos en el predio. En este segmento, a diferencia de lo observado en los grupos anteriores, los productores deciden no aportar su fuerza de trabajo en el desarrollo de las distintas labores del predio. A su vez, es interesante notar el extremadamente bajo promedio de trabajadores permanentes familiares, el cual se sitúa en similares valores a los observados para el grupo 1.

Es importante resaltar que, por tales motivos, estos productores deben delegar la totalidad del trabajo de mantenimiento del predio y el cultivo en trabajadores no familiares contratados para tal fin. En este sentido, se estima la presencia de por lo menos un trabajador permanente por productor, lo cual constituye similares valores promedio a los observados en el grupo 2.

Otro de las principales características y de gran influencia en la construcción del perfil de este segmento, que guarda grandes diferencias con lo observado entre los grupos 1 y 2, se relaciona con la presencia, el carácter y la importancia que adquieren los ingresos extra prediales para estos sujetos.

²⁷ Un aporte en este sentido surge de relacionar la superficie neta con el número de trabajadores permanentes no familiares. En el grupo 1 arrojó una relación de un trabajador cada 12 ha, mientras que el valor para el grupo 2 fue de un trabajador cada 6 ha.

En relación con este tema, es interesante mencionar que el total de estos productores dijeron poseer otros ingresos de origen extra predial aparte de los originados en el predio. Sin embargo, un análisis más pormenorizado permite observar que en su mayoría corresponden a ingresos activos provenientes de trabajos formales, actividades de comercio o los relacionados con la práctica de sus profesiones u oficios realizada fuera del predio. Para finalizar, resulta relevante tener presente que 91 % de los productores del grupo dijeron que en los ingresos extra prediales tienen su principal fuente de ingresos.

En función de los resultados, este grupo, en términos generales, está representado por pequeños productores que habitualmente tienen su residencia fuera del predio y poseen un nivel de educación media o alta, quienes tienen una dedicación limitada en tiempo y esfuerzo al desarrollo de la actividad agrícola en su predio. En gran parte, esto es el resultado del desarrollo de actividades extra prediales en las cuales tienen su principal fuente de ingresos.

Estos pequeños productores se caracterizan en su mayoría, porque su participación en el esquema de trabajo del predio queda principalmente circunscripta a desempeñar labores de administración y gestión, como pueden ser la compra de insumos, la búsqueda de información, la elección del canal comercial para la venta de su fruta y la búsqueda de proveedores, el pago del personal, la planificación de los trabajos,²⁸ entre otras tareas.

Si bien hasta aquí las tareas relacionadas con la administración y gestión del predio son similares a las efectuadas por los productores presentes en los grupos antes descritos, se advierte que los productores de este grupo pueden recibir la colaboración o en algunos casos delegan, en algún trabajador²⁹ permanente de confianza o jerarquizado para llevar adelante el control y la evaluación de los trabajos a diario.

Por tales motivos, resulta habitual en estos productores de no tener su residencia en el mismo predio, que los mismos no estén presentes en gran parte del

²⁸ Generalmente con el asesoramiento de un ingeniero agrónomo y el personal de confianza.

²⁹ Es interesante tener presente que la gran facilidad para el acceso a las comunicaciones celulares permite contar con un medio de comunicación confiable, rápido, constante y en ambos sentidos que favorecería esa tendencia.

día o inclusive no tengan presencia a diario en el predio. Generalmente acuden a principio o fin de la jornada laboral, como así también el fin de semana, y su presencia se intensifica en el periodo más crítico, el de cosecha de la fruta.

Por su rol en el trabajo del predio, su dedicación parcial a la actividad frutícola, la importancia secundaria que asume está dentro de la economía de estos productores, este grupo recibió la denominación de *Productores Frutícolas pequeños independientes gestores*.

Para finalizar el análisis de este grupo, encontramos que el parque de maquinarias, tractores y pulverizadoras habitualmente está compuesto de uno o dos tractores y una pulverizadora, habitualmente con una antigüedad mayor a la vida útil de la misma. A su vez, se visualiza que estos productores tienen un bajo nivel de reinversión de tractores y muy bajo en trituradoras de podos, con valores promedio de incorporación menor a una unidad por productor.

En promedio, las plantaciones con frutales de pepita ocupan 77 % de la superficie total y presentan muy bajos porcentajes de áreas con baja densidad y elevada antigüedad. La relación entre las superficies implantadas con perales y manzanazos en el grupo alcanza el 57/43 %. El promedio de edad de estas alcanza los 18 años y una densidad media de 1051 plantas/ha.

Las plantaciones por lo general se encuentran reconvertidas bajo sistemas de conducción modernos, que utilizan media y alta densidad y cultivares comercialmente vigentes. Las cuales podrían alcanzar, si no surgen situaciones adversas, desempeños productivos medios u altos. En función de las características antes expuestas, se desprende que estas plantaciones presentarían un bajo grado de obsolescencia técnica y comercial.

Hasta aquí, las características en relación con los aspectos de sus plantaciones, la capacidad de incorporar mano de obra permanente y de reinvertir en algún grado en maquinaria permiten inferir que estamos ante la presencia de productores que lograron capitalizarse.

A modo de resumen, podemos mencionar que hasta aquí emerge la presencia de tres tipos diferenciales dentro de los grupos de pequeños productores independientes de las localidades. El primero atiende al grupo 1 denominado *Productores frutícolas pequeños independientes descapitalizados*, el segundo

involucra a los *Productores frutícolas pequeños Independientes* del grupo 2, y finalmente, se observa el grupo 3, a los *Productores frutícolas pequeños independientes gestores*.

2.8.4. Grupo 4 – Productores Frutícolas Pequeños y Medianos Integrados

En este grupo se reunió el mayor porcentaje de productores, con el 26 % de la población de fruticultores, quienes gestionan en conjunto 24 % de la superficie neta relevada. Los datos muestran una superficie implantada con perales y manzanos promedio de 14,4 ha, lo cual representa para el 91 % de los productores de este grupo la principal actividad predial.

Dos son las características primordiales que ayudan a diferenciar este grupo de los demás productores presentes en las localidades; la primera radica en que estos se integran horizontalmente dentro de una organización comercial de la cual son propietarios y a través de la cual se coordinan para vender su producción.

La segunda característica surge de que, como parte de dichas organizaciones, estos cuentan con modernas y completas infraestructuras de empaques de medianas dimensiones, instalaciones frigoríficas de variada tecnología (frío convencional, túneles de enfriado y atmósferas controladas), bins para cosecha y conservación de la fruta, instalaciones de drencher³⁰ y –no menos importante– una estructura de personal asalariado permanente, dedicado exclusivamente a la planificación, el seguimiento y el asesoramiento técnico/productivo, el control de calidad, la ejecución y el control de las distintas labores de empaque y conservación de la fruta. Esto les posibilita comercializar en conjunto directamente en el mercado nacional o brasilero, como así también, acceso a los mercados de ultramar durante todo el año.

Otro aspecto de interés que surge de la información complementaria, radica en el apoyo que recibirían de las estructuras técnicas organizativas de las empresas a las cuales están asociados. Esta les significa una fuente confiable información y calificada sobre los diversos temas vinculados a la actividad frutícola que se encuentra a disposición de los productores cuando así lo requieren o en las reuniones de socios.

³⁰ Son estructuras que permiten realizar el tratamiento de post cosecha a la llegada de la fruta del campo antes de su ingreso al empaque.

En este sentido, la tabla n.º 7 muestra que en su mayoría los pequeños productores de los grupos 1, 2 y 3 visualizan en las figuras de la cámara de productores (PACVA) y el consorcio de riego y drenaje (CRyDCVA) su principal fuente de información sobre temas generales de la actividad frutícola. Sin embargo, es importante aclarar que estas organizaciones tienen capacidades acotadas y únicamente brindan información relacionada con los programas y ayudas destinadas a los productores del sector y no cuentan con la estructura o personal para abordar otras temáticas que podrían resultar de utilidad para los productores.

En relación con la mano de obra, más de dos tercios de estos productores (69 %) aportan su mano de obra en la ejecución de los trabajos del cultivo y el predio. Presentan una importante incorporación de personal permanente; se observa un promedio de trabajadores asalariados no familiares permanentes superior a dos trabajadores por productor. Finalmente, si bien se ve un bajo valor de familiares que trabajan de forma permanente, resulta importante notar que este grupo junto al 2 son los que presentaron el mayor promedio de incorporación de este tipo de trabajadores.

Estos productores se caracterizan por su elevada edad, tener un nivel educativo mayoritariamente medio u alto y habitualmente presentar su residencia en el predio. El 81 % dijo poseer ingresos extra prediales provenientes de diversas actividades, en su mayoría son ingresos pasivos como jubilaciones, alquileres de inmuebles y los beneficios de la empresa de la cual son socios, entre otros. En algunos casos, es posible encontrar que algunos productores tienen como trabajo permanente un puesto en el empaque, frigorífico o gerencia de la empresa. Sin embargo, más de dos tercios de los productores (69 %) considera las ganancias producto de las actividades agrícolas de sus establecimientos su principal fuente de ingresos.

La figura del productor que surge en este grupo guarda grandes similitudes con el observado entre los productores de los grupos 1 y 2. Otra particularidad compartida con estos es que son los únicos en los cuales se observa –aunque de forma minoritaria– la presencia de productores que no tienen otra fuente de ingresos más que los provenientes de las actividades que desarrollan en su predio. Estas semejanza al interior de estos grupos en los roles y su forma de vinculación a la

actividad en el predio tendría su explicación en su idiosincrasia, con una marcada tradición relación con la actividad frutícola heredada de sus padres.

La figura mayoritaria que emerge en el grupo muestra a un pequeño o mediano productor o alta, el cual dedica mucho de su tiempo y aporta su mano de obra en las tareas en el predio y en algunos casos, participan activamente en el ámbito de la empresa, ya que estas son su principal fuente de ingresos.

Son productores que asumen la gestión y administración del predio, que en aquellas situaciones donde cuentan con mayores dimensiones productivas o donde el productor tiene una función en el ámbito de la empresa, puede contar con la presencia de un encargado que colabora con él. Es posible, al igual que en el grupo 2, encontrar algún familiar que trabaja permanentemente junto al productor.

Respecto a las maquinarias, los datos muestran que por lo general disponen de dos o tres tractores y, por lo menos, una pulverizadora que normalmente han superado su vida útil. A su vez, se visualiza en estos productores un nivel intermedio de reinversión e incorporación de maquinarias, que alcanza valores de inversión e incorporación promedio cercanos a un tractor y trituradora de podos por productor.

En relación a las plantaciones, estas en promedio ocupan el 75 % de la superficie total y manifiestan relativamente bajos porcentajes de áreas implantadas con elevada antigüedad y baja densidad, pero por encima de los observados en los otros grupos de pequeños productores. La relación entre superficies implantadas con distintos perales y manzanos en el grupo es de 52/48 %, el promedio de antigüedad de las plantaciones es de 23 años y la densidad, de 878 plantas/ha.

Entre sus plantaciones es posible encontrar superficie obsoleta desde el punto de vista técnico y comercial. Sin embargo, dichas áreas no alcanzarían valores críticos como para afectar el desempeño productivo del conjunto. Habitualmente las plantaciones muestran una alta proporción de superficie reconvertida a sistemas de media densidad (por lo general, espalderas tradicionales y sus variantes) de cultivos comerciales vigentes y edades medias o altas.

A modo de cierre, estas plantaciones en su conjunto presentarían un grado de obsolescencia relativamente bajo o medio. Es importante tener presente que la forma de comercialización de su producción es dentro de la misma empresa de la

cual el productor es socio, que es lo que le permitiría contar con cierto margen de tolerancia sobre los parámetros de calidad y comerciales.

Por su aporte al trabajo en el predio, la dedicación a la actividad frutícola y la importancia que esta asume dentro de la economía de estos productores, la escala productiva que alcanzan y por estar integrados junto con otros productores con los cuales pudieron llegar a comercializar su producción directamente en los mercados de consumo, este grupo recibió la denominación de *Productores Frutícolas Pequeños y Medianos Integrados*.

2.8.5. Grupo 5 – Productores Frutícolas Medianos y Grandes

Un resultado interesante en relación con este grupo es que reúne tan solo el 16 % de la población de productores (es el segmento con menor cantidad junto con el número 1 y 6), pero acumula 26 % de la superficie neta relevada por el estudio.

El promedio de superficie implantada es de 25,6 ha, la cual generalmente se encuentra distribuida en varios predios. La fruticultura es para la mayoría de los productores la principal actividad del predio. En promedio, la ocupación con frutales llega al 74 % de la superficie total.

Las plantaciones en su conjunto exhiben significativos porcentajes de superficies con edades elevadas, sin embargo, se observan relativamente bajos porcentajes de superficie implantada en baja densidad. La edad promedio de las plantaciones alcanza los 26 años y una densidad de plantación media de 792 plantas/ha. La relación entre las superficies de perales y manzanos en el grupo se ubicó en el 51/49 %.

Entre sus predios se pueden encontrar plantaciones que fueron reconvertidas bajo sistemas de conducción de tipo espaldera tradicional o sus variantes más modernas, utilizando densidades medias y con edades próximas a cumplir su vida útil³¹ o por encima de esta, pero que generalmente presentarían un buen comportamiento productivo. Que habitualmente están acompañadas de plantaciones más modernas, que utilizan densidades altas, donde es posible observar la presencia minoritaria de alguna variedad comercialmente moderna de poca difusión entre el grueso de los productores, como así también, pero en un porcentaje minoritario, plantaciones de elevada antigüedad, en baja densidad, por lo general del

³¹ Se consideró 30 años la vida útil de las plantaciones.

tipo monte libre, orientados en su mayoría a presentar distintos cultivares de perales.³² Estas características permiten concluir que, en su conjunto, las plantaciones no alcanzarían valores críticos y pueden ser consideradas por un grado relativamente bajo o medio de obsolescencia, al momento de efectuarse el presente estudio.

Los datos relacionados con la maquinaria, tractor y pulverizadora, muestran que estos sujetos generalmente cuentan con dos o tres tractores y dos pulverizadoras. Un rasgo característico, a diferencia de lo observado en los demás grupos hasta aquí analizados, se encuentra en su alta capacidad de reinversión e incorporación de maquinarias, con un valor promedio de un tractor y triturador de podos incorporados por productor.

Es interesante notar que el 94 % de los productores del grupo no aportan su fuerza de trabajo para la ejecución de los distintos trabajos de mantenimiento del predio y manejo del cultivo. A propósito de este tema, se observa que la fuerza de trabajo asalariada no familiar cobra la mayor relevancia en ese grupo ya que por la dimensión productiva, indistintamente del aporte que pueda realizar el productor, se requiere incorporar fuerza de trabajo asalariada para llevar adelante en tiempo y forma todos los trabajos del cultivo y mantenimiento de los predios.

En este sentido, los resultados arrojaron un promedio cercano a cuatro trabajadores permanentes no familiares por productor. La incorporación de trabajadores familiares de forma permanente es muy baja. Sin embargo, de estar presente algún familiar, este generalmente desarrolla tareas de gestión y control.

En su conjunto, estos productores manifiestan elevada edad, un nivel de educación alto y normalmente su residencia se ubica fuera del predio. Todos dijeron contar con ingresos extra prediales. No se observa la presencia de productores que tengan en los ingresos prediales su única fuente de ingresos, esta es una característica compartida con los productores del grupo 3 y 6.

³² El desempeño comercial de las plantaciones con elevada antigüedad y baja densidad de perales y manzanos presenta diferencias. Para el caso de los perales, se le puede asignar un menor nivel de obsolescencia ya que sus cultivares tradicionales mantienen vigencia comercial. Esto no ocurre en el caso de los cultivares más antiguos de manzanos, los cuales han perdido valor comercial frente a las nuevas variedades y clones mejorados (Tappatá et al. 1999).

El análisis más detallado de las distintas actividades extra prediales muestra que más de la mitad están relacionadas con ingresos activos. Es importante observar que, en su gran mayoría, estos productores consideran a los ingresos extra prediales su principal fuente de ingresos.

Al interior de este grupo se observa una prevalencia de productores que se ocupan de administrar y gestionar los predios personalmente, como así también, se pueden presentar casos donde los propietarios del predio delegan el control en terceras personas sin asumir ninguna función en la gestión del mismo. Sin importar cuál de las dos situaciones se plantee, estos requieren de la colaboración permanente de un encargado, a veces un ingeniero agrónomo o un familiar para llevar adelante el control diario de las labores en los predios.

En relación con los aspectos comerciales e integración y presencia de activos relacionados con el empaque y conservación, en primer lugar, resulta importante mencionar que a simple vista no se observa una tendencia clara en materia de las instalaciones de conservación frigorífica y empaques. Sin embargo, los resultados muestran que el grupo se caracteriza en su mayoría por comercializar individualmente su producción

Hasta aquí los resultados a propósito del grupo 5 no dejan dudas de que el principal criterio de diferenciación con los demás grupos (1, 2, 3 y 4) se encuentra en la escala productiva, en relación con la superficie de los cultivos, el número de maquinarias y de trabajadores permanentes. Por tales motivos, al grupo se le dio la denominación de *Productores Frutícolas Medianos y Grandes*.

2.8.6. Grupo 6 - Empresa Frutícola Integrada Grande

Este conglomerado comprende un único caso, que representa una de las principales empresas comercializadoras y productoras de peras y manzanas a nivel nacional, que asienta en las localidades una parte significativa de su estructura productiva e instalaciones. Los resultados muestran que está sola empresa acumula el 16 % de la superficie neta con cultivos en las localidades ajo estudio, siendo el porcentaje de ocupación con cultivos de pepita de 64 % de la superficie total.

Las características medias de las plantaciones presentaron muy bajos valores de superficie de cultivos con antigüedad mayor a 30 años y con superficie con densidad menor a 500 plantas/hectárea, los menores entre todos los grupos

identificados. La relación entre peras y manzanos fue de 26/74. La edad media de las plantaciones es de 16 años y la densidad, de 1267 plantas por hectárea. Estos resultados indican que las plantaciones, en su gran mayoría, presentarían un alto grado de reconversión productiva bajo estructuras modernas y de alta densidad de plantación.

Esta empresa contabilizó, de entre todas las situaciones relevadas, el mayor número de trabajadores asalariados permanentes, tractores, pulverizadoras y trituradora de podos. Al mismo tiempo dio cuenta de un parque de maquinaria completo, incluidas plataformas mecanizadas, lo cual muestra su gran capacidad de capitalización.

Esta firma al momento de cosecha puede empacar la fruta y/o consérvala en sus instalaciones frigoríficas. Es decir, se coordina bajo una única gestión todos los pasos desde la producción hasta la comercialización directa en los mercados de consumos y mayorista de la fruta. Desarrollando y manteniendo una elaborada organización de comercialización propia que le permite tener presencia en los mercados a escala mundial. Posee una importante participación y reconocimiento en el mercado interno. Sin embargo, sus principales destinos son los mercados brasileros y los presentes en el hemisferio norte, EE. UU., Canadá, la UE y Lejano Oriente, donde ocupa el cuarto lugar entre los principales exportadores de la región. Por las características antes planteadas, se denominó este grupo como *Empresa Frutícola Integrada Grande*.

En la tabla n° 21 presenta un resumen con la interpretación de las características más representativas de los perfiles mayoritarios identificados en cada grupo, en la misma tabla se observan tanto las características compartidas y aquellas que marcan las principales diferencias entre los distintos grupos.

Componente/aspecto	Grupo						
	Variables	1	2	3	4	5	6
Dimensionamiento de la escala productiva	Escala productiva	Pequeña			Pequeña o Media	Media o Grande	Muy Grande
Aspectos vinculados a la comercialización e infraestructura específica	Instalaciones de empaque	No posee			Propiedad compartida con otros productores	Ocasionalmente	Propias
	Instalaciones frigoríficas						
	Comercialización	Individualmente			Integrado a otros productores	Individualmente.	
	Canal elegido	En cosecha, a nivel local o regional			Destinada a Mercado nacional, continental y ultramar.	Distintos puntos de venta y vinculación comercial	Destinada Mercado nacional, continental y ultramar.
Aspectos socio económicos del productor	Quien realiza la administración, gestión, control de las tareas	Productor		Productor (puede tener colaboración en el control diario)	Productor (puede haber colaboración encargado)	Productor con encargado o delegada en terceros	Delegada en terceros
	Mano de obra del productor	Sí		No	Sí	No	
	Los ingresos prediales tienen la mayor importancia.	Sí		No	Sí	No	
	Carácter de los ingresos extra prediales	Pasivos		Activos	Pasivos	Activos	
	Nivel de educación	Bajo/Medio		Medio/Alto	Medio/Alto	Alto	
Aspectos vinculados a las plantaciones y capitalización	Estado de las plantaciones	Elevada obsolescencia	Bajo grado de obsolescencia		Bajo o medio grado de obsolescencia	Bajo o medio grado de obsolescencia	Muy bajo grado de obsolescencia
	Mano de obra permanente no familiar	Bajo	Incorporan mano de obra permanente				
	Reinversión e incorporación de maquinarias	Nula	Baja		Intermedia	Alta	
Denominación		<i>Productores Frutícolas Pequeños Independientes Descapitalizados</i>	<i>Productores Frutícolas Pequeños Independientes</i>	<i>Productores Frutícolas Pequeños Independientes Gestores</i>	<i>Productores Frutícolas Pequeños y Medianos Integrados</i>	<i>Productores Frutícolas Medianos y Grandes</i>	<i>Empresa frutícola integrada Grande</i>

Tabla n° 21 Esquema resumen con las principales similitudes y diferencias entre los grupos identificados

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de encuestas a productores

Capítulo V

Discusión

Los resultados del estudio ponen en evidencia la heterogeneidad entre los productores frutícolas presentes en las localidades de Centenario y Vista Alegre, provincia del Neuquén. La variabilidad extra grupal queda demostrada y explicada a través de los componentes principales vinculados a los aspectos del dimensionamiento de la escala productiva, la presencia de infraestructura específica de empaque y conservación de la fruta, la integración comercial entre productores y los perfiles socioeconómicos y técnico-productivos, que permitieron diferenciar a los fruticultores en las áreas bajo estudio.

La selección de los tipos, pretendió básicamente aproximar la tipificación lo más cerca posible a la diversidad que existe en la realidad, manteniendo un equilibrio entre la significación práctica, la metodología empleada, la profundidad del análisis y los objetivos del estudio. El punto de corte seleccionado se basó en la interacción entre la elección de un número de grupos que facilite el manejo e interpretación de la información presentada, que a su vez permita alcanzar los objetivos del presente trabajo y considere la estabilidad de la altura del corte en el dendograma obtenido, lo cual produjo seis grupos de productores. En la continuación del trabajo, se pretende profundizar la discusión de los resultados relacionados de los tipos emergentes y a lo cual se le suman algunos aportes para el desarrollo de planes y políticas públicas de apoyo y desarrollo respecto a los productores frutícolas y que consideren las diferencias identificadas en el estudio.

Los resultados generales de la estructura parcelaria, en el área bajo estudio, demostraron el claro predominio cuantitativo de los fruticultores que gestionan pequeñas superficies. Al mismo tiempo, se evidenció una fuerte tendencia de concentración de la superficie productiva en favor de aquellos estratos de productores que ya disponen de la mayor superficie.

Con respecto a estas tendencias, los hallazgos obtenidos en el desarrollo de la tipología permitieron demostrar dicha heterogeneidad presente en las escalas parcelarias entre los productores y así avanzar en la diferenciación de perfiles entre los distintos grupos identificados en el estudio. No obstante, esta investigación

también puso en evidencia las limitaciones de centrarse únicamente en estas características, que se muestran incapaces de captar y expresar la heterogeneidad de situaciones presentes dentro del grupo mayoritario de los pequeños fruticultores.

Landriscini (2003) señalaba el carácter multidimensional de las problemáticas que enfrentan los diversos actores de la actividad frutícola regional. De esta manera, queda demostrado lo apropiado de incorporar otras dimensiones para abordar la diferenciación de los fruticultores de la zona considerada.

Bendini y Tsakoumagkos (2004) y Bendini y Alvaro (2008), indicaron la necesidad de romper con las ideas preexistentes de homogeneidad productiva entre los pequeños productores frutícolas de la región del Alto Valle, que surge desde la perspectiva agroindustrial. Asimismo, plantearon que los procesos de modernización y capitalización diferencial y de concentración productiva que se desarrollaron en la actividad, entre otros, han tenido un impacto selectivo al interior de estos productores, lo cual generó la aparición de distintas estrategias y características que permiten su desagregación en diferentes tipos.

En este sentido, los descubrimientos del estudio permitieron poner en evidencia, al interior del grupo 1, la presencia de un sector minoritario de pequeños fruticultores independientes que enfrentan un importante proceso de descapitalización, que inexorablemente –de no mediar una rápida intervención del Gobierno– determinará su desaparición como actores de la fruticultura regional en el corto plazo.

De Jong *et al.* (1994) identificaron en la provincia de Río Negro la existencia de pequeños fruticultores que enfrentaban fuertes procesos de descapitalización y consideraron que estos verían seriamente comprometida su continuidad de no mediar acciones políticas específicas que permitieran abordar sus problemáticas, una predicción que finalmente resultó acertada. En este sentido, De Jong (2010) y Rofman (2013) indicaron que un gran número de estos pequeños fruticultores –que ya enfrentaban procesos de descapitalización–, ante la falta de definición y lineamientos concretos de parte del Gobierno, terminarían abandonando la actividad frutícola durante el transcurso de la década del 90, ante la imposibilidad de adaptarse productivamente a las nuevas exigencias impuestas por los actores vinculados del eslabón comercial.

En el mismo sentido, Preiss (2004) visualizó en la región del Alto Valle la presencia de productores frutícolas que mostraban una limitada reconversión tecnológica y un marcado nivel de descapitalización. Estas características no garantizaban condiciones de rentabilidad mínima y esto finalmente condujo al abandono paulatino de la actividad.

En virtud de ello, una posible propuesta para el sostenimiento y desarrollo de los productores presentes al interior del grupo 1 debería contemplar el diseño de dos estrategias paralelas. Por un lado, propiciar el desarrollo de programas que les permitan afrontar la renovación de sus plantaciones, con lo cual lograr readecuar y modernizar gran parte de estas. Una segunda línea de trabajo debería centrarse en favorecer procesos de diversificación con otras labores productivas como alternativa o de complementación a la actividad frutícola que llevan a cabo.

Estas estrategias se muestran promisorias, si tenemos presente que los cultivos de frutales de pepita ocupan el 80 % de la superficie predial y un porcentaje importante de estos deberían ser reemplazados por poseer elevada obsolescencia técnica y comercial, dando lugar a las propuestas antes expuestas. En este sentido, se pueden mencionar algunas alternativas regionales rentables como la producción avícola, la horticultura, las pasturas y el engorde de ganado, la apicultura, entre otras. Algunas de estas ya están siendo desarrolladas en las localidades y podrían resultar de utilidad para promover la diversificación de la producción entre los productores del grupo 1.

En el desarrollo de futuras líneas de acción, se deberá tener presente las posibles limitaciones económicas y financieras (acceso al crédito) que enfrentan estos pequeños productores descapitalizados, como así también los largos plazos necesarios para abordar las soluciones planteadas. Ante este panorama, resulta indispensable para este grupo diseñar acciones fuertemente subsidiadas y extendidas en el tiempo que permitan desarrollar estas propuestas. Es decir, que los diseñadores de políticas deben reconocer que dichas acciones tendrán un elevado costo en tiempo y recursos para lograr modificaciones significativas y perdurables.

Otro de los descubrimientos del estudio se relacionó con la heterogeneidad de situaciones y características socioeconómicas en el sector de los productores frutícolas pequeños en las localidades bajo estudio. En base a los resultados, se

decidió distinguir dos perfiles mayoritarios dentro del conjunto de los pequeños fruticultores. El primero se relaciona con los productores comprendidos en los grupos 1, 2 y 4 de la presente tipología.

En este perfil, se identifica la figura del sujeto social histórico de la fruticultura, que forma parte de la identidad regional y al que regionalmente se lo denomina «chacarero». Bendini y Alvaro (2008) lo caracterizan como un pequeño productor familiar que asume la gestión y participa activamente del acto de producción, que además organiza y dirige el trabajo de otros, sean trabajadores temporales, permanentes, familiares, cuyos grados de capitalización se inscriben dentro de un rango muy amplio.

El segundo perfil emerge entre los pequeños productores que están presentes en el grupo 3, el cual se aleja de la imagen más tradicional del pequeño productor frutícola y se vincula con un productor con dedicación parcial o *part time*, que asume un rol circunscripto a la administración y planificación del predio. Además dispone de su principal fuente de ingresos en sus actividades extra prediales, la organización interna del trabajo está sustentada exclusivamente en mano de obra asalariada y puede apoyarse en la colaboración de personal jerárquico para el desarrollo de las actividades diarias de gestión y control.

Es interesante notar que otros autores como Villarreal *et al.* (2000) y Alvaro (2013) también conciben entre los fruticultores la presencia de perfiles socioeconómicos y de gestión de la actividad predial que guardan grandes similitudes con el emergente en el grupo 3 del estudio. Estos investigadores visualizan la presencia de productores que dejan de tener en la actividad agraria su principal fuente de ingresos y estrategia de reproducción social, que se caracterizan por delegar el trabajo y apoyarse en la colaboración personal jerarquizados para la gestión del predio.

Para finalizar con la discusión de los resultados más relevantes dentro del sector de los pequeños productores frutícolas independientes, un importante hallazgo surgió del análisis de los aspectos técnicos, productivos y económicos de los grupos 2 y 3. Estos grupos, que representan el 43 % de la población, permanentemente incorporan mano de obra asalariada no familiar y cuentan con cierta capacidad para invertir en maquinarias. Pero el descubrimiento más

significativo surge del importante grado de modernización que mostraron sus plantaciones. En relación con este tema, Preiss y Avellá (2009) también visualizaron un fuerte impulso en la modernización de las estructuras productivas en gran parte de los establecimientos en la década pasada.

Una explicación a este elevado grado de reconversión que presentaron las plantaciones en los grupos 2 y 3 surge de la información obtenida por el estudio y su vinculación con las políticas desarrolladas para el sector frutícola durante la década del 90 y principios de la década pasada. Dicha información permite apreciar dos programas de gran relevancia para los productores frutícolas, como fueron el Programa Nacional Cambio Rural y el Programa de Reconversión y Diversificación Productiva de la provincia del Neuquén.

Alemaný (2004) señaló que la presencia del Programa Cambio Rural impulsó, a través de un componente de asistencia técnica, la incorporación de nuevas técnicas de manejo de las plantaciones y variedades de alto valor comercial, con renovados sistemas de conducción entre los productores frutícolas en toda la región del Alto Valle. Mientras que el Programa de Reconversión y Diversificación Productiva de la provincia del Neuquén actuó facilitando el acceso a los materiales requeridos para llevar adelante una readecuación de las plantaciones entre los pequeños productores del ámbito de estudio (Subsecretaría de Producción del Neuquén, 2006). La conjunción de ambos programas en el ámbito de la provincia ayudó a revertir el nivel de obsolescencia técnica y comercial que presentaban las plantaciones de los grupos 2 y 3 anteriormente.

En este sentido, al interior de los grupos 2 y 3, que muestran plantaciones que potencialmente podrían alcanzar alto nivel de productividad y que, a su vez, contarían con capacidad para incorporar mano de obra, resulta estratégico que se propicien acciones tendientes a favorecer un aumento de la productividad.

En relación con las posibles limitantes productivas que pueden enfrentar los pequeños productores independientes, Rofman (2013) destaca que gran parte de estos tienen dificultad para financiar los insumos necesarios para el desarrollo de sus cultivos. Esto termina repercutiendo en una menor calidad de la producción y determina una menor rentabilidad del cultivo.

En la actualidad, desde el Gobierno provincial, se lleva adelante un programa para la compra y financiamiento de emisores de feromonas para la implementación de la técnica de confusión sexual (TCS). Este programa cuenta con una importante difusión y utilización de la mayoría de los productores. Aprovechando esta experiencia favorable, se deberá contemplar su ampliación hacia otros insumos como, por ejemplo, plaguicidas y fertilizantes. Sin embargo, sería de gran utilidad indagar la posibilidad de diferenciar plazos de cobro, tasa de interés, periodo de gracia, y aplicar tasas de subsidio para los productores más pequeños como los presentes en los grupos 1, 2 y 3, aspectos que el actual programa no contempla.

Al mismo tiempo que se promueven este tipo de acciones orientadas a incrementar los índices productivos, resulta indispensable abordar las distintas problemáticas relacionadas a la comercialización que enfrentan los pequeños productores frutícolas independientes, como son los pagos diferidos en el tiempo, la falta de transparencia comercial, el escaso poder de negociación que poseen, entre otras. Es interesante notar que las distintas problemáticas son contempladas por diversos documentos de diagnóstico de los ámbitos públicos, privados y académicos (Landriscini *et al.* 2007, López Raggi y Villarreal 2007 y Epifanio *et al.* 2015).

Sin embargo, poco se ha logrado para avanzar en el desarrollo de acciones efectivas que generen cambios sustanciales en los modos y vínculos comerciales, en favor de los pequeños productores frutícolas independientes. Un aporte en este sentido deberá establecer distintas estrategias destinadas a abordar la temática de comercialización en los grupos 1, 2 y 3, que se caracterizan por comercializar individualmente y entregar su producción al momento de la cosecha, con los efectos que ello ocasiona.

A propósito de este tema, resultará de utilidad tener presente que algunos de los pequeños productores independientes comprendidos en los grupos 1, 2 y 3 pueden no poseer la actitud o intención de salir del modo más tradicional de venta a cosecha. En este sentido y para estos productores, que alcanzan una pequeña escala productiva, se podría propiciar la conformación de un consorcio, bajo el patrocinio del Gobierno, con el cual construir un *pool* productivo de mayor escala que permita elevar su poder de negociación ante los actores del sector comercial.

Por otro lado, aquellos productores de los grupos 1, 2 y 3 que tengan predisposición para explorar nuevas experiencias de comercialización en forma colectiva deberán recibir el apoyo para la conformación y consolidación de una forma o experiencia asociativa, para luego desarrollar sus capacidades de gestión comercial. Y, finalmente, vincularlos con los programas de asistencia financiera para la comercialización en el ámbito público provincial y el aprovechamiento de infraestructura frigorífica comunitaria presente en la localidad de Centenario, que al presente están subutilizadas por los productores del área.

Hasta aquí los hallazgos obtenidos en el estudio brindan evidencias empíricas que confirman la heterogeneidad de situaciones que emergen al interior del sector mayoritario de los pequeños productores frutícolas presentes en las localidades. En los tipos teóricos emergentes se logró captar parte de la heterogeneidad y, al mismo tiempo, analizar posibles estrategias destinadas a su apoyo y desarrollo.

Es interesante notar que la estrategia propuesta para impulsar la vinculación bajo formas asociativas en la búsqueda de la comercialización conjunta de los pequeños productores independientes contaría en el área de estudio con ejemplos concretos que permiten poner de manifiesto el potencial que podría alcanzar este tipo de iniciativas.

En tal sentido, al analizar resultados de los aspectos relacionados a la integración comercial entre productores y la existencia de instalaciones específicas de empaque y frigorífica, se identificó en el grupo 4 un importante número de pequeños y medianos productores frutícolas que ya se encuentran asociados comercialmente al interior de distintas firmas de mediana envergadura de las localidades bajo estudio.

De Jong (2010) señala que este tipo de empresas asociativas nacieron como parte de un proceso de integración entre pequeños productores independientes a mediados del siglo pasado. En dicho periodo, surgieron las tres firmas que adquieren gran relevancia, ya que gracias a estas se relacionan –entre productores socios e independientes– la mitad de los productores relevados en el estudio.

Los hallazgos no dejan dudas de la importancia de estas firmas que integran comercialmente una parte importante de los pequeños y medianos productores, que exhiben una significativa infraestructura destinada al empaque y conservación de

frutas, las cuales cuentan con grandes estructuras y personal dedicado a las cuestiones técnicas productivas, comerciales y organizativas, y finalmente, porque forman parte de la historia de las localidades. Estas características podrían posicionarlas como actores estratégicos para el sostenimiento –a mediano y largo plazo– de una parte importante de los productores de las localidades bajo estudio.

Sobre este tema, resulta notoria la ausencia de acciones que aprovechen estas organizaciones como un medio para diseñar y canalizar soluciones para el sector frutícola local. Una posible explicación se encontraría en que la mayoría de las acciones de políticas públicas destinadas al sector primario visualizan a los productores del grupo 4 como parte del sector de productores independientes observados en los grupos 1, 2 y 3. Sin embargo, una propuesta que contemple a estos productores y sus organizaciones en su conjunto podría ser un punto de partida para elaborar una estrategia donde articular los esfuerzos del Gobierno y del sector privado para abordar en forma coordinada las problemáticas de los actores vinculados a la fruticultura.

Entre las distintas acciones por promover al interior de estas organizaciones estaría, en primera instancia, el surgimiento de fuertes incentivos para la incorporación de nuevos productores independientes como socios, con el fin de favorecer un crecimiento inclusivo de estas empresas. También se podrán propiciar acciones para fortalecer su posicionamiento comercial, generando apoyo para establecer nuevos puntos de venta y fortalecer los actuales. Al mismo tiempo, a través de los departamentos técnicos, deberían promoverse la planificación estratégica que permita abordar futuros cambios productivos y tecnológicos.

Por último, el camino más ambicioso implicaría la promoción de acciones que favorezcan una sinergia entre estas organizaciones, para iniciar la construcción de una marca con identidad local, que aproveche la rica historia relacionada al cultivo de frutales, que llevó a Centenario a ser conocida a nivel provincial como «Tierra de los pioneros y de la mejor manzana»³³, o favorecer el desarrollo de un *clúster* sectorial, dentro del cual implementar un espacio de concertación institucional

³³ En su discurso, el señor gobernador de la provincia puso en valor el significado de dicha frase en el aniversario de la localidad de Centenario.
Disponible en: <http://www.neuqueninforma.gob.ar/discurso-del-gobernador-jorge-sapag-en-el-88o-aniversario-de-centenario-11-de-octubre-de-2010/>.

público-privado donde abordar en conjunto las problemáticas de la actividad frutícola.

Los resultados basados en el dimensionamiento de la escala productiva permitieron identificar en el grupo 5 la presencia de un sector minoritario de medianos y grandes productores, quienes gestionan cerca del 26 % de la superficie con cultivos de frutales de pepita en las localidades en estudio

Estos hallazgos se contraponen a los de Andino y Bondoni (2008) que, utilizando únicamente los datos de la estructura parcelaria promedio, caracterizaron a las localidades de Centenario y Vista Alegre como un área conformada por pequeños productores con parcelas que están al límite de una unidad económica viable, y que bajo un sistema de producción convencional³⁴ no le permiten a una familia tipo lograr un nivel de vida digno. Los resultados del presente trabajo demostraron que, si bien la presencia de productores con una mayor escala productiva resulta minoritaria en porcentaje, estos acumulan una porción muy importante de la superficie con frutales en estas localidades.

Además, en los resultados vinculados a los aspectos sociales y económicos al interior del grupo 5, se observó la presencia de dos perfiles relacionados a su vinculación con las actividades en el predio. Por un lado, aquellos que se encargan de la administración y gestión de sus predios con la colaboración de personal jerarquizado o algún familiar. Estos productores pueden estar integrados a las empresas locales o ser independientes, pero tienen en común una fuerte idiosincrasia o cultura frutícola.

Al mismo tiempo, y a través de la información complementaria, emergió un segundo perfil de propietarios que se caracterizan por delegar la gestión y administración de los predios en terceros. En dicho perfil encontramos a las empresas frutícolas integradas de grandes dimensiones³⁵ y algunos inversores que vieron en la fruticultura una oportunidad de diversificación de sus ingresos.

³⁴ Los autores consideran producción tradicional a los productores que no están asociados y no poseen certificación de calidad u orgánicas.

³⁵ Que poseen grandes superficies implantadas dentro de la región y que han alcanzado escalas productivas tan significativas como su homóloga identificada en el grupo 6 del presente trabajo.

En relación con las instalaciones de empaque y conservación, los resultados no mostraron una tendencia clara en este grupo. La explicación se encontraría en el punto de corte seleccionado, que no permitió expresar las diferencias que presentarían los productores agrupados en el grupo 5 en función de estas dos variables. No obstante, a través del análisis de la integración comercial y la información complementaria, se dejó en evidencia que en este segmento se agruparon productores con variados perfiles comerciales; se encontraron empresas integradas, socios de las empresas locales asociativas, productores parcialmente integrados e independientes. Este último perfil caracterizaría a casi dos tercios de los productores del grupo 5.

La importante superficie que abarcan las plantaciones del grupo 5 y el hecho de que una parte significativa de estas presentaría elevadas edades, como así también que estos productores contarían con los medios económicos propios o con líneas de créditos que les permitirían iniciar una modernización de sus plantaciones, conducen a pensar que el desarrollo de una propuesta de apoyo para este grupo debería comprender instancias que les brinde la información técnica y comercial necesarias para definir la planificación del proceso de reconversión de sus plantaciones.

En relación al tema, Landriscini *et al.* (2007) analizaron el ambiente con elevada incertidumbre donde se desenvuelven las innovaciones e inversiones en la fruticultura. Estos autores expusieron que las inversiones biológicas, cuyos resultados se materializan mucho tiempo después de realizada la inversión, son altamente susceptibles en su diseño y ejecución a las fallas de los mercados de la información y tecnología que caracterizan a la actividad frutícola regional.

Por ello, se visualiza que el abordaje de estos temas se podría efectuar con la conformación de un espacio donde participen los profesionales técnicos de las distintas instituciones públicas y las empresas vinculadas a la actividad frutícola, con el fin de generar información estratégica sobre estas temáticas para el conjunto de los productores. Al mismo tiempo, podría ser utilizado como punto de partida para analizar otras problemáticas técnicas y sus posibles soluciones.

Por otra parte, se identificó la presencia de una empresa al interior del grupo 6, que gestiona grandes superficies productivas dentro de la localidad de Vista

Alegre. Estos resultados contrastan con el proceso histórico de gran parte del área de las localidades, que favoreció el asentamiento de pequeños productores en el área de estudio.

Sobre este tema, Morinelli de Caba (1981) explicaba que las contadas propiedades que presentan grandes superficies surgieron de la subdivisión de la estancia Vista Alegre,³⁶ en un proceso que no fue regulado desde el Gobierno nacional. Además, en los últimos 25 años, esta empresa es la única que logró expandirse productivamente con cultivos de pepita en el área de segunda meseta, fuera del dominio de los sistemas de riego gravitacional. Estos datos permiten comprender la dimensión productiva que alcanza en la actualidad dicha entidad en el área de estudio.

La información obtenida demostró que esta firma posee un elevado grado de reconversión de sus plantaciones, además de presentar el mayor número de trabajadores permanentes y un amplio parque de maquinarias destinadas a la realización de los distintos trabajos. Además cuenta con una gran participación en las exportaciones de frutas en fresco de la región.

Las evidencias encontradas en este estudio concuerdan con Castro (1999) y Landriscini *et al.* (2006), que reconocen en estas grandes empresas totalmente integradas a aquellas que ostentan el mayor poder regional y nacional. Además, se caracterizan por liderar los procesos de reconversión y modernización productiva y dominar la comercialización en los mercados externos.

Un hallazgo de interés del presente estudio fue la mayor proporción de las plantaciones de manzanas de esta firma en el ámbito regional. Esta proporción manifiesta importantes diferencias a lo visualizado en los grupos 2, 3, 4 y 5, donde existía una paridad entre las superficies con peras y manzanas. Sin embargo, los resultados deben ser interpretados con cautela ya que involucran únicamente las plantaciones de esta firma en el área de estudio.

Estos descubrimientos del estudio plantean una serie de reflexiones sobre el porqué esta firma desarrolló un importante camino de reconversión de sus

³⁶ En este sector se encuentra el único establecimiento dentro del área tradicional bajo riego gravitacional, que aproximadamente cuenta con 100 ha en producción, pertenecientes desde la década del 60 a dicha empresa.

plantaciones a manzanos y si la misma tendencia se extrapola a nivel regional como parte de un proceso de planificación estratégica de la empresa. También es importante indagar si, avanzando en una mayor comprensión de estas tendencias, se podría generar información útil al momento de analizar prospectivamente la planificación de cambios de las plantaciones de los pequeños y medianos productores frutícolas independientes.

En el caso de las grandes empresas integradas, si bien quedó ampliamente demostrado en el desarrollo del marco teórico y los resultados vinculados al grupo 6 que son las que concentran el mayor poder económico y de negociación dentro del actual modelo en el cual se desarrolla la actividad fruticultura en el Alto Valle, será de vital importancia su inclusión y participación en futuras instancias de concertación que busquen abordar acciones sostenibles en el tiempo para el sector frutícola. No obstante, se deberá tener presente la necesidad de arbitrar entre sus intereses y el de las demás partes y desarrollar mecanismos para generar, consolidar y controlar los acuerdos entre los actores del territorio.

En los últimos quince años, se han tratado de propiciar distintas instancias de concertación entre los actores del sector frutícola, entre las más significativas están el Plan Frutícola Integral, el Programa para el Desarrollo del Mercado Interno, el Observatorio Frutícola de Pera y Manzana, entre otras. Estas buscaban consolidar un espacio en el cual discutir, planificar y acordar soluciones a las problemáticas que enfrenta la actividad. Sin embargo, ninguna logró prosperar.

Esto permite reflexionar sobre cuáles son los factores que impiden que estos espacios perduren. En tal sentido, se considera que las visiones encontradas sobre el desarrollo de la actividad, los intereses contrapuestos de los actores, la construcción histórica de los vínculos entre estos, la presencia de grupos de presión, la ausencia de un marco institucional que brinde transparencia en la información y la indefinición (en muchas oportunidades, intencionalmente) de los actores del gobierno de turno, son algunas de las principales causales de estos fracasos.

Por tales motivos, se sugiere que, antes de abordar un nuevo espacio de concertación público-privada donde participen la totalidad de los actores de la fruticultura, será necesario plantear acciones disruptivas que permitan romper el *statu quo* en el cual se desenvuelven y se relacionan las distintas partes. Para lograr

este objetivo se requerirá del liderazgo, el compromiso y la implicación del Gobierno tanto provincial como nacional, para liderar este proceso a través de una propuesta conjunta.

En relación con los costos de transacción, se decidió por la inclusión de aquellas variables relacionadas con la presencia de activos específicos ligados a la infraestructura de empaque y conservación frigorífica. Estas, a su vez, se vincularon en los componentes principales con la variable que brindó información sobre la integración horizontal entre productores.

García y Mercado (2011) avanzaron en el carácter específico que se le confiere a las inversiones duraderas realizadas en apoyo de una transacción particular. Ellos distinguieron varias como las de sitio, en relación con las distancias entre los actores; físicas, como las inversiones de infraestructura o bienes de apoyo a las atracciones; las humanas, que surgen del *know how* que acumulan las personas y las especiales, para clientes o productos específicos.

Es importante agregar que las variables seleccionadas manifestaron una correlación altamente significativa con otras que también presentan carácter específico, como son los *drencher* para tratamiento pre ingreso a empaque, el personal dedicado al reconocimiento de calidad, el seguimiento y el control del empaque y la conservación frigorífica y el abocado a llevar adelante la comercialización del producto.

Las variables seleccionadas mostraron capacidad para aportar en la diferenciación y caracterización en gran parte de los productores. Los resultados expusieron en el ámbito de las localidades tres estrategias predominantes entre los productores al momento de comercializar su producción.

La primera es la utilizada por los grupos 1, 2, 3 y la fracción mayoritaria del grupo 5, donde los productores, ante la ausencia de infraestructura, realizan sus transacciones solo dentro del ámbito local y/o regional en el momento de la cosecha. Estas operaciones son realizadas en forma individual y establecen acuerdos comerciales dentro de un ambiente con carácter oligopsónico. Son productores que poseen un producto perecedero al momento de la cosecha, lo cual genera una dependencia de los actores propietarios de los activos específicos, plantas de empaque y frigoríficos.

La información complementaria permite observar que los productores independientes de estos grupos pueden negociar acuerdos verbales y vincularse como adherentes a las empresas locales de carácter asociativo o contratos escritos. En su mayoría, estos acuerdos implican que el precio sea fijado después de ser enviada la fruta al comprador y el cobro se realiza en cuotas que generalmente se extienden en plazos superiores a los 6 meses desde la entrega.

Landriscini (2004) señala que los vínculos comerciales de los productores independientes en la región se desenvuelven bajo un sistema jerárquico que impone precios y condiciones dentro de un mercado regional de carácter oligopsonio. Este tema conduce a reflexionar por qué la mayoría de los productores independientes no priorizan las transacciones con compradores que pueden suscribir contratos escritos y que les significarían un mecanismo para reducir la incertidumbre y los costos de transacción.

En relación con este tema, Rofman (2013) señaló que estos acuerdos comerciales, sin el uso de un contrato escrito, dentro de la fruticultura del Alto Valle se desarrollarían como si ello ocurriese. Esta experiencia se basaría en que la identidad del comprador y la estabilidad del vínculo en el tiempo adquieren un rol importante en estos acuerdos.

Respecto a otra posible explicación, Andino y Bondoni (2008) señalaron que para el ámbito de la provincia del Neuquén no existe una figura contractual oficial que pueda ser utilizada como contrato de compra-venta de la fruta, como la desarrollada en la provincia de Río Negro. En este sentido, resultará de utilidad a futuro generar un marco institucional, a través de legislación y las normativas en el ámbito de la provincia del Neuquén, con el cual definir las reglas para las transacciones entre los actores económicos relacionados a la fruticultura.

Una segunda estrategia se identificó entre los productores que se integran al interior de firmas comerciales locales, como los observados en el grupo 4. Estos poseen la infraestructura y recursos humanos que les permiten, al momento de la cosecha, empacar y conservar su producción. Y durante todo el año realizan transacciones en los mercados de consumo y distribución a nivel nacional, continental y de ultramar.

Ayala Espino (1999) señaló que, bajo el enfoque de los costos de transacción, los individuos con intereses comunes tenderán a conformar asociaciones o redes que desarrollan sus propias estructuras de gobierno y de toma de decisiones. De este modo, las organizaciones surgen y se transforman por la presencia de costos de transacción, problemas de información, el riesgo y la incertidumbre, para adoptar la mejor solución a sus intereses.

También surge la estrategia desarrollada por las empresas integradas como la observada en el grupo 6, que bajo una única gestión coordinan la producción, el empaque y la conservación en sus propias instalaciones y acceden a los mercados de consumo y distribución con alcance global. Al mismo tiempo, desarrollan acuerdos comerciales con productores independientes a quienes compran su producción en cosecha. Estas empresas guardarían un vínculo durante todo el año, que presentaría distintos grados de intensidad, que les permitiría establecer un proceso de coordinación vertical con estos productores, siendo la empresa la que impone las reglas del vínculo.

Se puede concluir que las posibilidades de llevar adelante transacciones fuera del ámbito local o regional y por fuera del periodo de cosecha se encontrarían fuertemente condicionadas por la presencia de estos activos específicos y la especificidad temporal del producto al periodo de cosecha. Al mismo tiempo, el *know how* constituirá un elemento clave para concretar transacciones con los mercados de consumo y distribución en los ámbitos nacionales, continentales y de ultramar.

Pero se comete un grave error si se considera que estas variables, por sí solas, serían capaces de explicar todos los elementos que influyen en la elección de los productores independientes para abordar nuevas formas comerciales. Como así también queda demostrado que estas variables no son las únicas que influirían en los productores independientes a la hora de elegir el acuerdo comercial que desarrollan con sus compradores al momento de cosecha.

En tal sentido, el estudio se vio limitado en el análisis de la incertidumbre, la frecuencia de las transacciones y en cómo estos aspectos influirían en los productores. Consideramos que a futuro se deberá avanzar en el estudio de estos atributos, que podrían tener una significativa incidencia en las decisiones de los productores al momento de seleccionar un acuerdo comercial.

Para finalizar, se considera que el enfoque de la teoría de los costos de transacción económica enriqueció la visión sobre los productores del área de estudio. Sin embargo, esta primera aproximación debe dar pie a propuestas que aborden la temática en mayor profundidad y hagan uso de instrumentos metodológicos más propicios, que permitan alcanzar un mayor grado de entendimiento de la organización económica y los actores de la actividad frutícola.

Con esta investigación, se propician líneas de estudio que, apoyándose en los hallazgos obtenidos, pueden abordar el análisis de las características de las organizaciones al interior de las firmas integradas por pequeños y medianos productores y las transacciones que realizan en los distintos mercados de consumo, como así también desarrollar una caracterización más acabada del vínculo que establecen con el productor adherente.

Por otro lado, se deberá iniciar el estudio al interior de los grupos de productores independientes que llevan adelante acuerdos con las empresas integradas o agentes comerciales, en pos de establecer las características de estos acuerdos verbales, el porqué de su elección y en qué grado estos se desarrollarían como parte de un proceso de articulación vertical con el comprador y bajo qué modo de gobernanza se desenvolverían.

Conclusiones

Hacia el interior de las localidades de Centenario y Vista Alegre, en la provincia del Neuquén, encontramos un territorio con una importante historia económica y social vinculada al cultivo de peras y manzanas para consumo en fresco. En este territorio se desenvuelven y conviven distintos tipos de productores frutícolas, quienes muestran diferencias en sus escalas productivas, perfiles socioeconómicos y técnico-productivos. Al mismo tiempo, manifiestan distintos modos de organizarse para llevar adelante la comercialización de su producción.

Los resultados obtenidos permitieron corroborar la hipótesis del estudio, brindando evidencia empírica de la heterogeneidad presente al interior de la población de los productores primarios frutícolas en el área de estudio. A través del análisis e interpretación de los resultados del proceso de tipificación emergió la presencia de un perfil diferencial al interior de cada uno de los grupos identificados.

Este estudio ha demostrado que la agrupación de los productores centrándose en aquellas variables relacionadas con las escalas productivas de los mismos, resultan de utilidad en su diferenciación. No obstante, los hallazgos indican que el uso de este único aspecto no es apropiado para reflejar la diversidad existente entre los fruticultores. Complementariamente, quedó demostrado la importancia y utilidad de incorporar otras dimensiones al estudio con los cuales abordar la diferenciación, agrupación y caracterización de los fruticultores.

Los resultados conseguidos con la utilización de las técnicas de análisis de estadística multivariada indicaron que las variables más significativas, estaban comprendidas en cuatro dimensiones de los sistemas productivos, como su escala productiva, comerciales y de infraestructura, el socio económico, y también, las características de sus plantaciones.

Las implicancias prácticas de la utilización de estas variables para llevar adelante la diferenciación de los productores, sumado al marco de interpretación que brinda la descripción de los tipos emergentes en la tipología permitirán a los encargados del diseño de políticas públicas contar con criterios superadores con los cuales diferenciar los destinatarios de tales políticas. En comparación a los esquemas univariados que utilizan como criterio de clasificación los datos de superficie neta implantada que poseen los productores.

De esta manera, se destaca la eficacia de la metodología utilizada para alcanzar el objetivo propuesto de establecer una tipificación de los productores frutícolas de carácter multidimensional. Aportando información específica con la cual mejorar la concepción e implementación de políticas públicas orientadas a los diferentes tipos de productores frutícolas identificados de manera más eficaz.

La continuación del estudio se deberá orientar a la identificación de individuos representativos que puedan ser estudiados regularmente con el fin de abordar con un mayor detalle sus trayectorias familiares y estrategias, con el cual avanzar en un análisis prospectivo de las mismas. Asimismo, resultaría importante la incorporación de la información de los productores presentes en los otros corredores frutícolas donde se concentra el cultivo de peras y manzanas en la provincia del Neuquén.

Es importante destacar, que la incorporación del enfoque teórico de los costos de transacción enriqueció la perspectiva de análisis y aportó a la diferenciación al interior de la población de los productores frutícolas investigados. No obstante, esta primera aproximación al estudio de la organización de los actores económicos dentro de la fruticultura de pepita deberá ser profundizada con investigaciones más específicas en la temática. En este sentido, consideramos que los hallazgos obtenidos significarán un valioso aporte del cual podrán nutrirse futuras investigaciones que deseen abordar esta temática en el ámbito de la actividad frutícola en la región del Alto Valle de la Norpatagonia.

Como reflexión final, exponemos la necesidad de propiciar la conformación de espacios de concertación institucionales en los cuales participen los actores públicos y privados, donde se incentive el desarrollo de una propuesta superadora al actual modelo frutícola regional, que brinda claros signos de agotamiento.

Los espacios requeridos necesitaran del liderazgo, el compromiso y la implicación de los Gobiernos provincial y nacional, quienes deberán mediar en las diferencias entre los actores y así lograr la implementación, el desarrollo y el mantenimiento de una propuesta superadora que contemple las necesidades y realidades de todos los actores que integran la fruticultura. Este plan resulta ser el más ambicioso pero, sin embargo, se muestra como el principal camino en la construcción de un marco de sustentabilidad a la actividad frutícola y sus actores en el largo plazo.

Bibliografía

- Alemaný, C., 2004. Políticas púlicas y experiencias asociativas de chacareros en el norte de la Patagonia., In: Crianceros y chacareros en la Patagonia., Cuaderno GESA. Ed. La Colmena, Buenos Aires, AR, 103 -122 p. Comp. M, Bendini y C, Alemaný.
- Alvaro, M.B., 2013. Estrategias de reproducción social en la producción familiar capitalizada: los chacareros del Alto Valle de Río Negro. Editorial La Colmena, Buenos Aires, AR.214 pp.
- _____, 2010. Productores familiares frutícolas en una localidad del Alto Valle. Localización y reproducción social en la estructura agraria. Revista de Historia No. 11: 161 -176 p. Neuquén, Ar.
- Andino, J.; Bondoni, M., 2008. Documento Sectorial Integral: Fruticultura. Ministerio de Desarrollo Territorial Provincia de Neuquén, AR. 47pp. Disponible en: <http://www.cpyneadeneu.com.ar/Documentos/dsi/Fruticola.pdf>
- Aparicio, S.; Gras, C., 1999. Las tipologías como construcciones metodológicas. In. Estudios. Rurales: Teorías, problemas, estrategias y metodología Editorial La Colmena. Buenos Aires, AR. 151–172 p. Comp. N, Giarraca.
- Avendaño, J.A.V., 2015. Tipología de productores de ganado bovino en la región indígena XIV Tulijá-Tseltal-Chol de Chiapas, México. Revista Mexicana de Ciencias Pecuarias. (en línea) 6 (4):12 pp. Consultado 28 oct 2016. Disponible en: <http://cienciaspecuarias.inifap.gob.mx/editorial/index.php/Pecuarias/article/view/4101>.
- Ayala Espino, J., 1999. Instituciones y economía. Una introducción al neo institucionalismo económico. Ed. Fondo de Cultura Economía, México DF, MX. 397 pp.
- Balsa, J., 2015. Seminario Taller: Reflexiones en torno a la estructura social y las tipologías de productores agropecuarios. 11 y 12 de Junio 2015. INTA, Buenos Aires, AR.
- Bandieri, S., 2014. Historia de la Patagonia Sudamericana. Ed. Penguin Random House. Buenos Aires, AR. 435 pp.
- (_____); Blanco, G., 1998. Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el alto valle del río Negro 1900-1948. Revista Quinto Sol vol. 2: 25–63 p La Pampa, AR.
- _____; 1994. Comportamiento histórico del subsistema frutícola regional, In. El minifundio en el alto valle del río Negro: Estrategias de adaptación. Ed. Universidad Nacional de Comahue, Facultad de Ciencias Agrarias, Facultad de Humanidades. Cinco Saltos, AR, 19 - 44 p. Comp. G, De Jong y L, Tiscornia
- _____; 1991. La fruticultura en el Alto Valle del río Negro. Auge y crisis de una actividad capitalista intensiva. Revista de Historia No 2: 127–141 p. Neuquén, AR.
- Baranger, D., 1992. Construcción y análisis de datos: una introducción al uso de técnicas cuantitativas en la investigación social. Editorial Universitaria, Misiones, AR.
- Barbero, A., 2006. Los costos de transacción en la comercialización agropecuaria: un estudio de caso. Revista Estudios Económicos (en línea) 23 (46): 25–72 p. Bahía Blanca, AR. Consultado 11 de oct de 2012. Disponible en: http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0425-368X2006001100002&lng=es&nrm=iso
- Barsky, O.; Fernández, L., 2008. Cambio técnico y transformaciones sociales en el agro extra pampeano. Ed Teseo. Buenos Aires, AR. 163 pp.

- Bendini, M; Murmis, M.; Tsakoumagkos, P., 2009. Pluriactividad: funciones y contextos. Preguntas teóricas y análisis de dos zonas frutícolas del Alto Valle rionegrino., In: La Pluriactividad en el Campo Latinoamericano. FLACSO, EC, 50 – 81 p. Comp. H, C, Grammont y L, M, Valle.
- (_____); Alvaro, M, B., 2008. Diferenciación social de los chacareros del Alto Valle. Estrategias ocupacionales y trayectorias pluriactivas., In: 3^a Jornadas de Historia la patagonia, 2008, San Carlos de Bariloche, AR. en: B.2 Actores sociales, practicas económicas y circuitos productivos. p. 22 p.
- (_____); Steimbregger, N., 2005. Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación In: Acerca de La Globalización en la Agricultura. Ed Ciccus, Buenos Aires, AR. 187–204 p. Comp. J, Cavalcanti y G, Neiman.
- (_____); Tsakoumagkos, P., 2004. Consideraciones generales sobre los chacareros de la cuenca del rio negro., In: Crianceros y chacareros en la Patagonia., Cuaderno GESA. Ed. La Colmena, Buenos Aires, AR, 93 - 101 p. Comp. M, Bendini y C, Alemany. p. 93-101.
- _____, 2002. Modernización agroindustrial, demanda laboral y precarización. Revista Trabajo y Sociedad. (en línea): 4 (3) Consultado el 12 nov 2015. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2792036>
- Bevilacqua, M.; Storti, L.; Grosso, M.J., 2014. Documento: Complejo Frutícola: Manzana y Pera, “Producción Regional por Complejos Productivos.” Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación. Buenos Aires, AR. Disponible en: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_pepitas.pdf
- Bidogeza, J.C.; Berentsen, P.; De Graaff, J.; Oude Lansink, A.G.; others, 2008. Multivariate typology of farm households based on socio-economic characteristics explaining adoption of new technology in Rwanda. In: Conference African Association of Agricultural Economists.(en línea): 275–281 p. Consultado 23 jul de 2016. Disponible en:<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.554.7654&rep=rep1&type=pdf>.
- Boltshauser, V.; Villarreal, P.; Avellá, B.; Mauricio, B.; Romagnoli, S.; Viñuela, M.; Zunino, N., 2007. Área irrigada de la provincia de Río Negro. Caracterización socio-económica y técnica productiva. Secretaria de fruticultura de Río Negro, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) Estación Experimental Alto Valle, General Roca, AR. 37 pp.
- Calonge. P, Andrade; M.R, Seain, C, 2011. Políticas Públicas y actores sociales. La fruticultura del Valle. (Comunicación) (en línea) Consultado el 11 ab de 2012. Disponible en: <http://aaea.org.ar/revista/wp-content/uploads/2012/09/Comunicacion%C3%B3n-Pol%C3%ADticas-p%C3%BAblicas-y-actores-sociales.pdf>
- Castro, R., 1999. La cadena agroindustrial de fruta de pepita., In: Fruticultura Moderna: Tecnología transferencia, capacitación, organización. Ed.INTA - GTZ, General Roca, AR, 34 -56 p.
- Catterberg, G; Palanza, V., 2012. Argentina dispersión de la oposición y el auge de Cristina Fernandez de Kirchner. Revista. Ciencia Política Santiago (en línea) 32 (1): 3–30 p. Consultado 12 en de 2016. Disponible en: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid =S0718-090X2012000100001&script=sci_arttext
- Centro PyME - ADENEU, 2015. Documento: Informe anual de gestión créditos otorgados en 2015 por las instituciones públicas Provincia de Neuquén. Ed Centro PyME – ADENEU, Neuquén, AR.

- Chavez, M.D.; Berentsen, P.B.M.; Lansink, A.O., 2010. Creating a typology of tobacco farms according to determinants of diversification in Valle de Lerma (Salta-Argentina). Spanish Journal of Agricultural Research (en línea) 8 (2): 460–471 p. Consultado 23 jul de 2016. Disponible en: <http://revistas.inia.es/index.php/sjar/article/view/1201>
- Dabat, A., 2012. El rumbo de la economía argentina bajo el kirchnerismo. Revista Economía UNAM (en línea) 9 (26): 43–67 p. Buenos Aires, AR. Consultado 12 en de 2016. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1665-952X2012000200002&lng=es&nrm=iso&tlng=en.
- David, M.B.A; Morales, C; Rodríguez, M. 2001. Modernidad y heterogeneidad: estilo de desarrollo agrícola y rural en América Latina y el Caribe. In. Seminario Internacional “La Nueva Ruralidad en América Latina. 20 Años Maestría en Desarrollo Rural” (Agosto, 2000, Bogotá, CO). (en línea). 31 pp. Consultado 15 sep. 2012. Disponible en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/morales.pdf>
- De Jong, G.M., 2010. La fruticultura patagónica del Alto Valle: conflictos de una actividad económica ineficiente en la era del capital tecnológico. Ed La Colmena, Buenos Aires, AR.339 pp.
- (_____); Tiscornia, L., y otros, 1994. El minifundio en el alto valle del Rio Negro: Estrategias de adaptación. Universidad Nacional de Comahue, Facultad de Ciencias Agrarias, Facultad de Humanidades, Cinco Saltos, AR.204 pp.
- Delgado, A.; Henríquez, M.; Guerra, E.; Torres, D.; Rodríguez, V.; Rodríguez, O., 2011. Tipología preliminar de los agricultores del Valle de Quíbor, Venezuela, según el uso de la tierra. Revista. Facultad de Agronomía (en línea):688 – 698 p.VE. Consultado 7 jul de 2016. Disponible en: <http://200.74.222.178/index.php/agronomía/article/view/12539>.
- Duch Gary, J., 1998. Tipologías empíricas de productores agrícolas y tipos ideales en el estudio de la agricultura regional. Revista de Geografía. Agrícola (en línea): 13 pp.MX. Consultado 20 may de 2016. Disponible en: <https://chapingo.mx/revistas/phpscript/download.php%3Ffile%3Dcompleto%26id%3DMjUyOQ%3D%3D+%cd=1&hl=es-19&ct=clnk&gl=ar>
- Dufumier, M., 1990. Importancia de la tipología de unidades de producción agrícolas en el análisis de diagnóstico de realidades agrarias. In: Tipificación de Sistemas de Producción Agrícola. RIMISP, Santiago de Chile, CL. 63 – 82 p. Ed. J Berdegué y G, Escobar.
- Epifanio, R.; Magdalena, C.; Patternolli, A.; Boltshauser, V., 2015. Documento: Aportes para la reconstrucción de una Fruticultura Sustentable. Colegio de Ingenieros Agrónomos de la Provincia de Rio Negro. General Roca, AR.22 pp. Disponible en: <http://cpiarn.org.ar/aportes-para-la-reconstruccion-de-una-fruticultura-sustentable/>
- Escobal, J.A., 2001. Costos de transacción en la agricultura peruana: una primera aproximación a su medición e impacto (Documentos de Investigación). Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) (en línea) Consultado 11 nov de 2012. Disponible en: <http://econpappers.repec.org/paper/gaddoctr/dt30.htm>
- Escobar, G., Berdegué, J., 1990. Metodología para la tipificación de sistemas en la finca: la experiencia de RIMISP., In: Tipificación de Sistemas de Producción Agrícola. RIMISP, Santiago de Chile, CL. 13 – 43 p. Ed. J Berdegué y G, Escobar.
- FAO, 1996. Realización de censos y encuestas agrícolas. (en línea) Ed Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) Consultado 17 dic de 2014.

Disponible en: http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/esstestfolder/WorldCensus_Agriculture/Publications/FAO SDS/SDS 6 Realizaci%C3%B3n de censos y encuestas agropecuarios.pdf

- Galassi, F., 2012. Cambiar el rumbo a partir de reformas a la estructura productiva que condujo a la crisis actual. Diario Rio Negro (supl Rural) General Roca, AR. dic 1:1.
- García, A; Rofman, A; García, I.L.; Rodríguez, 2007. Relaciones asimétricas y subordinación productiva. El día después de la convertibilidad en cuatro circuitos regionales (fruticultura, tabaco, algodón y azúcar) (en línea): 19 pp. Consultado 15 sep de 2012. Disponible en: <http://www.econ.uba.ar/planfenix/novedades/Area%20III/Relaciones%20asimetricas%20-%20Rofman-Rodriguez-Garcia-Garcia.pdf>
- García, R.; Mercado, P., 2011. Presencia de las instituciones en los enfoques del institucionalismo económico: convergencias y divergencias. Revista CS en Ciencias. Sociales (en línea) No 8: 83–107 p. Ed Univ ICESI Consultado 25 nov 2013. Disponible en: http://www.proesa.org.co/revistas/index.php/revista_cs/article/view/1130
- Hair Jr.; J.F., Anderson, R.E.; Tatham, R.L.; Black, W.C., 1999. Análisis multivariante. Trad E. Pretince, D, Cano. Comp. M, Gomez Suarez. Ed. A Otero. 5 ed. Pretince Hall Iberia. Madrid, ES. 832 pp.
- Herreros, S; Andrada, M; Livera, O, 1997. Revista Centenario 75° Aniversario Provincia de Neuquén 64 pp.
- Hryniewski, R.; Mądry, W.; Gozdowski, D.; Roszkowska-Mądra, B., 2011. Typology of tobacco-based farming systems at the farm level in south-eastern Poland. In: Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia (en línea) No 1 22 – 33 p. Consultado 23 jul de 2016. Disponible en: http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-00017_1196_927
- Izurieta, C.A.; Pacenza del Franco, I.B.; Castello, H.L., 1990. La actividad frutícola en el Alto Valle del río Negro. In: Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970 – 1990) Ed CEPAL. Buenos Aires, AR. 215 -245 p. Comp. G, Gutman y F, Gatto.
- Jolliffe, I.T., 2002. Principal component analysis, 2° ed. Ed Springer New York-EE.UU. 518 pp.
- Kjöllerström, M., 2004. Liberalización comercial agrícola con costos de transporte y transacción elevados: evidencia para América Latina. CEPAL/ONU Santiago de Chile, CL. (serie 160 Productiva). 40 pp.
- Kloster, E.E., 2001. Transformaciones Económicas y sociales en el marco de la globalización y las políticas de ajuste, en el norte de la Patagonia. In.8o Encuentro de Geógrafos de América Latina. Santiago de Chile, CH. (en línea) Consultado 20 sep de 2012. Disponible en: <http://observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/egal8/Geografiasocioeconomic a/Geografiapolitica/08.pdf>
- Köbrich, C., Rehman, T., Khan, M., 2003. Typification of farming systems for constructing representative farm models: two illustrations of the application of multi-variate analyses in Chile and Pakistan. Agricultural Systems (en línea) 76, 141–157p. Consultado 3 agos de 2016 Disponible en: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308521X02000136>
- Landriscini, G., 2013. La fruticultura del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Un complejo agroalimentario en reestructuración. Concentración económica, mediación estatal y estrategias de agentes subalternos. In: Economía solidaria y cuestión regional en la

Argentina de principios del siglo XXI. Ed. CEUR-CONICET, Buenos Aires, AR. Comp. A, Rofman y A, García. 171 – 199 p.

_____, 2004. Las PYMES del complejo frutícola de los valles de Río Negro y Neuquén: del distrito productivo al sistema institucional territorial. Cuadernos de Investigación. Avances y Resultados parciales Serie 4 Ed Facultad de Económica y Administración, Universidad nacional del Comahue. 33–59 p.

_____, 2004. Una propuesta de intervención para el fortalecimiento institucional y la activación de alianzas estratégicas en la fruticultura del alto valle de Río Negro. Cuadernos de Investigación. Avances y Resultados parciales Serie 4 Ed Facultad de Económica y Administración, Universidad nacional del Comahue. 1– 22 p.

_____, 2003. Globalización y metamorfosis de la fruticultura del Alto Valle del Río Negro, In: El campo en la sociología actual. Colección de Estudios n° 2. Ed. La Colmena, Buenos Aires, AR. Comp. M, Bendini et al.

(_____); Preiss; O., Raggi; F.L., Rama; V., Rivero, I., 2007. La trama frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual., In: Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina. Ed. Prometeo Libros. Comp. M, Delfini y otros. 93 -144 p.

(_____); Preiss, O.; Rivero, I.; Roca, S., 2006. Circulación de información y creación de competencias en una red frutícola asociativa del Alto Valle de Río Negro Y Neuquén. Revista Pilquen-Sección Sección Agronomía (en línea) Año III No 8. Consultada 3 nov 2015. Disponible en <http://www.curza.net/revistapilquen/index.php/Agro>

Leskovar M., 2012. Jornadas sobre la crisis actual de la fruticultura regional. (31 de oct. de 2012, Cinco Saltos, AR) Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional del Comahue.

Lopez, A; Leskovar, M; Reeb, P; Villarreal, P; 2010. Tipos de Explotaciones con Peras y Manzanas en Alto Valle de Río Negro. In: XLI Reunión Anual Asociación Argentina de Economía Agraria. (2010, Potrero de los Funes, AR). 9 pp.

Lopez, R.; Alejua, H., 2005. Información asimétrica y activos específicos en la agricultura orgánica: una interpretación neo institucional. Compendium: revista de investigación científica, VE (en línea) (14): 21–37p. Consultado 5 sep de 2016. Disponible en: <http://www.ucla.edu.ve/dac/compendium/>

Lopez Raggi, F.L., Villarreal, P., 2007. Documento: Plan Frutícola Integral de Río Negro y Neuquén. 75pp.

Macher, J.T.; Richman, B.D., 2008. Transaction cost economics: An assessment of empirical research in the social sciences. Business and Politics (on line), (10)1, 1-65 p. Consultado 23 de nov.2013 Disponible en <http://econpapers.repec.org/article/bpjbuspol/v3a103ay3a20083ai3a13an3a1.htm>.

Manzanal, M. 2006. Regiones, territorios e institucionalidad del Desarrollo Rural. In. Desarrollo Rural. Organizaciones, instituciones y territorios. Ciccus, Buenos Aires, AR. 21–50p. Comp. M Manzanal; G Neiman; M Lattuada.

Marradi, A., 2007. La tipología desde Aristóteles a las ciencias sociales modernas. Revista de Ciencia Política y de Relaciones Internacionales (en línea) 1(1): 4 – 24 p. Consultado 2 oct 2015. Disponible en: <http://www.palermo.edu/cienciassociales/publicaciones/ciencia-politica.html>

- (_____), 1990. Classification, typology, taxonomy. *Revista Quality & Quantity* (en línea) 2 (24): 129–157 p. Consultado 7 oct de 2015. Disponible en: <http://www.springerlink.com/index/L7LM687049G5R126.pdf>
- Martinelli, G., 2011. De los conceptos a la construcción de los tipos sociales agrarios. Una mirada sobre distintos modelos y las estrategias metodológicas. *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación. Social* (en línea).n°2: 24–43 p. Consultado el 20 de nov de 2012. Disponible en <http://www.relmis.com.ar/ojs/index.php/relmis/article/view/22/19>
- (_____), 2011. Las formas sociales de producción familiar: Un análisis de su construcción a partir de los modelos de clasificación para el caso pampeano. (DOSSIER) *Revista Mundo Agrario* (en línea) 12 (23). Consultado 7 oct de 2015. Disponible en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1515-59942011000200013&script=sci_artt_ext
- MECON, 2015. Neuquén Ficha Provincial 2015 Ed. Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación.
- Morinelli de Caba, M., 1981. Colonia Agrícola "Centenario": Problemática en torno a su formación (1897 - 1933), In: Neuquén: la ocupación de la tierra pública en el departamento Confluencia después de la Campaña al Desierto (1880-1930). Ed. Universidad Nacional de Comahue, 73–88 p.
- Murmis, M. 1994. Incluidos y excluidos en la reestructuración del agro latinoamericano. *Debate Agrario* (en línea). n°. 18: 101-133p. Consultado 15 sep. 2012. Disponible en <http://www.cepes.org.pe/debate/debate18/debate.htm.1>
- Nimcowicz, E. 2013. De la manzana y la pera al forraje. *Diario La Mañana del Neuquén* (supl. Economía & Energía) Neuquén, AR. may 5.
- North, D. 1998. La teoría económica neo institucionalista y el desarrollo latinoamericano (en línea). Proyecto PNUD "Red para la Gobernabilidad y el Desarrollo en América Latina". Instituto Internacional de Gobernabilidad, Barcelona, ES. Consultado 25 jul. 2012. Disponible en <http://www.javeriana.edu.co/personales/jramirez/PDF/North-teoriano-institucionalista.pdf>
- Obschatko, E.S.; Foti, M.P.; Román, M., 2006. Importancia de los pequeños productores agropecuarios en la producción agropecuaria y en el empleo en base al censo nacional agropecuario 2002.
- Paz, R.; Álvarez, R.; Castaño, L., 2000. Parámetros técnico-productivos y tipologías en los sistemas caprinos tradicionales en áreas de secano. *Archivos Latinoamericanos de Producción Animal* (en línea) 8 (2): 59–68 p. Consultado 26 abr de 2013. Disponible en: http://www.alpa.org.ve/PDF/2000_2/000259.pdf
- Preiss, O., 2004. Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén., In: *Crianceros y chacareros en la Patagonia.*, Cuaderno GESA. Ed. La Colmena, Buenos Aires, AR, 123 -132 p. Comp. M, Bendini y C, Alemany.
- (____); Roca, S., 2010. Documento: Reestructuraciones locales en El Chañar a partir de la expansión de inversiones en la Agroindustria. 27 pp. (en línea) Consultado 6 nov e 2015. Disponible en: <http://labuenafruta.com.ar/>
- (____); Avellá, B., 2009. Diagnostico Territorial de la Municipalidad de Centenario, Provincia de Neuquén, AR (en línea). Área de Estadística y Opinión Publica, Municipalidad Centenario, AR.

- 83pp. Consultado 6 jul. 2012. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/26385885/diagnostico-Territorial-de-la-Municipalidad-de-Centenario>.
- Rofman, A., 2013. Las economías regionales Luces y Sombras en un ciclo de grandes transformaciones: 1995-2007. Ed. Centro Cultural de la cooperación Floreal Gorini y Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, Ar.401 – 599 p.
- _____. 2001. Las economías del interior. Una estrategia para enfrentar la crisis. Revista Enoiko (en línea) 9(19) 11pp. Consultado 12 nov 2012. Disponible en <http://208elmp02.blackmesh.com/sites/default/files/ACFBB8.doc>.
- _____,1999. Economías regionales. Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. Revista Realidad Económica n°162: 107–136 pp.
- Salgado, E., 2003. Teoría de costos de transacción: una breve reseña. Cuadernos de Administración Bogotá Colombia (en línea) 16 (26): 61 – 78 p. Consultado 26 en de 2016. Disponible en: http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/viewFile/5438/4202
- Saraiva, A. 1983. Un enfoque de sistemas para el desarrollo agrícola. San José, CR. IICA. 265 pp.
- Schejtman, A. 2008. Alcances sobre la agricultura familiar en América Latina. In. Diálogo Rural Iberoamericano: Crisis Alimentaria y Territorios Rurales, 2008 San Salvador, 32 pp. (en línea) Consultado 30 de nov.2013 Disponible en <http://nuevo.rimisp.org/FCKeditor/UserFilesdocumentos/docs/pdf/Alcances agricultura familiar ALatina AlejandroSchejtman.pdf>
- _____, 1998 "Agroindustria y pequeña agricultura: Vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales". Extracto de: Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales. (en línea) (CEPAL/FAO/GTZ), Santiago de Chile, CL. 1998. 64pp. Consultado 27 abr de 2013 Disponible en: <http://www.ruralfinanceandinvestment.org/es/node/1513>
- Secretaria de Fruticultura Provincia de Rio Negro, 2013. Documento: Propuestas para una Fruticultura Sustentable. Ed. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Provincia de Rio negro.23 pp. Disponible en:http://www.fruticultura.rionegro.gov.ar/index.php?con_tID=8140
- SENASA, 2015. Documento: Anuario Estadístico 2014 (en línea) Ed. Centro Regional Patagonia Norte. Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), General Roca, AR.121 pp. Consultado 2 feb de 2016. Disponible en: http://www.senasa.gov.ar/sites/default/files/arbolsenasa/institucional/centros%20regionales/centros%20regionales/patagonianorte/anuario_2014.pdf
- Shelanski, H.A.; Klein, P.G. 1995. Empirical research in transaction cost economics: a review and assessment. Journal of Law, Economics, & Organization, (on line) (11) 2, 335-361 p. Consultado 25 nov.2013 Disponible en: <http://links.jstor.org/sici?sici=87566222%28199510%2911%3A2%3C335%3AERITCE%3E2.0.CO%3B2-Q>
- Sili, M. 2005. La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales, Ed. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) Buenos Aires, AR. 13-65 p.

- _____, 2010. Cómo revertir la crisis y la fragmentación de los territorios rurales? Ideas y propuestas para emprender procesos de desarrollo territorial rural., Ed. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) Buenos Aires, AR. 69 – 86 p.
- Stupino, S.A., Frangi, J.L., Sarandón, S.J., 2013. Caracterización de fincas hortícolas según el manejo de los cultivos, In: VII Congreso de Medio Ambiente. Mayo de 2012, La Plata, Argentina. (en línea) 25 pp. Consultado 23 jul de 2016. Disponible en: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/26439>
- Subsecretaria de producción Provincia de Neuquén, 2006. Documento: Plan Frutícola Provincial 1999 -2006. Ed. Ministerio de Producción y Turismo Provincia de Neuquén. AR 60 pp. Disponible en: <http://copadesvr02.copade.neuquen.gov.ar/intranet/files/documentos/Produccionesustentable/5.pdf>
- Tappata, A. 2003. Estudios sectoriales, Componente: Fruticultura de exportación. Pomáceas y cítricos dulces n° 1.EG.33.6. Ministerio de Economía, AR/CEPAL-ONU (Comisión Económica para América Latina y el Caribe-Naciones Unidas, AR) (en línea). 74 pp. Consultado 6 sep. 2012. Disponible en <http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/8/12238/Informe336Fruti.pdf>
- (_____); Mattei, S.; Castro, R.A., 1999. Documento: Asistencia para el diseño de acciones de política científica y tecnológica contenidas en el plan plurianual. Ed. IREAL Comahue. 16 pp.
- Toranzo, J., 2016. Producción mundial de manzanas y peras. Ed. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) General Roca, AR. 41 pp.
- Torrens, C., 2002. Apropiación de la tierra en el sector agropecuario de la cuenca inferior del río Limay. Ejidos de Senillosa y Plottier. Tesis de Maestría en Planificación y Manejo de Cuencas Hidrográficas, Departamento de Geografía, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional Comahue.
- Tsakoumagkos, P., 2006. Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro. Una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios 25:49 – 68 p.
- Villarreal, P.; Mattei, S.; Villegas, M.; Forchetti, G., 2010. Documento: Evaluación del Impacto del Programa Nacional de Supresión de Carpocapsa en la Fruticultura de Pepita de los Valles Irrigados de la Norpatagonia. Ed. FunBaPa Viedma, AR. Disponible en <http://www.funbapa.org.ar/wp-content/uploads/2013/06/impacto-carpocapsa.pdf>
- (_____); Santagni, A, 2004. Pautas tecnológicas: frutales de pepita. Manejo Análisis Económico Financiero. Ed. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) General Roca, AR. 132 pp.
- (_____); Romagnolli, S.; Moratti, P.; Alvarez, J., 2000. Rentabilidad de establecimientos productores de fruta de pepita. Ed. Alianza INTA/INTEC General Roca, AR. 17 pp.
- Williamson, O.E., 2000. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. Journal of economic literature (en línea) 38 (3): 595 -613 p. Consultado 19 en de 2016. Disponible en: https://www.jstor.org/stable/2565421?seq=1#page_scan_tab_contents
- _____, 2009. Las instituciones económicas del capitalismo. Trad. E, Suarez. Ed. Fondo Cultura México, México. 27 – 53 p.

Wood, G., 1999. La Etapa actual de la Fruticultura, In: Fruticultura Moderna: Tecnología transferencia, capacitación, organización. Ed.INTA - GTZ, General Roca, AR, 29 – 33 p.

Anexo A

1. Dimensión Social

1.1 El Productor

1.1.1 Edad del Productor

1.1.2 Nivel educativo del Productor

1	A. S/Estud.	B. Primario	C. Secundario	D. Universitario
2	A. Incomp	B. Comp		

1.1.3 Reside en la predio Si No

Si la respuesta es NO, preguntar si reside en localidad cercana o fuera de la region _____

1.1.4 Cuantos años lleva en la actividad frutícola

A. 0-5	B. 5 -10	C. 10 - 20	D. 20-30	E. +30
--------	----------	------------	----------	--------

1.1.5 Tipo Jurídico (el que aparece en RENSPA)

A. Pers. Física	B. Soc. Hecho	C. SRL, SA, SCS	D. Coop.	E. Otros
-----------------	---------------	-----------------	----------	----------

1.1.6 Sabe quien continuara con la actividad productiva en el predio, cuando se jubile?

A. Hijo/s	B. Otro familiar	C. Socio	D. No sabe	E. Otro
-----------	------------------	----------	------------	---------

1.2 El Productor y sus Vinculaciones

1.2.1 Esta agremiado a la Cámara de Productores? Si No

A. Asiste a las asambleas cuando se lo convoca Si No

B. Participa y/o participo alguna vez en algún cargo formal Si No

1.2.2 Forma parte del consorcio de riego de centenario? Si No

A. Asiste a las asambleas cuando se lo convoca Si No

B. Participa y/o participo alguna vez en algún cargo formal Si No

1.2.3 Comparte inversiones con algún otro productor (compra de insumos, maquinarias,etc) Si No

1.2.4 Comparte trabajos con algún otro productor (mano de obra, maquinarias) Si No

1.2.5 En el pasado formo parte de alguna cooperativa/ asociación/ grupo con productores para comercializar su fruta y/o por asistencia técnica? Si No

Cuales? _____

Por que dejo? _____

2. Dimensión Económica

2.1 Factor Tierra

* En caso de tener mas de una chacra utilizar la hojas EXTRAS

2.1.1 Uso del Suelo en base a información del RENSPA

	Superficie Bruta (total de la chacra)	Pera	Manzana	Carozo	Horticultura	Pasturas	Otros Usos **	Sin Cultivar *	Propia o Alqui. Otros ***	A quien es el titular?
Chacra n 1										
Antigüedad?										

** otros usos: Cuales?

*** otros: Cuales? Propietario - Comodato - Arrendamiento - Usufructo

3.1 Característica y estado de las plantaciones

* En caso de tener mas de una chacra utilizar la hojas EXTRAS

3.1.1 Edad del Monte, en base a información del RENSPA

Edad/PERA	menos de 10	11 a 20	21 a 30	31 a 40	41 a 50	mas de 51
Sup						

Edad/Mzna	menos de 10	11 a 20	21 a 30	31 a 40	41 a 50	mas de 51
Sup						

3.1.1 Densidad de Plantación, en base a información del RENSPA.

Densidad	menos de 500		500 a 1000 pl/ha		mas de 1000 pl/ha	
	Pera	Mzna	Pera	Mzna	Pera	Mzna
Superf						

2.2 Mano de obra

2.2.1 ¿El productor aporta su mano de obra en los trabajos del predio?

Si No

2.2.2 ¿Los ingresos del predio son la principal fuente de ingresos del Productor?

Si No

2.2.3 ¿La fruticultura es la principal actividad en el predio?

Si No

Si la respuesta es NO, poner cual es la principal actividad.

2.2.4 Origen de los ingresos Extra predial del productor

Si No

A. Trabajador Independiente /Profesional	B. Relación de dependencia	C. Trabajos eventuales	D. Comerciante	E. Jubilado	F. Otros	
--	----------------------------	------------------------	----------------	-------------	----------	--

Cuales?

--

2.2.5 Trabajadores permanentes

Si No

* debe ser su principal fuente de ingresos, sino se contabiliza como trabajador temporal

	Trabajadores
Familiar *	
No Familiar	

2.2.6 Mano de Obra temporal

	Familiar	No Familiar	Terce riza *
Poda			
Raleo			
Cosecha			
Otras labores			

* A quienes? Empresa, cooperativa de trabajo, vecinos, etc.

2.3 Maquinarias

2.3.1 Tractores (cantidad por años)

Antigüedad en Años			
menor 5	5 a 10	11 a 15	+de 15

2.3.2 Pulverizadora (cantidad por años)

Antigüedad en Años			
menor 5	5 a 10	11 a 15	mas de 15

2.3.3 Maquinarias (General)

Maquinarias	
Abonadora	
TrituraPodos	
Aplicadora de Herbicidas	

2.3.4 Alquila alguna maquinaria

Si No

Cual?

--

3. Dimensión Técnico Productiva

3.1 Característica y estado de las plantaciones

ver 2.1 y 3.1

3.2 Control de plagas / fertilización / raleo.

3.2.1 Utiliza TCS? (dispenser)

Si	No
----	----

3.2.2 Información del Monte

Monitoreo de plagas	Si	NO
Mediciones de Napa Freática	Si	NO
Análisis Foliare y/o Suelo*	Si	NO

3.2.3 Fertilización del monte

Marca con una X lo que realice el productor	Abonos	Fertilizantes		Abonos Verdes
		Suelo	Foliar	

3.2.4 Raleo

Marca con una X lo que realice el productor	Pera	Manzana
	Raleo Químico	
	Raleo Manual	

3.2.5 Utiliza herbicidas, para control de malezas

Si	No
----	----

3.2.6 Utiliza colmenas en floración

Si	No
----	----

3.2.7 Utiliza plataformas mecanizadas.

Si	No
----	----

3.2.8 Superficie con defensa activa contra heladas (has)

Manzanas	
Peras	

3.2.9 Tipo de Riego (has)

Sistema	Gravitacional	
	Goteo	
	Microaspersión	

4. Comercial

4.1 Asociativismo comercial

4.1.1 ¿Comercializa su producción solo? Si No

4.1.2 ¿Se encuentra asociado a otros productores para comercializar en conjunto? Si No

4.1.3 ¿Compra/n fruta a otros productores? Si No

4.2 Estrategia de comercialización.

4.2.1 Expresado en Porcentaje

		Empresa Integrada	Empresa Asociativa		Vende a Agente Comercial		Vende a Mayorista y/o Minoristas		Vende al Consumidor Final		Industria (descarte)
			Socio E. asoc.	Vende Emp. Asoc.	Granel	Empac.	Granel	Empac.	Granel	Empac.	
Venta en época de Cosecha	Pera										
	Mzna										
Conservación en Frio (venta diferida a la época de	Pera	XXX	XXX								
	Mzna	XXX	XXX								

(*) donde ? Feria, mercado , verdulería

4.3 Activos específicos referidos a empaque y conservación

4.3.1 Posee cámaras de frio para guardar su fruta. Si No

4.3.2 Posee instalaciones de empaque (instalaciones habilitadas) Si No

4.3.3 Posee drencher para tratamientos de post cosecha Si No

4.3.4 Posee Bins para conservar su fruta. Si No

4.3.5 Poseen asesoramiento profesional en empaque Si No

4.3.6 Tiene personal y/o área dedicada a la comercialización de su fruta. Si No

4.3.7 Tiene personal y/o área dedicado a control de calidad. Si No

4.3.8 Se hace cargo de los costos de los fletes Si No

4.3.9 Alguna vez la distancia al comprador le impidió realizar una venta Si No

Si el productor posee mas de un punto o estrategia de eventa , se debe registrar la información donde comercializa el porcentaje mayoritario de su produccion.

4.4 Información, Precios, Normativas

4.4.1	Momento en que fija el precio (antes o despues de la entrega de la fruta al comprador)	Ante	Spot
4.4.2	Cuando obtiene el cobro final. (para el porcentaje mayoritario de su produccion)		
	A. Contado	B.- 6 meses	C. 6 a 9 meses
	D. de 9 a 12 meses	E. + de 12 meses	
4.4.3	Tiene acceso a información sobre precios ofertados por la fruta de primera venta antes o durante el periodo de cosecha	Si	No
4.4.4	Conoce el/los mercado/s destino/s donde es comercializada su fruta	Si	No
4.4.5	Tiene conocimiento de las normativas que rigen la venta de frutas de pepita	Si	No
4.4.6	Hace cuanto que vende al mismo comprador/es (en caso de sea mas de uno, preguntar sobre su principal comprador)		
	A. Menos de 1 año	B. 1- 3 años	C. 3-5 años
	D. +5 años		
4.4.7	Que tipo de acuerdo usa con su comprador		
	A. Contratos legales	B. Acuerdo Verbales	C. Socio
	D. Socio adherente	E. Otros	
4.4.8	Cuanto tiempo dedica a supervisar los acuerdos comerciales con su comprador		
	A. Poco	B. Algo de	C. Mucho
4.4.9	Recibe adelantos financieros antes de la cosecha de su comprador	Si	No
4.4.10	Recibe productos agroquímicos e insumos antes de la cosecha de su comprador	Si	No
4.4.11	Que mecanismo utiliza/o en el caso de no respetarse los acuerdos comerciales		
	A. Legales	B. Gestión personal	C. deriva a terceros
	D. Nada	E. Nunca tuvo problemas	F. Otros

5. Gestión del Predio

5.1.1 Quien esta acargo de la gestion y administracion del predio. (Toma de descisiones.)

	Productor	Otros
Gestion		

Quien/es? _____

5.1.3 Gestion y registros

Marca con una X	Cuaderno de campo	Calcula Costos	Registro

5.1.4 Posee asesoramiento?

		Publico	Privado	Familiar	E. que le compra la fruta
Marca con una X	1. Abogado				
	2. Ingeniero				
	3. Contador				

5.1.5 Posee actualmente certificación en la chacra?

Si	NO
----	----

Cual? _____	Comercio Justo	Organico	BPA
-------------	----------------	----------	-----

Es requisito para poder vender su fruta?	Si	NO
--	----	----

5.1.6 Certifico alguna vez alguna norma. GLOBAL, TESCO.etc.

Si	NO
----	----

6. Políticas

6.1.1 Que programas utiliza que sirven para apoyar el sector frutícola

	Los conoce		Los utilizo/a	
	SI	NO	SI	NO
Seguro contra Granizo	SI	NO	SI	NO
Financ. Centro Pyme	SI	NO	SI	NO
Premio Estimulo	SI	NO	SI	NO
Subsidios directos	SI	NO	SI	NO
CFI	SI	NO	SI	NO
Emprendimientos Minagri	SI	NO	SI	NO

6.1.2 Que temas le resultan prioritarios que sean desarrollados a futuro para la actividad.

(Marcar solo 2)

Asesoramiento técnico	
Asesoramiento y capacitación en comercialización	
Asesoramiento en reconversión productiva	
Asesoramiento en diversificación productiva	
Financiamiento para inversiones productivas (maq, insumos, plantaciones, et	
Financiamiento para la comercialización de su producción	
Incentivos para la asociativismo entre productores	
Aportes no reintegrables para trabajos	
Otros. Cuales?	

6.1.3 Fuentes de consulta sobre temas generales de la actividad. (programas, incentivos, información de mercados, panorama anual, etc.) no incluye asesoramiento técnico.

Cámara	Consortio	Oficina de Producción	Ente Granizo	INTA	Municipalidad	Otro
--------	-----------	-----------------------	--------------	------	---------------	------

6.1.4 Participaría alguna vez en la construcción y/o formulación de programas de apoyo al sector

Si	No
----	----