

“Crisis Frutícola y desarrollo regional. Debates sobre la viabilidad del modelo”

El viernes 29 de Junio se llevó a cabo el segundo encuentro de debate entre colegas ingenieros agrónomos. El encuentro se realizó en la sede del CPIA ubicada en la ciudad de General Roca, y contó con la participación de 20 asistentes.

El objetivo del segundo encuentro fue debatir en profundidad los 4 temas elaborados y consensuados en la jornada del 22 de Mayo:

- *Falta de estadísticas e información actualizada, sistematizada, transparente y accesible.*
- *Altos costos de producción y falta de financiamiento e inversión adecuados a las necesidades del sector.*
- *Falta de liderazgo y conducción en el complejo, que se manifiesta en la desarticulación interna, la falta de transparencia y la incapacidad de generar estrategias productivas y comerciales, que se traduzcan en políticas comunes al sector.*
- *Falta de estrategias de promoción y fomento del consumo de frutas y de la industria regional asociada.*

La metodología de trabajo propuesta continuó con la lógica participativa del primer encuentro. Se conformaron 2 mesas de debate. La mesa A debatió sobre “*Información y estadísticas*” y “*Costos de producción*”. Por otro lado, la mesa B intercambió ideas sobre “*Liderazgo y conducción*” y “*Promoción y fomento*”.

Cada mesa contó con un moderador y una facilitador que registraba los puntos sobresalientes del debate. Los grupos debatieron alrededor de 90 minutos y luego se realizó la puesta en común, a cargo de los moderadores.

Asimismo, el presidente del Consejo presentó los temas principales en los que se encuentra trabajando la actual Comisión e invitó a los interesados a sumarse.

De esta manera, el CPIA avanza en la construcción y consolidación de un espacio de análisis e intercambio entre colegas que nutre y fortalece el contenido de sus actividades.

A continuación presentamos la síntesis del trabajo de cada una de las mesas. A su vez, incluimos un punteo de inquietudes planteadas por los presentes, junto a información estadística de interés.

MESA A

Moderadores: Darío Fernández y Enrique Ramos

FALTA DE ESTADÍSTICAS E INFORMACIÓN ACTUALIZADA, SISTEMATIZADA, TRANSPARENTE Y ACCESIBLE

Síntesis de ideas

La información existe, pero es discontinuada y dispersa, es decir, no se encuentra consolidada en un solo ente.

Respecto a la calidad de la información disponible, no hay profundidad ni sistematicidad en los datos. En este sentido, se mencionó que hace poco se retomó la información sobre stock de fruto en frío pero aún se carece de información sobre la categoría de la fruta que ingresa al galpón (herramienta que, entre otras cosas, permitiría determinar a grandes rasgos la cantidad, calidad y tipo de fruta de exportación o para mercado interno)

La información es necesaria para la determinación de políticas públicas. Como hay baja calidad de información, se trabaja con generalidades (por ejemplo, se mencionó la complejidad del cálculo del retorno de la fruta del exterior, del cálculo del promedio de precio de venta, entre otras variables).



La información proporcionada por el Anuario de FUNBAPA era muy completa pero se discontinuó en

el año 2013. Por otro lado, la AFIP hace 3 meses que no provee datos sobre precios y mercados (lo que permitiría elaborar información sobre estrategias comerciales).

Se acordó en la necesidad de fortalecer la información sobre estructura productiva para, en una segunda etapa, avanzar en la generación de información relativa a precios.

En este sentido, se mencionó como positiva la experiencia del **observatorio frutícola**, aunque se señaló que era una herramienta que trataba solo de costos. Es necesario avanzar en la creación de un observatorio que incorpore otro tipo de información: censo de plantación, producción, mercados de destino, entre otras.

La información proveniente del Relevamiento realizado por el Ministerio podría concentrarse en un solo organismo. Eso permitiría detectar si el RENSPA es representativo o no de la realidad. Sería conveniente hablar con el DPA y los consorcios de Riego para que los tomeros informen si están regando o no, e incorporarlos a una base unificada.

Sobre pronóstico de cosecha

Actualmente no se están realizando pronóstico de cosecha. Se discontinuó su generación porque la base sobre la que se calculaba cambió, y su contenido era inexacto.

Se acordó con la necesidad de **generar las condiciones para la re - elaboración y estimación de pronósticos de cosecha** a partir de la existencia de nuevas herramientas tecnológicas para la recolección de datos y la información disponible en otras fuentes.

Se puede considerar el pronóstico de cosecha como uno de los eslabones que está faltando en la información y que sería posible producir. Con la información proporcionada en el relevamiento del Ministerio sobre la estructura productiva (disponible en Agosto), sumada a la información disponible en SENASA mediante el RENSPA, más la información sobre salida por barreras (que hasta 2013 proporcionaba FUNBAPA), es posible la generación de un pronóstico de producción y cosecha.

Definida y consolidada la información proveniente del relevamiento del Ministerio, se puede regenerar la base estadística que permita hacer un pronóstico confiable. La base que el Ministerio proporciona está hecha cuadro por cuadro, no por chacra, con variedad y sistema de plantación. A partir de allí, se puede desarrollar el nuevo modelo estadístico para la elaboración de los pronósticos anuales.

Experiencia positiva

Se mencionó el caso de EXPORTA DATA Chile. Un anuario que provee datos e información sobre producción, cantidad de fruta embalada por hectáreas productores por especie y variedad, exportadores con nombre y apellido, destinos, valores de venta. Sería valioso contar con esta calidad de información en la región.

ALTOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y FALTA DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN ADECUADOS A LAS NECESIDADES DEL SECTOR

Síntesis de ideas

Se mencionó la falta de competitividad en relación a otros países, fundada en el hecho de ser de 3 a 5 dólares más caros que la competencia del hemisferio Sur.

Hay un problema estructural de productividad: convivencia de altos costos y rendimientos bajos por hectárea (*tenemos 1300 cajas embaladas por ha. cuando los competidores del hemisferio sur tienen casi el doble*) Hay un costo fijo de producción precosecha y el variable es flete y la cosecha. Una de las formas de bajar los costos es aumentar la producción (*promedio 32.000 kg/ha y competidores superior a 60.000 kg/ha*).

Todos los sectores señalan que los altos costos implican una pérdida de competitividad en relación a los precios del mercado. Se mencionaron y problematizaron distintas herramientas para reducir los costos (*realizar renovación varietal con porainjertos adecuados, densidad de plantación adecuada -marcos de plantación modernos-, mecanización de las tareas*).

La incorporación de tecnología es la variable clave en la baja de los costos de producción, pero es casi inviable en una estructura productiva donde la rentabilidad es baja y los escenarios de financiamiento son nulos.

Por ello, la opción de bajar costos tiene que ver con un **mejor aprovechamiento del recurso humano**. Se discutió sobre la relación entre los costos de la mano de obra frente a otros insumos, y se consensuó la idea de avanzar hacia situaciones de fidelización de la mano de obra: menor cantidad de mano de obra mejor paga y mejor capacitada. Así las tareas se pueden hacer mejor, ya que el personal está más comprometido.

El círculo conformado por altos costos de producción, falta de rentabilidad en el negocio, bajo rendimiento, escasa competitividad y falta de inversiones y financiamiento es complicado de revertir.

Los costos actuales y los retornos que se tienen de la fruta hace que las herramientas de financiamiento para la producción o la inversión sean inexistentes o inviables.

Para lograr competitividad con financiamiento acorde, se proponen plantaciones de alta densidad, que costarían entre 45 a 50.000 dólares por ha. Al no tener rentabilidad la fruticultura no aparecen inversores. No se deben superar las 250 horas hombre por ha de poda a cosecha, no menos de 65 tn /ha y 150 tn del 1 al 5 año.

Se concluyó que el tema de la disminución de costos hay que abordarlo junto a la comercialización y el análisis de la primera venta. Es decir, comprender el retorno de la fruta para poder afrontar las inversiones necesarias para reducir los costos. Allí hay diferencias estructurales que no todos obtienen. En este sentido, se abordó el tema de la **escala de la comercialización**. Es decir, más allá de la necesaria reducción de costos, si el productor sigue vendiendo en forma aislada no logra obtener la rentabilidad necesaria para

volver a invertir y mejorar su competitividad o incorporar la tecnología necesaria.



Por otro lado, se señalaron dificultades en la elaboración de los cálculos del retorno de la fruta y en el acceso a información relacionada a las liquidaciones de productores. Referido a esto, se mencionaron algunas alternativas como usar la ley de Abastecimiento. También, se aconsejó la formación de grupos asociativos de productores, para lograr transparencia en las liquidaciones finales.

MESA B

Moderadores: Carlos Magdalena y Verónica Boltshauser

FALTA DE LIDERAZGO Y CONDUCCIÓN EN EL COMPLEJO

Síntesis de ideas

Se describió un escenario actual difícil, conformado por una **crisis de expectativas** y una **crisis de representatividad** de las instituciones del sector. Sobrevino la imagen de un sector roto, en lo económico y en lo relacional.

Pese que existen muchos y variados esfuerzos, hay una falta de confianza de los actores que se traduce en la imposibilidad de construir en conjunto.

Se reconoció que ante **amenazas comunes**, el sector responde articuladamente. El enemigo común hoy puede ser la falta de competitividad.

Como experiencias positivas de trabajo conjunto, se mencionaron programas como el Programa de Carpocapsa, SMR, el Plan Frutícola Integral, entre otros. Todas estas experiencias contaron con financiamiento y duraron el tiempo estipulado por los respectivos programas.

Se reflexionó acerca de la representatividad y la construcción de espacios institucionales. **¿Es necesario generar nuevos espacios o mejorar los existentes?**

En este sentido, uno de las propuestas fue mejorar la representatividad y fortalecer la institucionalidad de la **mesa frutícola** como una alternativa válida.

Se consensuó la necesidad de que el CPIA participe de la mesa, y haga llegar las inquietudes comunes del sector. Como medidas a tomar, se plantó la construcción de agendas entre mesa y mesa, subdividiendo y trabajando por tema.

Asimismo, se señaló que la mesa frutícola es una mesa que trabaja con la coyuntura, y en ese sentido, no serviría como espacio que brinde respuestas a la situación de crisis estructural que atraviesa el sector.

¿Qué queremos del valle? El planteo vertebral sobre el desarrollo regional debe ser liderado en un espacio propio, donde se genere una visión del mediano y largo plazo, UN NUEVO PARADIGMA. Se acordó en la necesidad de **fortalecer el CPIA** como espacio capaz de definir y acordar una visión común. Entonces, el planteo fue mejorar la representatividad del CPIA y los márgenes de decisión y participación que involucra.

FALTA DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y FOMENTO DEL CONSUMO DE FRUTAS Y DE LA INDUSTRIA REGIONAL ASOCIADA

Síntesis de ideas

Las manzanas y peras de la región están bien posicionadas para ser promocionadas, es decir, gozan de un respaldo de calidad y producción.

Los proyectos para promocionar y aumentar el consumo de fruta deben ser impulsados por el Estado, en conjunto con los privados.

Los ingenieros agrónomos deben brindar herramientas para garantizar la calidad y la inocuidad de las frutas, y promover el consumo saludable.

Por otro lado, ante la necesidad de elevar el consumo y encarar estrategias de promoción, es necesario realizar un trabajo previo que implique el establecimiento de metas básicas: ¿qué se busca promocionar? ¿un producto? ¿una canasta de productos? ¿o toda la región? ¿Cuáles son los beneficios de la región?

Ante la falta de financiamiento para este tipo de iniciativas, es necesario buscar fuentes alternativas y analizar quiénes serían los destinatarios beneficiarios.

La promoción de una canasta de productos implica ampliar la oferta a frutos secos, cerezas, cordero, vides y otras producciones regionales, además de vender los beneficios que tiene la región.



Se reconocieron como experiencias positivas asociadas a la promoción y fomento del consumo las campañas realizadas por Moño Azul o Cervi; la campaña “*Los que las hacen saben lo que hacen*” de los años 80.

Recientemente la provincia adhirió a la iniciativa “Más frutas y verduras”, impulsado por el Ministerio de Agroindustria de la Nación para incentivar el consumo de frutas y verduras a la población. Se mencionó el acta acuerdo como un ejemplo de que se puede centralizar la iniciativa y darle fuerza.

OTROS TEMAS

Ingenieros Sub- 40

Se reflexionó sobre la falta de ingenieros jóvenes en los espacios de debate.

¿Por qué no participan? ¿Es desinterés o es otra la causa? ¿Cuáles son los temas e inquietudes de los IA jóvenes? ¿Qué se sabe sobre su inserción laboral?

El CPIA debe tomar nota de la falta, indagar en las causas e iniciar convocatorias y actividades focalizadas al rango etario.

De la reflexión a la acción

Hubo acuerdo en admitir la dificultad que tiene el colectivo para generar propuestas y líneas directrices, cuestión que va de la mano con una progresiva dilución del interés.

Se valoró el componente reflexivo de los encuentros, y se insistió en la necesidad de avanzar en la concreción de las diferentes ideas y proyectos que surjan, partiendo de las visiones compartidas.

Mesa Frutícola

Ante la pregunta *¿qué pasa si mañana o la semana que viene hay una mesa sectorial y nos dan un lugar?* se recalcó la necesidad de fortalecer la representatividad del CPIA y trabajar en la elaboración de acuerdos básicos que sirvan como marco.

Se debatió sobre la conveniencia de ampliar el espacio de debate invitando a otros sectores de la cadena. Otra alternativa posible es salir a participar de espacios ya consolidados. Para ello, es necesario realizar un trabajo previo de consolidación del espacio propio (*¿qué es lo que como sector queremos? ¿qué es lo que al sector le conviene? ¿cuál es nuestro interés común sectorial como ingenieros agrónomos? ¿quiénes representan al sector?*).

El CPIA en números

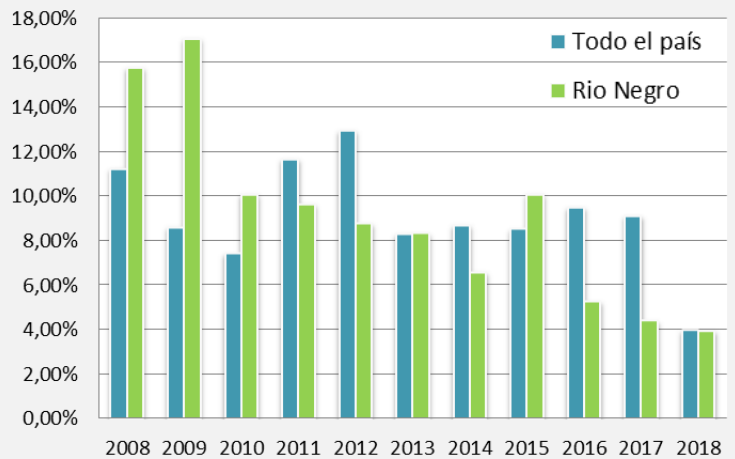
Acercamos información estadística de interés, sobre la situación de los matriculados de la Provincia de Río Negro y del país.

TABLA 1. Profesionales matriculados

	TODO EL PAÍS	RÍO NEGRO
Total Matriculados	9229	730

TABLA 2. Profesionales matriculados últimos 10 años

AÑO	TODO EL PAÍS	RÍO NEGRO
2008	264	36
2009	202	39
2010	174	23
2011	274	22
2012	304	20
2013	195	19
2014	204	15
2015	200	23
2016	223	12
2017	214	10
2018	93	9



Evolución porcentual de la cantidad de matriculados de la Prov. de Río Negro y Todo el país **últimos 10 años**

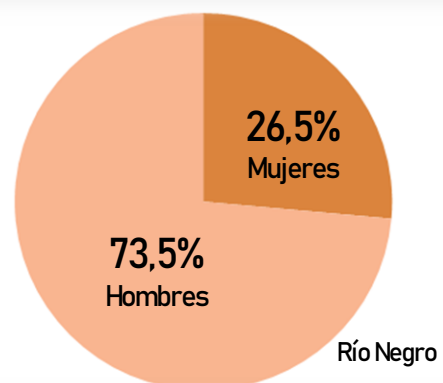
TABLA 3. Profesionales matriculados, según rango etario

Rango etario	TOTAL PAÍS	%	RÍO NEGRO	%
Más de 50	5590	60,57%	287	39,32%
Entre 40 y 50	2003	21,70%	249	34,11%
Entre 30 y 40	1383	14,99%	187	25,62%
Menores de 30	253	2,74%	7	0,96%
Total general	9229	100,00%	730	100,00%

En Río Negro hay **194** matriculados en el rango etario **SUB-40**

TABLA 4. Profesionales matriculados, según sexo

	TOTAL PAÍS	BUENOS AIRES	RÍO NEGRO
Mujeres	1986	803	193
Hombres	7243	2916	537
Total	9229	3719	730



PRÓXIMOS PASOS

Desde el CPIA invitamos a los ingenieros agrónomos interesados a participar de diferentes mesas de trabajo, con fecha a confirmar:

- ✓ **LEY 2175 (Agroquímicos)** – ponerla en vigencia nuevamente
- ✓ **LEY 2712** – digitalización (para una relación directa CPIA/Profesional) y ampliación a otros productos y Mercado Interno
- ✓ **Medio ambiente**
- ✓ **Diversificación Productiva como alternativa a la crisis frutícola**
- ✓ **Información y estadística**
- ✓ **Costos de producción de la cadena y financiamiento adecuado**
- ✓ **Estrategias de promoción y fomento del consumo**
- ✓ **Liderazgo y conducción del sector**

En las mesas se abordarán de manera focalizada cada uno de los temas con el objetivo de elaborar propuestas de acción concretas.

Solicitamos estar atentos a las convocatorias y, a su vez, los invitamos a sumarse a las actividades propuestas, lo que es imprescindible para hacer fuerte esta institución y poder volcar los beneficios al sector.

