

28433

PLAN DE ASISTENCIA  
A LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA  
PROVINCIAS DE CATAMARCA, CHACO Y TUCUMAN

Cont. JOSE MARIA VERNET

2do. INFORME PARCIAL

Febrero de 1983



51.41121

V 15 pl

II

CATALOGADO

## 1. INTRODUCCION

Según consta en el Primer Informe, el mes de diciembre/82 se procedió a constituir los equipos en las provincias de Tucumán, Catamarca y Chaco. En dicho mes, los funcionarios provinciales se hallaban sobrecargados para poder llevar a término los programas provinciales como consecuencia de las especiales circunstancias por las que atravesó el país debido a el conflicto Malvinas. La configuración de los equipos permitió la elaboración de una serie de parámetros comerciales sobre los cuales se trabajaría posteriormente. Tales parámetros implican a su vez la reelaboración general de trabajos ya realizados con anterioridad, es decir, no se reducen a una mera recopilación sin datos, sino que son el fruto de trabajos de investigación.

Pero la tarea se ve dificultada por el período de receso por vacaciones en que se encuentra el personal administrativo, lo que desestructura por el momento a los equipos constituidos.

Sin embargo, a pesar de los inconvenientes precitados, los equipos se hallan trabajando, aunque en forma discontinua, como se adelantara en el Primer Informe; se estima que a mediados de marzo los mismos llegarán a resultados significativos con respecto a lo propuesto como objetivos de la tarea.

Por lo tanto, el presente Informe se verá completado a medida que se avance en la tarea grupal y, en consecuencia, el mismo no contará con todos los datos deseables.

Por lo tanto, las tareas propuestas para esta etapa de la investigación se verán completadas a medida que se avance en las actividades grupales y, por consiguiente, el presente Informe no contará con todos los elementos deseables sobre las mismas. Con todo, se deja constancia de que la información se halla en pleno proceso de elaboración, y en absoluta disponibilidad para el CFI, a través de la consulta a los equipos provinciales y a este Consultor.

## 2. PROVINCIA DE TUCUMAN

### 2.1. Situación actual del proyecto

En las reuniones llevadas a cabo con los funcionarios provinciales que forman parte del equipo de trabajo del presente programa de asistencia a la comercialización agropecuaria, se decidieron cuatro áreas específicas de abordaje del trabajo a realizar: a) una general denominada "expansión de la frontera agropecuaria", que está basada en la infraestructura comercial a nivel nacional del poroto; b) un área "de oportunidad", por así decirlo, en la que la Provincia va a manejar la producción que concierne a la reciente zona de papa semilla desarrollada en Tafí del Valle y en la parte del Aconquija, lindante con Catamarca. Dado que los productores son tucumanos, y que el origen de estos productos es lo que importa al momento de considerar la marca, es responsabilidad de la Provincia custodiar el comportamiento ético-comercial de tales productores vendedores de insumos, pues si se desprestigia el origen tucumano, afectaría a todo su sector productivo. Por tanto, esta área sería una zona a la que la Provincia debe orientar, supervisar, apoyar, y reglamentar sus normas y actividades; c) el área del limón, producto del que Tucumán es la primera productora, y la responsable de la política exportadora del mismo. En lo que hace a la política productiva, el avance tectnológico es insuficiente; falta una adecuación del sector al comercio exterior y se advierte también una falta de coordinación a nivel empresarial, existiendo sólo grandes exportadores; por lo tanto, la tarea estará basada en el apoyo y asesoramiento a empresas de determinado rango, apuntando a la formación de cooperativas o consorcios de exportación para realizar la muestra piloto; y d) el área más importante de trabajo, en la que Tucumán tiene una larga tradición; se trata del mercado de concentración fruti-hortícola. El CFI ya ha realizado, a través de este mismo Consultor, un estudio sobre el tema en el año 1978, en el que se diagnosticó y se auditó un proyecto elaborado por la Consul

tora DAUMAX, en el que se determinaba el rango operacional del tipo de mercado y la forma de implementarlo. En reuniones mantenidas con el Sr. Gobernador de la Provincia, General Merlo, se definió también la prioridad de este tipo de mercado.

Estas cuatro áreas específicas de trabajo serán abordadas con más detalle y en forma separada.

Con respecto a la información general y de base para poder operar a nivel gerencial -que es el tema que nos ocupa-, ya se ha comentado en la Introducción el estado de situación de tales investigaciones, agregándose a este trabajo los datos obtenidos referentes a costos. Por su parte, la Dirección de Extensión de la Provincia de Tucumán está realizando por intermedio de sus técnicos, el estudio de la estructura productiva y organización empresarial, a fin de determinar los distintos canales comerciales que, de acuerdo a la organización empresarial dada, se tienen por tipo de producto.

#### Enfoque principal. Mercado fruti-hortícola de Tucumán

El mercado fruti-hortícola de Tucumán, de acuerdo al estudio realizado por el CFI en el año 1978, abastece no solamente a la ciudad de Tucumán, sino a toda la Provincia del mismo nombre. Su función básica reside en la introducción de productos de otras regiones productoras del país, como por ejemplo las zonas de Corrientes, Mendoza, Río Negro, La Plata, Rosario, Bahía Blanca, etc., hacia la ciudad de Tucumán en los distintos períodos del año. Vale decir, que este mercado cumple con cubrir la cantidad de productos que la población provincial necesita para su alimentación durante todo el año.

Desde las formaciones de tipo político y a nivel institucional en la Provincia de Tucumán, se ha dado una alta participación, en el problema de mercado, al sector productivo. Este sector atraviesa por problemas en lo que se conoce como el sis

tema de venta de hoja fresca, vale decir, los productos de quinta en los períodos de cosecha. El volumen de comercialización de lo producido en la provincia dentro del mercado tucumano no llega ni siquiera al 15 % del total comercializado. Este dato ratifica una vez más las características del mercado, centralizadas en su papel de abastecedor.

Los mercados de abastecimiento tienen como función primordial asegurar justamente el abastecimiento de la población. El problema de seguridad que ello origina consta de tres aspectos distintivos: a) la provisión permanente de productos; b) la calidad y sanidad de los mismos; y c) la eficiencia del sistema comercial en relación al costo de vida; este último aspecto es muy importante en este tipo de productos, porque la población que mayormente los consume es la de menores recursos. Un sistema ineficiente en un 10 %, por ejemplo, que afecte a este sector de población que consume a lo mejor el 40 % de sus ingresos en este rubro, significaría un impuesto mensual a esa clase social del 4 %.

Es por ello que la problemática del mercado de Tucumán debe abstraerse de toda la "moda" de mercados existente en la República Argentina, porque constituye el único caso en que un mercado localizado en una ciudad abastece a toda la provincia, y en segundo término porque, hallándose ubicado en una zona productiva, su función principal es la del abastecimiento, debido a la densidad de población de la Provincia de Tucumán.

El mercado agrupa a distintos sectores con distintos intereses. Uno de ellos es la Municipalidad -el más importante-, la que, a través de los gastos de la inversión del Estado en una obra pública, tiene dos fuentes básicas de ingresos: a) las tasas y alquileres que cobra por el local donde se halla instalado el mercado, cuyo producido queda para la misma ciudad, y no aporta al régimen de coparticipación municipal, que es donde tendría que ser recaudado; y b) como fuente de trabajo para una apreciable cantidad de empleados municipales que están aferrados a la

existencia del mercado en el ejido municipal. De ahí que la no resolución de la problemática hace al "negocio" de determinados funcionarios dentro de una provincia, y contribuye al mantenimiento del problema, que no puede ser resuelto desde un punto de vista justo y equitativo.

Por otra parte, los comerciantes que funcionan dentro del mercado como introductores tienen también figuras híbridas de productores-introductores. En la República Argentina, el comerciante es considerado ipso-facto como un intermediario parasitario en la relación producción-consumo, y no como un servicio, lo cual constituye una apreciación prejuiciosa de la población, y bloquea todo tipo de análisis. Por el otro lado, los productores pueden lograr obtener, a través de sus agrupaciones gremiales o cooperativas, un poder a ejercer sobre el sistema comercial el que, si bien no va a ser operado por ellos mismos, va a ser condicionado, pero no en beneficio del sector en general, sino de los representantes de estos gremios o cooperativas, que contarían con capacidad de negociación para enfrentar al sector comercial.

Evidentemente, la solución de todos los problemas enumerados precedentemente se halla en la generación de un mercado pertinente a las necesidades de la ciudad de Tucumán, y adecuado a las actuales normas de comercialización y al grado de desarrollo de los sistemas comerciales existentes en la Provincia. Sería ilógico generar un mercado que esté totalmente aislado de las pautas que se siguen normalmente, por más moderno y avanzado que fuere. Esto implica que, de acuerdo al estudio realizado en el año 1978, este mercado debería contar con una superficie de 10.000 m<sup>2</sup>, o sea, una hectárea cubierta. Debería entregársele a los comerciantes el piso y el techo, con los servicios de teléfono, gas, energía y agua en la puerta del mercado. Ya con esto, el Estado estaría en condiciones de habilitar un mercado de características provinciales que actuaría por coparticipación, y bajo la égida de la División de Comercio de la Provincia de Tu

cumán, que es la encargada de reglamentar las normas generales de comercialización dentro de la provincia.

El resto de obras en el mercado, el resto de terreno, tendría que ser manejado en locales que los propios comerciantes realicen (no es justo que el Estado invierta para que los comerciantes tengan sus locales) con su gasto propio, en un régimen similar al de los parques industriales: régimen de propiedad con limitación del derecho de transferencia.

La sociedad administradora del mercado, para que el Estado no tenga gastos y éstos no se trasladen a los precios, y, de ahí, a los sectores de menores recursos de la población, tendría que ser de tipo mixta, donde los comerciantes abonaran el importe correspondiente a sus locales y diversos equipamientos dentro del mercado (galpones, frigoríficos, etc.), desarrollados por ellos mismos, y el Estado por su parte garantizaría a la plaza defendiendo los intereses de los productores, y asegurando la expansión del mercado para evitar la especulación, cierre o falta de locales.

Estos criterios, que fueron consultados con el Secretario de Comercio e Industria de la Provincia de Tucumán, surgidos de la primera entrevista mantenida con el Gobernador de la misma, y con el Secretario de Agricultura y el Ministro de Economía, fueron sometidos a una determinada estrategia para llevarlos a cabo.

Todo mercado afecta a los organismos integrantes de una región dada, en este caso, la Provincia de Tucumán. En él tienen participación: el Estado provincial, los estados municipales, la asociación "Amas de casa" de Tucumán -en lo referente al costo de vida-, y la representación gremial de los trabajadores implicados, en la defensa de sus salarios y el costo de vida.

En vista de todos elementos, se decidió realizar una serie de consultas previas, tendiendo a la constitución de un consejo asesor para constituir definitivamente la Sociedad del mercado, y proceder a su inmediata implementación.

En el mes de enero se ha llevado a cabo una entrevista con la asociación de comerciantes mayoristas del mercado de concentración de Tucumán, en la cual se discutieron los principios generales, advirtiéndose el interés de los mismos por ser copartícipes de este mercado. Evidentemente, estos comerciantes intentan obtener el mayor grado de libertad comercial, sin ninguna participación del Estado, y por otro lado, pretenden que el servicio de infraestructura corra por cuenta del Estado, sin que a ellos les signifique gasto alguno. Pero ante el planteo de la situación -el Estado no se halla en condiciones de financiar a los comerciantes, pero sí otorga el grado de libertad para operar que éstos desean- tratan de allanar las dificultades derivadas de la misma, para lograr las soluciones posibles y un mejor nivel de negociación. La mencionada reunión sirvió, por otra parte, para la detección de una considerable cantidad de comerciantes advenedizos, o transitorios, que aprovechan las instalaciones del Estado para entrar y salir sin ningún tipo de respaldo económico, lo que se torna peligroso e ilegal en relación a la seguridad del comercio y la lealtad y responsabilidad comercial. Este es un grupo no profesional; conjuntamente con este grupo, aparece la conocida figura de los camioneros quienes, aprovechando su posible rol de productores, entran en el mercado vendiendo a costos menores que los comerciantes, en razón de que no hay previsión de costos anuales y de ser, consecuentemente, una entrada eventual; fenómeno que, si bien representa una ventaja para el consumidor, la misma se da sólo en el corto plazo y de modo transitorio, porque tales personajes desaparecen del mercado, y llegan a veces a generar problemas de desabastecimiento, lo cual es aún más perjudicial que los problemas de bajo costo.

Estos aspectos no hay sido tratados por especialistas en el tema, sino por personas no adecuadas que, dada la poca importancia que se le da a este rubro a nivel nacional, han ido generando antecedentes que no hay hecho más que tergiversar la realidad.



Las tareas a efectuar en adelante son las siguientes: en el mes de febrero, una nueva reunión con los representantes del mercado, para encarar el tema del rol profesional que deben poseer dentro del desarrollo de la provincia, y un compromiso fehaciente en el mismo.

Posiblemente se realice una entrevista de estos representantes con el Gobernador de la Provincia, el Ministro de Economía y el Secretario de Comercio e Industria; también en este mes se llevará a cabo la primera reunión con los productores de la región, para conocer su posición y planteos referidos al tema que nos ocupa.

En el mes de marzo se realizarán reuniones con Amas de Casa, y con los Gremios, ya consolidadas las posiciones con los grupos antagónicos: el grupo de comerciantes y el de productores, para que convengan las reglas del juego, ya que esta es una discusión eterna entre productores y comerciantes, que puede permanecer en esas características hasta que no se los enfrente con los consumidores. Enfrentados al sector consumidor, el antagonismo de comerciantes y productores posiblemente desaparezca.

Se estima que, a partir de estas entrevistas proyectadas, se podrá constituir el Consejo Asesor para la formación del Mercado de Tucumán el cual, si bien en una primera etapa de su desarrollo estará a cargo del Gobierno, podría entrar rápidamente en licitación y contar con el aval de instituciones representativas a nivel social, afectadas por esta obra e infraestructura comercial.

#### Expansión de la frontera agropecuaria

En el tratamiento de este tema, existen dos enfoques básicos: a) los productos de comercialización rutinaria y regulados comercialmente en la República Argentina a través de la Junta Nacional de Granos -sobre todo, la soja, el sorgo y el maíz-; y b) el poroto.

Con respecto a este último producto, ya se ha programado para el mes de marzo una reunión entre los funcionarios de la Provincia de Tucumán y los de la Provincia de Salta, para la delimitación de roles y funciones con relación al estudio, investigación, propuestas y políticas del poroto a nivel regional. En esta reunión también deberán participar el INTA y los representantes de la Junta Nacional de Granos, que ahora ha tomado a su cargo la tarea de clasificación y supervisión del poroto.

Sobre el tema del poroto resta poco que agregar. Se reitera que se atraviesa por un período de receso, lo que ha perjudicado la concreción de la reunión entre los funcionarios citados más arriba, no obstante lo cual los roles que competen a cada provincia se hallan suficientemente definidos. Es mucho mayor la ingerencia de Salta en la función productiva y de acopio que la de Tucumán; en cambio, esta última provincia puede jugar un rol prominente en cuanto a la comercialización e investigación de los factores en general.

En cuanto a la soja, el sorgo y el maíz, la Provincia de Tucumán carece de canales comerciales apropiados para la salida de estos productos, y correlativamente, sufre una suerte de aislamiento debido a la falta de buenas comunicaciones con los centros consumidores.

A fines de enero, en el Ministerio de Economía de la Nación se estuvo tratando la posibilidad de habilitar un puerto seco para las zonas de Salta y Tucumán. El mismo consistiría en la recepción por parte de la Junta Nacional de Granos de cereales a valor dársena, lo que contribuiría a un mayor equilibrio regional y redundaría en una mayor justicia equiparadora por parte del Estado en la consideración de las distintas regiones econó-micas del país.

Este constituye un paso muy importante en el tratamiento del problema que presenta la producción tucumana de los productos citados precedentemente. Por otra parte, se halla en consi-

deración el otorgamiento de una línea de créditos del orden de los U\$S 100 millones, evaluación a cargo de la Junta Nacional de Granos. No se sabe realmente si está aceptada por la República Argentina, ni los métodos de implementación que supondría. Sí se tiene conocimiento de dos líneas de créditos otorgadas a dos silos de la Provincia de Tucumán, uno para dos plantas, y otro para ampliación en Juan B. Alberdi.

La capacidad de almacenamiento de estos silos, junto a la habilitación de un puerto seco, permitirán el desarrollo de un mayor volumen de producción dentro de la región, y se superaría el problema de transportes, que estaría a cargo de la Junta Nacional de Granos, en convenio con Ferrocarriles Argentinos.

Por otro lado se halla en investigación la posibilidad de instalar una Bolsa de Cereales en la ciudad de Tucumán, para evitatar los costos de comercialización, o sea, la incidencia de comisiones que tienen los sub-representantes en la región.

#### Area de la papa-semilla

En cuanto a este tema, existe oposición de enfoques en relación a lo tecnológico entre la Estación Experimental Colombres y el INTA. Este último propone la zona del Aconquija en la Provincia de Catamarca, donde se hallan en cultivo no menos de 1.000 hectáreas; la estación experimental, en cambio, hace tiempo que está operando en colaboración con la parte de extensión de la Dirección de Agricultura en Tucumán, en la región de Tafí.

La producción de papa-semilla podría alcanzar, en una primera aproximación, un producto bruto de venta de alrededor de los 15 a 18 millones de dólares, lo que refleja la importancia que tiene para la región dentro de los productos hortícolas.

La papa-semilla, si bien es un producto de origen agropecuario, es también un insumo de tipo agropecuario. En los productos básicos de insumo agropecuario, el origen es el que reviste la mayor importancia, no así el semillero o la marca. (ejemplo: manzanas de Argentina, manzanas de Sudáfrica, oro de

Méjico, etc, etc.) El problema del origen conlleva a una norma y supervisión general de los comercializadores, pues la falla en actos comerciales de algunos de éstos -que a veces son productores a la vez- podría perjudicar la imagen e incluso los ingresos del resto del sector. Por lo tanto el Estado, a través de su poder de policía, deberá desarrollar los sistemas de control pertinentes para que ello no ocurra. En este sentido, se halla en curso de elaboración el sistema de herramientas con que podría contar el Estado Provincial, a través de sus distintas reparticiones, para la supervisión de las diferentes etapas comerciales; a su vez, se implementarán los elementos necesarios en el orden legal, para poder imponer su voluntad en este tipo de comercialización. Se está esperando el período de cosecha y comercialización para supervisar y controlar en una primera instancia los comportamientos y hábitos del sector, dado que no existen experiencias previas. De ello resultarán los lugares donde se realizará la supervisión, la implementación con que deberá contar, y los organismos idóneos para esa tarea.

#### Area de cultivo de limón

Tucumán, como ya se ha dicho, es la exportadora por excelencia del limón. El producto que se exporta mayormente, más que el limón fresco, es la esencia de limón. Se están desarrollando en la Provincia los contactos comerciales internacionales a través de su Dirección de Comercio Exterior, a fin de ir generando un grupo humano operador que configure de hecho un consorcio de exportación. Si bien esto último no se realizará inmediatamente, se pretende llegar a una suerte de "acuerdo de caballeros" o "pacto de honor" entre las personas implicadas, para efectuar las tareas coordinadamente con la citada Dirección.

En función de este objetivo, se han iniciado las tratativas en la Subsecretaría de Comercio Exterior, para generar los canales informativos rutinarios y habituales, sistematizados operativamente, y que, por otro lado, cumplan con explorar las 54 Consejerías argentinas, las que emitirán dos tipos de informa-

ción: una de tipo rutinaria, que no será suspendida, sobre oportunidades comerciales, precios, condiciones y calidades, y otra de exploración de mercados y alternativas de mercados, en relación a los "agujeros" de mercados existentes, con el objeto de discernir las ventajas comparativas favorables a nuestro país.

Además se pretende la firma de un convenio entre la Provincia de Tucumán, a través de su Dirección de Comercio Exterior y la Secretaría de Comercio, para la supervisión de la llegada y control de calidad de los distintos productos exportados en sus lugares de destino.

Tal información se revertiría en los institutos técnicos, los cuales tendrían a su cargo la rectificación de las tecnologías y la corrección de los defectos que fueran detectados.

En todos estos aspectos mencionados hasta ahora se encuentra trabajando la Dirección de Extensión Agropecuaria. Esta Dirección, sin embargo, tiene un factor limitativo en la libertad de movimiento, por falta de infraestructura, de vehículos para la movilización, y no cuenta con suficientes fondos. No obstante, tiene la ventaja de poseer personal en zona muy idóneo y profundo conocedor de la problemática de la región.

Evidentemente, esta falta de movilidad genera dificultades en la tarea de extensión en la Provincia, lo que a su vez va a influir negativamente en el futuro en la conformación de los grupos humanos operadores, porque si bien existe un Ministerio de Agricultura, a éste le faltarían los "brazos".

## 2.2. Costos

Se incluyen en el presente Informe los costos elaborados en la Provincia de Tucumán, que se comprometieron a entregar para esta etapa los equipos de trabajo y no fueron presentados en el Informe anterior.

Estos costos en estos momentos se hallan elaborados a partir de la relación entre los costos productivos y los comerciales,

CUADRO N° 1

COSTO DE PRODUCCION DE UNA TONELADA DE LIMON (TUCUMAN)

EDAD	GASTOS POR HA.	RENDIMIENTO	COSTO POR TONELADA
1 Año	\$ 14.349.035.-	-	-
2 Año	\$ 7.371.602.-	-	-
3 Año	\$ 11.304.017.-	4 Tn/Ha.-	\$ 2.826.004,25.-
4 Año	\$ 17.131.303.-	8 Tn/Ha.-	\$ 2.141.412,88.-
5 Año	\$ 21.100.637.-	10 Tn/Ha.-	\$ 2.110.063,70.-
6 Año	\$ 28.441.090.-	12 Tn/Ha.-	\$ 2.870.090,83.-
7 Año	\$ 38.790.234.-	16 Tn/Ha.-	\$ 2.424.389,63.-
8 Año	\$ 38.683.832.-	20 Tn/Ha.-	\$ 1.934.191,60.-
9 Año	\$ 41.875.422.-	25 Tn/Ha.-	\$ 1.675.016,88.-
10 Año	\$ 44.722.021.-	30 Tn/Ha.-	\$ 1.490.734,03.-
11 Año	\$ 44.722.021.-	35 Tn/Ha.-	\$ 1.277.772,03.-
12 Año	\$ 44.722.021.-	40 Tn/Ha.-	\$ 1.118.050,53.-

Promedio del valor del costo de una tonelada de limón, incluido los gastos de los dos primeros años:

---

FUENTE: Banco de la Provincia de Tucumán - Asesoría Agropecuaria.

CUADRO Nº 2

GASTOS DE IMPLANTACION Y ATENCION DE UNA PLANTACION DE LIMONES POR  
HECTAREA Y POR AÑO DE EDAD - (TUCUMAN) NOVIEMBRE/82

Distancia: 5x8

Nº de plantas por hectárea:

Productos químicos a usar: Su precio:

1- Fertilizantes:

Urea.....	\$	17.400.000/Tn.-
Superfosfato de Ca.....	\$	16.500.000/Tn.-

2- Fungicidas:

Oxicloruro de Cu .....	\$	90.000/Kg.-
Difolatán .....	\$	750.000/Lt.-

3- Insecticidas:

Lorsban 48 E .....	\$	487.000/Lt.-
--------------------	----	--------------

4- Acaricidas:

Akar 50 .....	\$	900.000/Lt.-
---------------	----	--------------

5- Herbicidas:

Hyvar X .....	\$	1.350.000/Kg.-
Round up .....	\$	1.250.000/Lt.-
Gramexone .....	\$	450.000/Lt.-

6- Coadyuvantes:

Tritón AE .....	\$	195.000/Lt.-
-----------------	----	--------------

FUENTE: Alfonso Riccio - Agropecuaria.

Dosificación de los productos químicos usados por planta:

Fertilizantes:

1º Año: Superfosfato de Ca: 500 gr.	5º Año: Urea:	870 gr.-
Urea: 50 gr.	6º Año: Urea:	1.050 gr.-
2º Año: Superfosfato de Ca: 500 gr.	7º Año: Urea:	1.220 gr.-
Urea: 200 gr.	8º Año: Urea:	1.400 gr.-
3º Año: Urea: 520 gr.	9º Año: Urea:	1.560 gr.-
4º Año: Urea: 700 gr.	10º Año: Urea:	1.740 gr.-

Desde el décimo año hasta el 30º año se conserva constante la fertilización en 1.740 gr. de urea por planta y por año.

Oxicloruro de Cu: 300 gr/100 Lts.-	Hyvar X: 1gr./m2.--
Lorsban 48 E: 100 gr/100 Lts.-	Round up: 4 Lts/plta..-
Akar 50: 50 gr/100Lts.-	Tritón AE: 30 cc/100Lts.-

Volumen de líquido a utilizar según la edad de las plantas :

1º Año: 1 Lt. /Planta.-  
2º Año: 3 Lts./Planta.-  
3º Año: 8 Lts./Planta.-  
4º Año: 12 Lts./Planta.-  
5º Año: 20 Lts./Planta.-  
6º Año: 26 Lts./Planta.-  
7º Año: 34 Lts./Planta.-  
8º Año: 40 Lts./Planta.-  
9º Año: 46 Lts./Planta.-  
10º Año: 50 Lts./Planta.-

Valor de un jornal Peón: \$ 189.197.-  
Valor de un jornal tractorista: \$ 249.136.-  
Costo de una arada por una Ha.: \$ 394.452.-  
Costo de una rastreada por una Ha.: \$ 202.354.-  
Costo de una pulverizada sin consi-  
derar jornal de tractorista: \$ 74.113.-

---



A- Gastos de implantación y atención durante el primer año:

1-	Preparación del terreno: 2 aradas y 3 rastreadas:	\$ 1.395.966.-
2-	Marcación: 2 jornales.....	\$ 378.394.-
3-	Cavado de hoyos y distrib. de plantas: 4 jornales	\$ 756.788.-
4-	Fertilización:	
	a) Prod. quim. : Superfosf. de Ca: 125 Kgs. + Urea:	
	12,5 Kgs .....	\$ 2.280.000.-
	b) Mano de Obra: 1/2 jornal.....	\$ 94.598.-
5-	Valor comercial de 250 plantas.....	\$ 3.750.000.-
6-	Plantar, alinear y hacer tazas: 7 jornales .....	\$ 1.324.379.-
7-	Riego con fungicida:	
	a) Prod. quim.: Oxicu: (20 Lts./pta.): 10 Kgs.....	\$ 900.000.-
	b) Mano de Obra: 1/a tract.+ 1 jornal peón .....	\$ 313.765.-
	c) Maquinaria.....	\$ 74.113.-
8-	Polaina de papel hidrореpelente: \$ 2.500 c/u.....	\$ 625.000.-
	a) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$ 189.197.-
9-	Aplicación de herbicida I:	
	a) Prod. quim.: Round up (1m2/pta.): 100 cm3.....	\$ 125.000.-
	b) Mano de Obra: 1/3 jornal del peón.....	\$ 63.066.-
10-	Aplicación de herbicida II:	
	a) Prod. quim.: Gramexone: 1 Lt.....	\$ 450.000.-
	b) Mano de obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón...	\$ 104.589.-
	c) Maquinaria.....	\$ 74.113.-
11-	Aplicación de herbicida III:	
	a) Prod. quim.: Round up: 100 cm 3.....	\$ 125.000.-
	b) Mano de Obra: 1/3 jornal del peón.....	\$ 63.066.-
12-	Control sanitario:	
	a) Prod. quim.: Oxicu: 0,75 Kg; Lorsban 48 E:0,3 Kg.	
	Akar 50: 0,125 Kgs; Tritón AE: 0,15 Kgs.....	\$ 355.350.-
	b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón...	\$ 104.589.-
13-	Desmalezado: igual a tres rastreadas.....	\$ 607.062.-
14-	Refalle: 13 plantas.....	\$ 195.000.-

TOTAL.....\$14.349.035.-  
=====

B- Atención durante el segundo año:

1- Fertilización anual:	
a) Prod. quim.: Superfosfato de Ca (500 grs/pta.):	
125 Kgs; Urea: (200 grs/pta.): 50 Kgs.....\$	2.932.500.-
b) Mano de Obra: 1 jornal .....	\$ 189.197.-
2- Control sanitario:	
a) Prod. quim.: Oxicu: 2,25 Kgs; Lorsban 48 E: 0,75	
Lts; Akar 50: 0,375 Lts; Tritón AE: 0,225 Lts.....\$	949.125.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón....\$	104.589.-
c) Maquinaria.....\$	74.113.-
3- Pintado de troncos: son tres jornales.....\$	567.591.-
4- Control de gomosis:	
a) Prod. quim.: Difelatán: 0,50 Lts.....\$	375.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-
5- Herbicida I:	
a) Prod. quim.: Round up (1 m2/pta.): 100 cm3.....\$	125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$	63.066.-
6- Herbicida II:	
a) Prod quim.: Gramexone: 1Lt.....\$	450.000.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract. + 2/6 jornal peón...\$	104.589.-
c) Maquinaria.....\$	74.113.-
7- Herbicida III:	
a) Prod. quim.: Round up: 100 cm3.....\$	125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$	63.066.-
8- Riego: son dos jornales.....\$	378.394.-
9- Pasado de desmalezadora: igual a tres rastreadas...\$	607.062.-
TOTAL.....\$	7.371.602.-
	=====

C- Atención durante el tercer año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea(520 gr/pta.): 130 Kgs.....	\$	2.262.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$	189.197.-
2- Control sanitario:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 6 Kgs; Lorsban 48 E: 2 Kgs; Akar 50 : 1Lt; Tritón AE: 0,6 Lts.....	\$	2.531.000.-
b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón....	\$	104.589.-
c) Maquinaria.....	\$	74.113.-
3- Pintado de troncos: 3 jornales.....	\$	567.591.-
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 0,5 Lts.....	\$	375.000.-
b) Mano de Obra: 1 jornal.....	\$	189.197.-
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X (9 m2/pta): 2,25 Lts.....	\$	3.037.500.-
b) Mano de Obra: 2/6 J. peón + 1/6 jornal tract....	\$	104.589
c) Mauinaria.....	\$	74.113.-
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 0,9 Lts.....	\$	1.125.000.-
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....	\$	63.066.-
7- Desmalezado: Igual a tres rastreadas.....	\$	607.062.-
TOTAL.....		\$ 11.304.017.-
		=====

D- Atención durante el cuarto año:

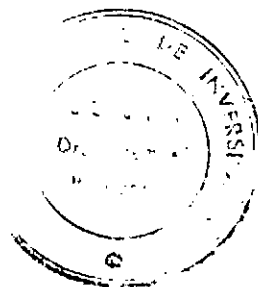
1-	Fertilización anual:		
	a) Prod. quim: Urea (700 grs/pta.): 175 Kgs.....\$	3.045.000.-	
	b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-	
2-	Control sanitario I:		
	a) Prod. quim.: Oxicu: 9 Kgs; Lorsban 48 E: 3 Lts Akar 50: 1,5 Lts; Tritón AE: 0,9 Lts.....\$	3.796.500.-	
	b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.\$	104.589.-	
	c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
3-	Control sanitario II:		
	a) Prod. quim.: Oxicu: 9 Kgs; Tritón AE: 0,9 Lts\$	985.500.-	
	b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.\$	104.589.-	
	c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
4-	Control de gomosis:		
	a) Prod. quim.: Difolatán: 0,75 Kgs.....\$	562.500.-	
	b) Mano de Obra 1 jornal.....\$	189.197.-	
5-	Herbicida I:		
	a) Prod. quim.: Hyvar X (16 m2/pta): 4 Kgs.....\$	5.400.000.-	
	b) Mano de Obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 jornal peón.\$	104.589.-	
	c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
6-	Herbicida II:		
	a) Prod. quim.: Round up: 1,6 Lts.....\$	2.000.000.-	
	b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$	63.066.-	
7-	Desmalezado: Igual a 1,8 rastreadas.....\$	364.237.-	
	TOTAL.....\$	17.131.303.-	=====

E- Atención durante el quinto año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (870 gr/pta.): 217,5 Kgs.....\$	3.784.500.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-	
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 15 Kgs; Lorsban 48 E:5Lts; Akar 50: 2,5 Lts; Tritón AE: 1,5 Lts.....\$	6.327.500.-	
b) Mano de Obra: 1/5 jornal tract +2/5 J. peón.....\$	125.606.-	
c)Maquinaria.....\$	74.113.-	
3- Control sanitario II;		
a) Prod.quim.: Oxicu: 15Kgs; Tritón AE: 1,5 Lts...\$	1.642.500.-	
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract. +2/5 J. peón.....\$	125.506.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 0,75 Kgs.....\$	568.500.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-	
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X(16 m2/pta.): 4 Kgs.....\$	5.400.000.-	
b) Mano de obra: 1/6 J. tract.+ 2/6 J. peón.....\$	104.589.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 1,6 Lts.....\$	2.000.000.-	
b) Mano de Obra: 1/3 jornal peón.....\$	63.066.-	
7- Desmalezado: Igual a 1,8 rastreadas.....\$	364.237.-	
TOTAL.....\$	21.100.637.-	=====

F- Atención durante el sexto año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1050 grs/pta.): 262,5 Kgs..\$	4.567.500.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-	
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 19,5 Kgs; Lorsban 48 E: 6,5 Lts; Akar 50: 3,25 Lts; Tritón AE: 1,95 Lts.....\$	8.225.750.-	
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract. +2/5 J. peón.....\$	125.506.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 19,5 Kgs; Tritón AE: 1,95 Lts.....\$	2.135.250.-	
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract.+ 2/5 J. peón.....\$	125.506.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 1Kg.....\$	750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-	
5- Herbicidas I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X (25 m2/pta.): 6,25 Kgs...\$	8.437.500.-	
b) Mano de Obra: 1/5 J. tract.+ 2/5 J. peón.....\$	125.506.-	
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 2,5 Lts.....\$	3.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1/2 jornal peón .....\$	94.598.-	
7- Desmalezado: Igual a una rastreada.....\$	202.354.-	
TOTAL.....\$	28.441.090.-	=====



G- Atención durante el séptimo año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1220 gr/pta.): 305 Kgs....\$	5.807.000.-	
b) Mano de Obra: 1,5 jornal peón.....\$	283.795.-	
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 25,5 Kgs; Lorsban 48 E:8,5 Lts; Akar 50: 4,25 Lts; Tritón AE: 2,55 Lts.....\$	101.756.750.-	
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract. + 2/4 J. peón....\$	156.882.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 25,5 Kgs; TritónAE:2,55lt\$	2.792.250.-	
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract.+ 2/4 J. peón.....\$	156.882.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 1 Kg.....\$	750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal.....\$	189.197.-	
5- Poda: Son 250 ejemplares a \$ 15.000 c/u.....\$	3.750.000.-	
6- Herbicidas I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X (30 m2/pta.): 7,5 Kgs...\$	10.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón.....\$	209.177.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
7- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 3 Lts.....\$	3.750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal peón.....\$	189.197.-	
8- Desmalezado: Igual a 0,75 rastreadas.....\$	151.765.-	
TOTAL.....\$	38.790.234.-	=====

H- Atención durante el octavo año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1400 grs/pta.): 350 Kgs.....\$	6.090.000.-	
b) Mano de Obra: 1,5 jornal.....\$	283.795.-	
2- Control sanitario I:		
a)Prod. quim.: Oxicu: 30 Kgs; Lorsban 48 E: 10 Kgs; Akar 50: 5 Kgs; Tritón AE: 3 Lts.....\$	12.655.000.-	
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract. + 2/4 J. peón.....\$	156.882.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 30 Kgs; Tritón AE: 3 Lts...\$	3.285.000.-	
b) Mano de Obra: 1/4 J. tract.+2/4 peón.....\$	156.882.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difolatán: 1,5 Kgs.....\$	1.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1,5 jornal peón.....\$	283.795.-	
5- Herbicidas I:		
a) Prod. quim.: Hyvar X(30 m2/pta.): 7,5 Kgs.....\$	10.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract.+ 2/3 J. peón.....\$	209.177	
c) Maquinarias.....\$	74.113.-	
6- Herbicidas II:		
a) Prod. quim.: Round up: 3 Lts.....\$	3.750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal del peón.....\$	189.197.-	
7- Desmalezado: Igual a 0,75 rastreadas.....\$	151.765.-	
TOTAL.....\$	38.683.832.-	=====



I- Atención durante el noveno año:

1- Fertilización anual:		
a) Prod. quim.: Urea (1560 grs/pta.): 390 Kgs.....\$	6.786.000.-	
b) Mano de Obra: 1,5 jornal peón.....\$	283.795.-	
2- Control sanitario I:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 34,5 Kgs; Lorsban 48 E: 11,5 Kgs; Akar 50: 5,75 Lts; Tritón AE: 3,45 Lts.....\$	14.553.250.-	
b) Mano de Obra: 1/3 J.tract.+ 2/3 J. peón.....\$	209.177.-	
c) Maquinaria!.....\$	74.113.-	
3- Control sanitario II:		
a) Prod. quim.: Oxicu: 34,5 Kgs; Tritón AE: 3,45 Lt\$	3.777.750.-	
b) Mano de Obra: 1/3 J.tract.+2/3 J. peón.....\$	209.177.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
4- Control de gomosis:		
a) Prod. quim.: Difotalán: 1,5 Kgs.....\$	1.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1,5 jornal.....\$	283.795.-	
5- Herbicida I:		
a) Prod. quim.: HyvarX (30 m2/pta.): 7,5 Kgs.....\$	10.125.000.-	
b) Mano de Obra: 1/3 J. tract+2/3 J. peón.....\$	209.177.-	
c) Maquinaria.....\$	74.113.-	
6- Herbicida II:		
a) Prod. quim.: Round up: 3 Lts.....\$	3.750.000.-	
b) Mano de Obra: 1 jornal peón.....\$	189.197.-	
7- Desmalezado: Igual a 0,75 rastreadas.....\$	151.765.-	
TOTAL.....\$	41.875.422.-	=====

J- Atención durante el décimo año:

1- Fertilización anual:

- a) Prod. quím.: Urea (1740 grs/Pta): 435 Kgs..... \$ 7.569.000.-  
b) Mano de obra: 1,5 jornal peón..... \$ 283.795.-

2- Control sanitario I:

- a) Prod. quím.: Oxicu: 37,5 Kgs; Lorsban 48 E: 12,5  
Lts; Akar 50: 6,25 Lts; Tritón AE: 3,75 Lts..... \$ 15.818.750.-  
b) Mano de obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón..... \$ 209.177.-  
c) Maquinaria..... \$ 74.113.-

3- Control sanitario II:

- a) Prod. quím.: Oxicu: 37,5 Kgs; Tritón AE: 3,75  
Lts..... \$ 4.106.250.-  
b) Mano de obra: 1/3 J. tract.+2/3 J. peón..... \$ 209.177.-  
c) Maquinaria..... \$ 74.113.-

4- Control de gomosis:

- a) Prod. quím.: Difolatán: 2 Lts..... \$ 1.500.000.-  
b) Mano de obra: 2 jornales..... \$ 378.394.-

5- Herbicida I:

- a) Prod. quím.: Hyvar X (30 m<sup>2</sup>/pta): 7,5 Kgs..... \$ 10.125.000.-  
b) Mano de obra: 1/3 J. tract.+ 2/3 J. peón..... \$ 209.177.-  
c) Maquinaria:..... \$ 74.113.-

6- Herbicida II:

- a) Prod. quím.: Round-up: 3 Lts..... \$ 3.750.000.-  
b) Mano de obra: 1 jornal peón..... \$ 189.197.-

- 7- Desmalezado: igual a 0,75 rastreadas..... \$ 151.765.-

TOTAL..... \$ 44.722.021==

Atención desde el 11º año hasta el 30º año: \$ 44.722.021 por año.-

---

Fuente: Banco de la Provincia de Tucumán. Asesoría Agropecuaria.-

## CUADRO N° 3

CHAUCHA VERDEO - COSTOS (TUCUMAN)

Material a emplear .....	\$	897.500.-	
Preparación suelo.....	\$	614.677.-	por Ha.
Cultivo y siembra.....	\$	1.290.268.-	
Cosecha y Empaque.....	\$	2.250.000.-	

FALTA INCLUIR SEMILLA Y AGREGADOS QUIMICOS.-

COSTO TOTAL AGREGANDO SEMILLA:	\$ 7.366.696.-
	=====

POR HA. SE COSECHA 1.200 Kilogramos y se necesitan para sembrar una Ha. 60 kilos.-

EL PRECIO DE SEMILLA SE ENCUENTRA ALREDEDOR DE 40.000 a 50.000 el kilo.-

TODOS ESTOS VALORES SON TOMADOS AL MES DE JULIO DE 1982.-

FUENTE: Banco de la Provincia de Tucumán - Asesoría Agropecuaria.

CUADRO N° 4 : COSTO DE SOJA - CICLO 1982-1983. Provincia de Tucumán. Al 1-11-82

Detalle	Varios	Repuestos y reparaciones	Combustibles	Lubrificantes	Mano de Obra	Cargas Sociales	Totales
<u>Prep. de suelos</u>							
2 aradas		326.816	167.620	67.048	92.272	32.296	686.052
3 rastreadas		256.242	103.530	41.412	62.283	21.798	485.265
<u>Siembra</u>							
C/sembradora		61.059	29.580	11.832	16.609	5.813	124.893
<u>Cultivo</u>							
2 rotativas		60.324	39.440	15.776	18.454	6.458	140.452
1 carpida		30.982	19.720	7.888	9.227	3.229	71.046
2 desyerbes, 2 J.					280.292	98.102	378.394
2 pulv. aéreas	200.000						200.000
<u>Cosecha</u>							
Trilla	550.000						550.000
Transp. a silo		30.612	19.720	7.888	11.534	4.037	73.791
Ensilado		30.982	24.650	9.860	11.534	4.037	81.063
<u>Insumos</u>							
Semilla	1.000.000						1.000.000
Curasemilla	90.000						90.000
Inoculante	127.500						127.500
Parathión	380.000						380.000
Endosulfán	250.000						250.000
<b>Totales</b>	<b>2.597.500</b>	<b>797.017</b>	<b>404.260</b>	<b>161.704</b>	<b>505.205</b>	<b>175.770</b>	<b>4.638.456</b>

Fuente: Banco de la Provincia de Tucumán. Asesoría Agropecuaria.

CUADRO N° 5 : COSTO DE POROTO - CICLO 1982-1983. Provincia de Tucumán. Al 1-11-82

Detalle	Varios	Repuestos y reparaciones	Combustibles	Lubricantes	Mano de Obra	Cargas Sociales	Totales
<u>Prep. de suelos</u>							
2 aradas		326.816	167.620	67.048	92.272	32.296	686.052
3 rastreadas		256.242	103.530	41.412	62.283	21.798	485.265
<u>Siembra</u>							
C/Sembradora		61.059	29.580	11.832	16.609	5.813	124.893
<u>Cultivos</u>							
2 carpidas		61.964	39.440	15.776	18.454	6.458	142.092
2 desyerbes, 2 J.					280.292	98.102	378.394
2 pulv. aéreas	200.000						200.000
<u>Cosecha</u>							
Arrancado	250.000						250.000
Acordonado	80.000						80.000
Trilla	550.000						550.000
Transporte	50.000						50.000
20 bolsas	700.000						700.000
<u>Insunoz</u>							
Curasemilla	90.000						90.000
Semilla	3.000.000						3.000.000
Parathión	380.000						380.000
Endosulfán	250.000						250.000
<b>Totales</b>	<b>5.550.000</b>	<b>706.081</b>	<b>340.170</b>	<b>136.068</b>	<b>469.910</b>	<b>164.467</b>	<b>7.366.696</b>

Fuente: Banco de la Provincia de Tucumán. Asesoría Agropecuaria.

CUADRO Nº 6 : COSTO DEL SORGO - CICLO 1982-1983. Provincia de Tucumán. Al 1-11-82

Detalle	Varios	Repuestos y reparaciones	Combustibles	Lubrificantes	Mano de Obra	Cargas Sociales	Totales
<u>Prep. de suelos</u>							
2 aradas		326.816	167.620	67.048	92.272	32.296	686.052
2 rastreadas		170.828	69.020	27.608	41.522	14.532	323.510
<u>Siembra</u>							
C/sembradora		61.059	29.580	11.832	16.609	5.813	124.893
<u>Cultivos</u>							
1 carpida		30.982	19.720	7.888	9.227	3.229	71.046
2 pulv. aéreas	200.000						200.000
<u>Cosecha</u>							
Trilla	550.000						550.000
Transp. a silo		30.612	19.720	7.888	11.534	4.037	73.791
Ensilado		30.982	24.650	9.860	11.534	4.037	81.063
<u>Insumos</u>							
Parathión	760.000						760.000
Curasemillas	37.000						37.000
Semilla	230.000						230.000
<b>Totales</b>	<b>1.777.000</b>	<b>651.297</b>	<b>330.310</b>	<b>132.124</b>	<b>182.698</b>	<b>63.944</b>	<b>3.137.355</b>

FUENTE: Banco de la Provincia de Tucumán. Asesoría Agropecuaria.

CUADRO N° 7 : COSTO DEL MAIZ - CICLO 1982-1983. Provincia de Tucumán. Al 1-11-82

Detalle	Varios	Repuestos y reparaciones	Combustibles	Lubricantes	Mano de Obra	Cargas Sociales	Totales
<u>Prep. de suelos</u>							
2 aradas		326.816	167.620	67.048	92.272	32.296	686.052
2 rastreadas		170.828	69.020	27.608	41.522	14.532	323.510
<u>Siembra</u>							
C/sembradora		61.059	29.580	11.832	16.609	5.813	124.893
<u>Cultivos</u>							
1 carpida		30.982	19.720	7.888	9.227	3.229	71.046
1 aporque		41.352	24.650	9.860	11.534	4.037	91.433
2 pulv. aéreas	200.000						200.000
<u>Cosecha</u>							
Trilla	700.000						700.000
Transp. a silo		30.612	19.720	7.888	11.534	4.037	73.791
Ensilado		30.982	24.650	9.860	11.534	4.037	81.063
<u>Insumos</u>							
Parathión	760.000						760.000
Curasemillas	37.000						37.000
Semilla	180.000						180.000
<b>Totales</b>	<b>1.877.000</b>	<b>692.631</b>	<b>354.960</b>	<b>141.984</b>	<b>194.232</b>	<b>67.981</b>	<b>3.328.788</b>

FUENTE: Banco de la Provincia de Tucumán. Asesoría Agropecuaria.

para poder operar con márgenes óptimos de negociación. Se entiende que el punto óptimo de una negociación es el precio último que alcanza un producto, en virtud del cual el productor agropecuario puede recuperar su capital circulante, deducido lo referente a amortización, inversión y demás conceptos similares.

### 2.3. Precios

Los precios que se adjuntan en este acápite son los recibidos hasta el momento de la Secretaría de Comercio, dentro del plan operativo que se ha empezado a desarrollar. Estos precios seguirán siendo recibidos de acuerdo a estas normas durante el período que lleva la investigación, lo que luego quedará instaurado como un sistema general para la Provincia de Tucumán.

Debido al período de receso no se ha recibido mayor información, lo que ha afectado, como ya se ha expresado, esta etapa de trabajo.

### 2.4. Márgenes de comercialización

Los márgenes de comercialización se hallan sujetos a las distintas estructuras operativas y organizaciones empresariales, ya que varían de acuerdo al rango de volúmenes operados.

La comercialización tiene un costo fijo, y es variable solamente en relación al volumen producido y comercializado. En este sentido, cuesta lo mismo un viaje a Europa para vender una naranja, que para vender un cajón de ese producto.

Los márgenes comerciales pueden desglosarse en dos etapas básicas: a) los propios costos de comercialización; y b) las diferencias producidas por las ventajas comparativas o por estrangulamiento del canal comercial.

### 2.5. Organización empresarial

Se halla en confección actualmente las curvas de Lorenz,



Provincia de Tucumán

PRECIOS

- . LIMONES (08.02.02.01.) Precios internacionales en varios mercados:

Río de Janeiro: variedad Tahití verde, en cajones de 27 kg, envase de madera, precio mayorista: 4,97 a 6,22 dls.

<u>Hamburgo</u> :	Procedencia	Cantidad	Precios
	Italia	13 kg	6,54 - 7,36 dls.
	España	15 kg	6,13 - 8,58 dls.
	Turquía	12 kg	4,49 - 5,31 dls.

San Pablo: 10,53 dls.

- . JUGOS CONCENTRADOS DE LIMON

F.O.B. Los Angeles: 4,62 - 5,03 dls. por galón.

- . ACEITE ESENCIAL DE LIMON (33.01.00.01.)

F.O.B. Los Angeles: 7,39 - 8,69 dls. por libra.

C.I.F. Rotterdam: 20/21 dls. por kg.

FUENTE: Secretaría de Comercio de la Nación.

CUADRO N° 8 : MARGENES DE COMERCIALIZACION (TUCUMAN)

ESTRUCTURA DE LOS COSTOS Y GASTOS PARA LA EXPORTACION DE UNA  
TONELADA DE POROTO ALUBIA - JUNIO DE 1980

	<u>U\$S</u>	<u>%</u>
<u>Precio C and F Amberes</u>	<u>600,00</u>	<u>100,00</u>
<u>Gastos Externos</u>	<u>96,43</u>	<u>16,1</u>
Comisión (2% sobre valor C and F)	12,00	
Flete Buenos Aires - Amberes	82,33	
Control en destino	2,10	
<u>Precio FOB</u>	<u>503,57</u>	
<u>Gravámenes, gastos portuarios y bancarios</u>	<u>45,11</u>	<u>7,5</u>
INTA (1% sobre precio FOB)	5,04	
Estadística (2% sobre FOB)	10,07	
Transferencia divisas (0,6 sobre C and F)	3,60	
Consejo Marina Mercante (2% sobre flete)	1,65	
Administración de Puertos	2,92	
Despacho	5,04	
Tierra (estibaje)	10,61	
Control	3,80	
Gastos bancarios (0,5% sobre C and F)	3,00	
<u>Precio FAS</u>	<u>458,46</u>	
<u>Gastos acondicionamiento, transporte y comisión</u>	<u>213,08</u>	<u>35,5</u>
Depósito en Puerto	2,65	
Flete (depósito a Puerto)	4,24	
Flete R. de la Frontera-Buenos Aires	71,75	
Fumigación	2,12	
Bolsa nueva	17,58	
Procesado	38,52	
Descarte y merma	24,46	
Flete de Chacra en R. de la Frontera	5,31	
Comisión	20,00	
Costo financiero	26,45	
<u>Precio de Venta</u>	<u>245,38</u>	
<u>Impuestos</u>	<u>13,37</u>	<u>2,3</u>
<u>Ingreso del Productor</u>	<u>232,01</u>	<u>38,6</u>

FUENTE: CHIODO, Luis J. "Estudio sobre comercialización interna y externa de productos alimenticios vegetales".

para determinar los diversos segmentos de productores para cada uno de los productos. Dentro de ellos, los más homogéneos y controlados son los afectados a la producción de la papa-semilla, que está totalmente supervisada.

En relación a la producción limonera se cuenta con buenos datos, pero en cambio, se duda de poder llegar a obtener datos de esas características con respecto al área de expansión de la frontera agropecuaria. Sin embargo, en dicha área la organización empresarial no reviste mayor importancia, dado que los productos allí localizados están reglamentados conforme a la comercialización nacional en vigencia.

Se estima que la confección de la curva de Lorenz estará lista para aproximadamente el mes de marzo.

Los datos originales con los cuales se está trabajando -de primera fuente-, se hallan en poder de la Secretaría de Comercio e Industria de la Provincia de Tucumán.

### 3. PROVINCIA DE CATAMARCA

#### 3.1. Situación actual del proyecto

El proyecto referido a la Provincia de Catamarca posee la ventaja de contar con un trabajo de muy reciente realización, que se ha presentado en el Primer Informe, efectuado por el CFI, a través de J.O. Galharretborde: Programa del desarrollo integral de los Valles de Catamarca y Paclín; CFI, 1982. Este trabajo consiste en un relevamiento de las capacidades productivas generales de la Provincia, con relación a los consumos, a partir del cual ha sido posible advertir brechas en el mercado que pueden ser fácilmente subsanables.

En este sentido, existen dos tipos de tareas a emprender: el relevamiento y estudio por ausencias, es decir, detectar los "agujeros" del mercado, y, por otro lado, el método de "conducción" o "manipuleo" de los mercados y/o canales comerciales, que consiste en las estrategias a aplicar a distintos sectores conceptuados como dinamizantes del desarrollo regional en función de la comercialización.

Para ello, en las reuniones mantenidas con funcionarios de Economía Agraria de la Provincia y con la Dirección de Comercio e Industria, se analizaron las diversas vías que puede tomar el trabajo, y los enfoques a seguir en su realización.

Los primeros inconvenientes que surgen se refieren a los desarrollos puntuales en el ocupamiento del recurso natural. En Catamarca se advierte una particularidad: no existe una zona de avanzada, sino que hay valles productivos dispersos, "puntuales", alejados entre sí, y aislados tanto infraestructural como comercialmente. Tal situación provoca serias dificultades en lo referido a la transmisión de información, y en tanto se producen desfasajes relativos a los cambios y ciclos del mercado. La zona, en efecto, sufre un considerable atraso en la reacción frente a los influjos del mercado, y, por otra parte, está sujeta en alto grado a la temporalidad que caracteriza a sus productos: sus pe

ríodos de comercialización poseen siempre la misma frecuencia en el año, es decir, se hallan perfectamente delimitados, y, además, el canal comercial por el que evacúa su producción se basa en una situación de infraestructura comercial de características pseudo-industriales (galpones de empaque, de procesamiento, plantas fraccionadoras, etc.) por lo que necesita absorber costos fijos anuales en un pequeño período de producción.

Tales circunstancias colocan a Catamarca en una situación "física" de marginalidad dentro del mercado, que a su vez se traslada a una situación organizacional, en el sentido de aislamiento del mercado.

Sin embargo, posiblemente la situación descripta puede superarse a partir de la promulgación de la ley de desgravación, equivalente a la que se aplica en La Rioja, extendida recientemente a Catamarca y San Luis. El hecho de que el Estado Nacional otorgue una serie de beneficios a estas regiones en virtud de la mencionada ley, supone un resarcimiento del mayor costo que tendría cualquier empresario en su toma de decisiones, al ir a Catamarca, zona que -como ya se ha dicho- se halla en una situación marginal y de aislamiento. Los efectos de la aplicación de esta ley están comenzando a hacerse sentir, por cuanto están cambiando las expectativas de la región, así como su sistema operativo, produciendo nuevas estructuraciones del mismo.

Tales variaciones obligan a readecuar ciertos aspectos del presente trabajo, sobre todo en cuanto a la velocidad y dinamismo con que se preveía que se iba a desarrollar la región bajo estudio. El ritmo de este proceso recién comenzado es de características más pausadas, evolucionista, partiendo de los criterios de las propias personas actuantes en el mismo. Es de esperar una afluencia de capitales a aplicar al sector industrial y, sobre todo, al sector agropecuario, que también cuenta con posibilidades de desgravación, incluso en la adquisición de maquinarias, proceso que influirá seguramente en la velocidad que tome el desarrollo regional y que determinará que los ejecutores de los proyectos sean extra-provinciales.

Estos previsibles acontecimientos pueden producir una ruptura de las estructuras provinciales, para lo cual debe haber una preparación por parte del Estado para aplicar la autoridad que le concierne en el mismo proceso sin desestructurarse, y poder conducirlo de acuerdo a los objetivos provinciales:

Dentro de los diversos aspectos que presenta la región, se deben discernir los productos que, si bien no tienen una "imagen" de desarrollo importante en la misma, poseen sin embargo una real gravitación económica y pueden convertirse en un polo significativo del crecimiento regional, de aquellos otros que tienen las características inversas: una "imagen" mayor que la real importancia que revisten a nivel regional. Esto es lo que ocurre con la nuez, en el primer caso, y el vino, en el segundo.

En el caso de la nuez, hay muy poca gente en Catamarca a nivel estatal dedicada a su estudio o atención, producto que, no obstante, debe representar actualmente para la Provincia, según los cálculos efectuados en base a los datos suministrados por el estudio de Galhrretborde, unos U\$S 5 millones de producción anuales en el sector agrícola. En cambio la vid y el vino, que concentran la atención de gran parte del aparato estatal provincial, no llega a representar para el sector agrícola los U\$S 200.000, y aún con el proceso industrial, difícilmente llegue a U\$S 1.000.000.

Por otra parte, en el rubro vitivinícola se atraviesa por un período de sobresaturación de oferta, con reglamentaciones restrictivas en cuanto a los cupos, y las hectáreas a sembrar y las variedades a producir. En cambio, se ha estimado -en cálculos aproximativos- que en el sector de nueces, la tasa de crecimiento al año 2000, sin necesidad de llegar a la exportación, podría llegar a triplicarse o incluso cuadruplicarse, y, en referencia a la superficie plantada, ésta podría llegar a las 10.000 hectáreas; vale decir que la misma se vería duplicada (actualmente se hallan plantadas 4.000 hectáreas), lo que significaría aproximadamente un crecimiento del 250 % de la producción; crecimiento que se produciría sin ningún tipo de problemas. En definitiva,

¿cómo lo?  
para la nuez se puede augurar un crecimiento de producción del orden del 300 a 400 %.

Estos enfoques reflejan la necesidad de coordinar tres aspectos del desarrollo: los referidos a lo sectorial, lo regional y a organización empresarial, ya que cada sector tiene su propio ritmo de desarrollo.

En relación a los aspectos regionales, se deben tener en cuenta las características que presentan los valles catamarqueños, que normalmente tienen un cierto grado de especialización en los cultivos, aunque producen con bastante diversificación.

En cuanto a los sistemas de tipo sectorial, se deben atender los problemas específicos de producciones agrícolas anuales, (pimentón, comino y anís), producciones agrícolas perennes (plantaciones de vid, nogal, aceituna, mandarina), lo que plantea diferentes políticas, y por el otro lado, existe un sector ganadero, en el caso de la producción de ganado caprino y vacuno, que se basa en una explotación de tipo pastoril.

En referencia al tercer aspecto, el de la organización empresarial, se establece como hipótesis de trabajo que existen distintos tipos de organizaciones empresariales. En el caso de la nuez, se advierte que del total de hectáreas sembradas existe una considerable proporción de producción en pequeñas parcelas, en los fondos de las casas, lo que supone una falta de organización productiva, no habiendo una búsqueda de producción. Vale decir que se puede hablar de productores de 20, 30, 40 y 60 plantas; son muy pocos los casos en que la producción nogalera se realiza en base a características racionales de explotación exclusiva, con planificación y organización de índole empresarial. Actualmente se tiene la intención de estudiar una finca de 120 hectáreas que posee todos los elementos empresariales asignables al proceso productivo del nogal. Debe advertirse que para el nogal tal cantidad de hectáreas es considerada una proporción por demás significativa.

✓ Evidentemente, la organización empresarial en Catamarca es  
v

tá dada, no por grupos de grandes productores que avanzan hacia la comercialización, sino por las distintas unidades de propiedad: por un lado se hallan los productores, por el otro el sector "acopiador" y los que se sustentan en un proceso de tipo industrial. La organización presenta las siguientes características: los comerciantes, industriales regionales son los que tienen los contactos con los mercados de demanda en general, y su tarea básica consiste en aglutinar la oferta para facilitar la acción de los compradores extra-provinciales. Normalmente este tipo de empresarios no constituye un grupo dinámico de trabajo, sino que el mismo se limita a controlar la región, mantener y cuidar a su grupo de proveedores. No es un grupo agresivo hacia afuera, sino que técnicamente, por el contrario, actúa hacia adentro. Cuando el mercado empuja contra ellos, ellos empujan a su vez para atrás, o sea, dentro del sector que dominan. Esto genera una dependencia de la región <sup>al</sup> del mercado; la región es muy sensible a las oscilaciones cíclicas del mercado, y no posee agentes comerciales regionales que produzcan reacciones anticíclicas.

Por lo tanto, se impone la necesidad de un desarrollo de criterios y acciones empresariales más acordes a las variaciones y exigencias del mercado, para sentar las bases futuras del doble papel que deben jugar los comerciantes industriales: el control de la región y el avance en el mercado.

Como agravante del panorama descripto, se debe agregar las modalidades comerciales imperantes en la región que, si bien no se pueden conceputar dentro de lo que tradicionalmente se conoce como trueque, presenta características muy primitivas: se produce un sistema de trueque acompañado de crédito, es decir, existe un refinanciamiento de los grupos abastecedores regionales en productos que, al otorgarles alimento en crédito a los distintos pequeños productores; éstos se comprometen a pagar en moneda o en especie al finalizar la cosecha. Este es un mecanismo similar al desarrollado en las tradicionales barracas hasta 1930.



Toda la explotación de tipo agropecuario -y esto debe consignarse como hipótesis de trabajo- presenta conductas de comportamiento semejantes a la organización pequeño-empresarial especializada de valles que se daba allá por los años 1925-1930 en todo el mundo, y especialmente en el área latinoamericana del Pacífico.

Este modelo subsiste aún en países como Perú, Bolivia, Ecuador, Colombia, Centroamérica, por lo que no es un caso aislado.

Todas las consideraciones precedentes connotan una situación general de un trabajo muy profundo que debe efectuarse en el área sociológica y antropológica, ya que cuando se pretende actuar en el sistema comercial, se descubre que el contrato comercial fue realizado previamente al momento de la cosecha, o sea, se realizó en la cosecha anterior, o en las etapas anteriores al sembrado, de criado del caprino? Esta situación se advierte claramente debido a que, por ejemplo, los productores de cabritos no consumen sus propios cabritos, sino sus cabras viejas, porque el cabrito se destina al pago de deudas, es decir que hay incluso un efecto de pérdida de la propiedad en este aspecto.

Por tanto, todo lo antedicho lleva al planteo de dos tipos de acciones: una de abastecimiento de la zona bajo estudio, lo cual se presenta con dificultades debido a las peculiaridades que presentan los asentamientos humanos, que se hallan muy dispersos, y al bajo consumo generalizado de esa misma población; por lo que el abastecimiento debe adoptar estrategias muy precisas y cuidar sobre todo el aspecto de seguridad provincial. El planteo de este problema debe ser introducido lentamente y con mucha cautela, para no producir descalabros o desestructuraciones irreversibles en la región. No se puede destruir un modelo dado sin haber antes experimentado con el que se pretende imponer. Toda modernización que se desee instaurar en un determinado campo, en este caso el del abastecimiento, exige la coexis

tencia del modelo a reemplazar y el modelo reemplazante, en abierta competencia: uno "nuevo" que se está probando, y el "viejo" que se defiende. Esto hace que los procesos de traslado en los sistemas de abastecimiento sean altamente competitivos, sumamente críticos y de larga duración. Por otro lado deben tenerse en cuenta las inevitables características conflictivas con que se desarrolla toda transformación o modernización.

La otra acción a encararse es la de generar agentes comerciales anticíclicos fuera de la Provincia, que actúen en defensa de sus intereses regionales, acción que se circunscribiría a la vía de saca de la producción.

En resumen, quedan planteados los problemas que se presentan a nivel sectorial, regional y de organización empresarial -abastecimiento y vía de saca de la producción-, temas todos muy delicados e importantes en el desarrollo provincial.

XXXXX A partir del análisis efectuado, se advierte como el factor más dinamizador de la economía regional a largo plazo, el que representa la producción de nueces, o sea, el cultivo y plantación de nogales.

En el tratamiento de este tema se plantean las siguientes hipótesis de trabajo: aprovechamiento de la ley de desgravación; promoción del cultivo del nogal (téngase en cuenta que Catamarca es la primera provincia productora); generación de una política nogalera dentro de la Provincia; acción de presión sobre el IFONA para los créditos de forestación. En este aspecto, en Estados Unidos, según la información recibida a través de las Consejerías agropecuarias en el exterior, se planta el nogal con alta densidad, se realiza un raleo, el que se manda a madera; cuando se terminan los raleos, quedan los árboles que luego se destinan a la producción de nuez. Si se pudiera aprovechar y utilizar el sistema de desgravación, y se consiguiese además créditos del IFONA, para hacer una forestación con nogales en el término de diez años, se obtendría una gran producción de madera

de nogal, la que posee un alto valor -se desconoce si se halla dentro de los objetivos de IFONA-, y quedaría estructurado un gran sector de plantaciones de nogal dentro de la Provincia.

Otro de los problemas que presenta la plantación de nogal, es que el sector no cuenta con un desarrollo empresarial significativo, por lo que es necesario generarlo a nivel zonal, que alcance características similares al sector empresarial de la manzana, por ejemplo. El cuidado de la plantación, la lucha contra los insectos y parásitos que pueden atacarla, conllevan a una acción social total a nivel regional, y a veces, es preferible -más que una política de subsidios por parte del Estado en la producción- propiciar una acción conjunta regional a través del poder que puede desenvolver el Estado; por ejemplo, proceder a fumigaciones localizadas y extendidas, o subvencionar este tipo de medidas, más que otorgar dinero al contado a los productores.

El nogal podría alcanzar un desarrollo, según los cálculos aproximativos efectuados, del orden de las 15.000 hectáreas puestas en cultivo o plantación, contra las 4.000 actuales. Tal extensión abastecería sin problemas el mercado nacional, y posibilitaría un proceso de exportación, dado que la demanda internacional de nueces es creciente.

Intentar en la actualidad una promoción de exportación de nueces, cuando el mercado nacional no se encuentra satisfecho, es una acción contraproducente; y sobre todo si se tiene en cuenta que el nogal es uno de esos productos que se vende prácticamente solo, es decir, no requiere mayor promoción, lo cual garantiza el beneficio de los productores.

*por mala calidad  
más que por cantidad*

La pasa de uva es otro producto de la región que posee un buen mercado internacional. Sus primeros comercializadores son Grecia, Turquía y Estados Unidos en las tres variedades: Corinto, Sultanina y Thompson. Estas variedades son sin semilla. En este caso, en Catamarca se presenta el siguiente problema: la

pasa de uva que se produce en Catamarca es aquella que no se cosechó para vinificar; es un sub-producto de la industria viñatera. Por lo tanto, no existe propiamente un sector de pasa de uva. Un sector de pasa de uva que pueda atacar la exportación y abastecimiento del mercado interno, es un sector que está implantado exclusivamente en función del mercado propio de la pasa de uva, con variedades que no tengan semilla.

En vista de lo anteriormente dicho, es necesario generar un desarrollo de los cultivos, dado que actualmente en Catamarca existen solamente 50 hectáreas de pasa de uva Sultanina.

Argentina exporta pasas de uva con semilla al Brasil, que es su principal comprador y consumidor. Pero el mercado de pasa de uva con semilla es decadente, mientras que el de la pasa de uva sin semilla presenta el proceso contrario.

En este sistema, ambos productos -nogal y pasa de uva- requieren inversiones de largo plazo y largo aliento. Si se pretende efectuar con organización empresarial, existen dos alternativas: a) el productor agropecuario que, trabajando productos anuales, transforma su ahorro y su tiempo ocioso en la producción de viñas; o b) la empresa extra-provincial que, gracias a la ley de desgravación, entra en el región y desarrolla la producción con capacidad de espera hasta el momento de obtención de los frutos.

En el sector caprino, Catamarca es una de las principales productoras a nivel nacional. La actividad absorbe a la población más marginada de la Provincia. El monto de la producción caprina provincial llega aproximadamente a los U\$S 12 millones. La modalidad de la actividad se circunscribe a una economía pastoril, organizada en el orden familiar: cada uno de los integrantes de una familia es dueño de su manada, a tal punto que, cuando se produce el nacimiento de un niño, el padrino le regala las cabras con las que posteriormente formará su manada; el padrino cuida de estas cabras hasta llegada una cierta edad de su

ahijado, y las mismas no se venden, así como tampoco los cabritos, por pertenecer al mismo. Al llegar el niño a la edad de 12 a 14 años, empieza a actuar él mismo en el mercado con su propio rebaño.

De acuerdo a lo expuesto en el Primer Informe, dentro del circuito económico que supone la producción, industrialización, comercialización y consumo del ganado caprino, Catamarca entra en el mismo a través, únicamente, de la producción. Los frigoríficos faenadores se localizan en Cruz del Eje, Jesús María, y Deán Funes (Córdoba).

En este proceso comercial se realizó una investigación en la Provincia de Buenos Aires sobre consumo de carne de cabrito, y se detectó la existencia de restaurantes que se dedican a la comercialización del cabrito asado. Este grupo de empresarios se hallan en asociación y/o colaboración, es decir, entre cinco o seis de estos empresarios van financiando la instalación de otro restaurante, que generalmente tienen un grupo etnológico tradicional. Son 30 o 40 propietarios que le ponen un restaurante a otro perteneciente a la misma etnia. Este sistema de comercialización consume aproximadamente 9.000 cabritos mensuales, lo que supone alrededor del 30 % de la producción de los frigoríficos de Cruz del Eje, Jesús María y Deán Funes. En conversaciones mantenidas con este grupo -realizadas en una época mala del año, ya que se dieron en diciembre, y en enero la mayoría de ellos se halla en vacaciones, por lo que no se pudieron completar- se advirtió que el mismo puede llegar a estar interesado en la instalación y financiación de un frigorífico -sobre todo ahora con la ley de desgravación- en la Provincia de Catamarca. Los riesgos que corre el grupo residen en que, si los frigoríficos en actual funcionamiento descubren tal intención, sería "castigado" a través del canal comercial, por su dependencia del sector industrial. Esto implica el desarrollo de una estrategia no dada a publicidad de avance e implementación del proyecto.

La posibilidad de instalación de un frigorífico en la zona

incrementaría el producto bruto provincial, además de trasladar mayores beneficios al productor en concepto de precios, por estar integrado el sistema comercializador final minorista -el restaurante- a la parte productora. Tales hechos producirían una modificación total en la organización del sector productivo de ganado caprino. A su vez, la estrategia a implementar para lograr la instalación de un frigorífico debe aprovechar el otro valor productivo que posee el cabrito, que es el cuero. En relación a este aspecto, se tomó contacto con una empresa ubicada en Buenos Aires que se dedica a la exportación de cueros a los Estados Unidos y a Corea. Se trata de una empresa tradicional en el rubro, teniendo su origen en Córdoba; posee curtiembre y actualmente no recibe beneficios de desgravación alguna, lo cual podría llegar a interesar en relación a una posible radicación en la región; cuenta además con oficinas y funcionarios instalados en Estados Unidos, con el canal comercial integrado hasta los Estados Unidos. La exportación de esta empresa equivale también a los 9.000 cabritos mensuales. Es decir que, de lograr aunar a este grupo empresarial con el anteriormente descripto, sea en un proyecto conjunto o en un proyecto integrado, se tendría asegurada la comercialización de la producción hasta los puntos finales de destino.

También para el sector caprino se plantea el problema de abastecimiento, organización e introducción de tecnologías para su crecimiento económico.

El último aspecto mencionado -la tecnología- requiere el desarrollo de una metodología para su efectiva introducción. Por lo general, los métodos tradicionales de introducción y extensión de tecnología fracasan porque no tienen en cuenta las pautas culturales de la región. Este es uno de los elementos o factores a estudiar, para lo cual se puede tomar como referencia el plan realizado para la zona de Cachi, Provincia de Salta, donde ya hay esbozos de políticas de este tipo (estudio realizado por el CFI, año 1982).

Otro de los sectores a analizar es el referido a los productos frescos, en relación al cual se está planteando la propuesta en base a mandarina y uva fresca. En el mes de enero se mantuvo una entrevista en Buenos Aires con el Sr. Krasemann de la firma Fruthansa, que se dedica en la ciudad de Colonia a la exportación de uva , manzana, pera, cebolla, etc.

Por otra parte, se realizó una reunión con la firma Delfino, representante de una compañía de fletes y contenedores en frío, en la que se estudió la posibilidad de realizar una prueba piloto en contenedores.

También se mantuvo una entrevista con el Capitán Heimer de Amursut. Esta firma garantizó la factibilidad de enviar hasta la ciudad de Catamarca, ahora que se ha habilitado la nueva red ferroviaria, contenedores enfriados previamente para cargarlos con uva, y remitirlos al puerto de Buenos Aires para ser embarcados con destino a Colonia. El Sr. Krasemann estaría dispuesto en Colonia a recibir un contenedor para -como ya se ha dicho- establecer una prueba piloto de los tipos de uva, y quedó en que en el mes de febrero remitiría los datos referidos a exigencias del mercado, como cantidades, calidad y variedad que requiere la prueba piloto en general, exigencias a las cuales debería adecuarse la uva catamarqueña.

La Consejería Comercial de Rotterdam actuaría dentro de este proyecto como observador del proceso de comercialización, arribo de la mercadería, etc., para luego volcar la información resultante a la Provincia y proceder a su readecuación tecnológica. Tales actividades fueron postergadas para el mes de marzo debido a que el Sr. Krasemann debía continuar su viaje a Chile, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelandia, porque se halla realizando el sistema de compra de contra-estación de Europa y estos son los países de contra-oferta.

Por lo tanto, esta actividad está en curso de efectivización, y terminada esta investigación, todos estos sistemas de contactos pasarían a poder de la Provincia, a su Dirección de Comercio e Industria.

*ar...  
en Pcia.*

Actualmente se acaba de acordar una prueba piloto con mandarina con el Mercado Tres de Febrero. Lo que resta por definir ahora en el próximo viaje es quiénes serían los productores encargados de entregar la mercadería para comprobar el modo de operación en el mercado nacional.

El último trabajo a realizar, que también se halla en vías de ejecución, es el relevamiento de agroindustria de la Provincia, para determinar los agentes comerciales, industriales y empresariales sobre los cuales se debe actuar en capacitación y desarrollo, para generar los agentes anticíclicos regionales a que se ha hecho referencia anteriormente. *¿qué peso?*

### 3.2. Costos

Se adjuntan al presente Informe los costos que fueron realizados por Economía Agraria de la Provincia de Catamarca, dentro de Asuntos Agrarios. Los mismos han sido desarrollados de acuerdo al plan propuesto en el Primer Informe.

Estos costos actualmente están siendo transformados en un análisis de posibilidades comerciales, ventajas comparativas, y variables que los configuran, análisis realizado por los integrantes del equipo en la Provincia. *¿qué peso?*

Se realizaron tratativas con la Dirección de Promoción Comercial a través de las 64 Consejerías y se está esbozando una metodología de información de rutina para la Provincia de Catamarca y sus productos. Habrá que desarrollar luego una red de difusión interna en la Provincia. *¿qué peso?*

### 3.3. Precios

Los precios que se agregan a este Informe son los primeros resultados que permiten advertir cómo va tomando consistencia la elaboración de la información de acuerdo a lo proyectado. Este tipo de información es denominada "información cruda", ya que luego debe ser re-procesada para posteriormente brindarla a los ingenieros agrónomos y, por extensión, a los sectores productores, a fin de que la transferencia de la información posibilite



CUADRO N° 9

COSTO DE PRODUCCION DE NOGAL . RENDIMIENTO 1500 Kg/Ha . 2 Has. (Catamarca).  
de Sup. NOVIEMBRE/82.

CONCEPTO	CANT.	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
<u>Labores Culturales</u>			
1 arada c/bueyes con tratados por día	13 J.	200.000.-	2.600.000.-
1 rastrada con bue yes contratados por día	3 J.	150.000.-	450.000.-
6 riegos-7 Jornales por riego	42 J.	130.000.-	5.460.000.-
Otros gastos	6 J.	130.000.-	780.000.-
			9.290.000.- \$9.290.000.- =====
<u>Tratamientos Fitosanita rios</u>			
<u>1er. Tratamiento</u>			
Imidan	4 Kg.	600.000.-	2.400.000.-
Cu. estable	45 lt.	150.000.-	6.750.000.-
Mano de Obra	1 J.	130.000.-	130.000.-
Alquiler de máquinas	-	-	150.000.-
<u>2do. Tratamiento</u>			
Imidan	4 Kg.	600.000.-	2.400.000.-
Cu estable	45 lt.	150.000.-	6.750.000.-
Mano de Obra	1 J.	130.000.-	130.000.-
Alquiler de máquinas	-	-	150.000.-
<u>3er. Tratamiento</u>			
Cu estable	45 lt.	150.000.-	6.750.000.-
Mano de Obra	1 J.	130.000.-	130.000.-
Alquiler de máquinas	-	-	150.000.-
			25.890.000.- \$25.890.000.- =====
Cuidados Grales. del monte	10 J.	130.000.-	1.300.000.-
			1.300.000.- \$1.300.000.-
COSTO DE MANTENIMIENTO DEL CULTIVO.....			\$36.480.000.- =====

Cosecha

Limpieza del monte	22 J.	130.000.-	2.860.000.-
Garroteadores	30 J.	150.000.-	4.500.000.-
Juntadores	75 J.	100.000.-	7.500.000.-
Secado y pelado	25 J.	100.000.-	2.500.000.-
Clasificac. por tamaño	15 J.	130.000.-	<u>1.950.000.-</u>

COSTO TOTAL DE LA COSECHA .....19.310.000.- \$19.310.000.-  
=====

Costo de mantenimiento del cultivo \$ 36.480.000.-  
Costo total de cosecha \$ 19.310.000.-  
Costo para mantenimiento y cosecha de  
2 Has.- .....\$ 55.790.000.-

Rendimiento 1.500 Kg/Ha.

Costo mantenimiento y cosecha = 55.790.000 = \$ 18.596.- por Kg.  
Cosecha Kg. 3.000

FUENTE: Provincia de Catamarca. Secretaría de Agricultura.

CUADRO Nº 10

COSTO DE NOGAL/HA (CATAMARCA) - IMPLANTACION: 44 Plantas/Ha.

	CANT.	P.UNIT.	TOTAL
1- <u>Preparación del Terreno</u>			
Arada	1	500.000.-	\$ 500.000.-
Rastrada	1	250.000.-	\$ 250.000.-
Nivelación	1	300.000.-	\$ 300.000.-
2- <u>Plantación</u>			
Marcación	0,5 J.	134.000.-	\$ 67.000.-
Apertura de hoyos	1 J.	134.000.-	\$ 134.000.-
Riego	0,5 J.	134.000.-	\$ 67.000.-
Plantación	1 J.	134.000.-	\$ 134.000.-
Sistematizac./riego	2 J.	134.000.-	\$ 268.000.-
Plantas	44 pl.	20.000.-	\$ 880.000.-
Varios	3 J.	134.000.-	\$ 402.000.-
3- <u>Cuidados Culturales</u>			
Riegos 10	5 J.	134.000.-	\$ 670.000.-
Reconstruc. y limpieza			
acequia	2 J.	134.000.-	\$ 268.000.-
Heptacloro	3 Kg.	60.000.-	\$ 180.000.-
TOTAL.....			\$4.120.000.-
			=====

NOTA: No se consideran gastos fijos ni Intereses al Capital.-

COSTOS DE PRODUCCION DE NOGAL/HA.

2do. AÑO

GASTOS VARIABLES	CANT.	P.UNIT.	TOTAL
1- <u>Reposición de plantas</u>			
Plantas	4	20.000.-	80.000.-
Mano de Obra	0,5 J.	134.000.-	67.000.-
2- <u>Cuidados Culturales</u>			
Desmalezado	6 J.	134.000.-	804.000.-
Riego 10	5 J.	134.000.-	670.000.-
Heptacloro	3 Kg.	60.000.-	180.000.-
3- <u>Cuidados Generales</u>			
Mano de Obra	3 J.	134.000.-	402.000.-
TOTAL.....			\$ 2.203.000.-

3er AÑO

Idem. gastos anteriores.-

10º AÑO

1- <u>Cuidados Culturales</u>			
Rastreadas	3	250.000.-	750.000.-
Riego 7	4 J.	134.000.-	536.000.-
2- <u>Cuidados Fitosanitarios</u>			
Oxicloruro de cobre (control de bact.) 3	10 Kg.	250.000.-	2.500.000.-
Aplicación carpocapsa 2 (Fosmet)	3 lt.	700.000.-	2.100.000.-
Abonos	1,3 Tn.	200.000.-	260.000.-
Trampas	4	500.000.-	2.000.000.-
Mano de Obra	6 J.	134.000.-	804.000.-
TOTAL.....			\$ 8.950.000.-

PLANTA ADULTA EN PRODUCCION

20°AÑO

<u>1- Cuidados Culturales</u>	<u>CANT.</u>	<u>P. UNIT.</u>	<u>TOTAL</u>
Rastreadas	3	250.000.-	750.000.-
Riegos 7	4 J.	134.000.-	536.000.-
<u>2- Cuidados Fitosanitarios</u>			
Bacteriosis (Ox.Cu) 3	15 Kg.	250.000.-	3.750.000.-
Aplicación carpocapsa (Fosmet) 3	4 Lt.	500.000.-	-2.000.000.-
Abonos	1,3 Tn.	200.000.-	260.000.-
Trampa	6	500.000.-	3.000.000.-
Mano de Obra	7 J.	134.000.-	938.000.-
TOTAL.....			\$ 11.134.000.-
			=====

COSTO DE COSECHA - RENDIMIENTO 1800 Kg/HAS.

COSECHA

Garroteadores	27 J.	134.000.-	3.618.000.-
Juntadores	58 J.	134.000.-	7.662.000.-
Pelado Clasificación y embolsado	15 J.	134.000.-	<u>2.010.000.-</u>
TOTAL.....			\$13.290.000.-
			=====

---

FUENTE: Provincia de Catamarca - Secretaría de Agricultura.

CUADRO N° 11

COSTO DE PRODUCCION DE 1 HA. DE PIMIENTO PARA PIMENTON (CATAMARCA)

ALMACIGO: (30 m2) - NOVIEMBRE/82

CONCEPTO	CANT.	TOTAL UNIT.	VALOR TOTAL	#
Preparac. de cajo- neras y mantillo	1 J.	130.000.-	130.000.-	
Semilla	2,4 Kg.	300.000.-	720.000.-	
Zineb 10 aplicac.	0,6 Kg.	300.000.-	180.000.-	
Tapaderas	2 J.	130.000.-	260.000.-	
Mano de Obra para cuidados grales.	5 J.	130.000.-	650.000.-	
Otros	-	-	350.000.-	
TOTAL ALMACIGO .....			\$2.290.000.-	2,29

RENDIMIENTO 1000 Kg/Ha.

Preparación del suelo y trasplante:

Aradas	2	600.000.-	1.200.000.-	
Rastrada	1	300.000.-	300.000.-	
Surcado c/mula	1 J.	130.000.-	130.000.-	
Extrac. planta y plant.	10 J.	130.000.-	1.300.000.-	
Preparac. riego y otros	2 J.	130.000.-	260.000.-	
			\$3.190.000.-	3,19
			=====	

Trabajos Culturales

Carpidas c/mula 4	4 J.	130.000.-	520.000.-	
Aporque c/mula 2	2 J.	130.000.-	260.000.-	
Riegos 15	10 J.	130.000.-	1.300.000.-	
Desmalezado a mano	6 J.	130.000.-	780.000.-	
Otros	3 J.	130.000.-	390.000.-	
			\$3.250.000.-	3,25
			=====	

Tratamientos Fitosanitarios

Heptacloro (1 aplic.)	30 Kg.	60.000.-	1.800.000.-	
Parathion (4 aplic.)	2 lts.	450.000.-	900.000.-	
Mano de Obra	7 J.	130.000.-	910.000.-	
			\$3.610.000.-	3,6
			=====	
TOTAL DEL CULTIVO .....			\$ 10.050.000.-	10,05

Cosecha y Recolección

Mano de Obra	20 J.	130.000.-	2.600.000.-
--------------	-------	-----------	-------------

Secado al sol

Traslado a la cancha y preparación	2 J.	130.000.-	260.000.-
Cuidados en cancha	5 J.	130.000.-	650.000.-
Clasifica. y embol- sado	5 J.	130.000.-	<u>650.000.-</u>
TOTAL COSECHA Y PREPARACION.....		\$	4.160.000.-

4,16

Almácigo .....	\$	2.290.000.-
Cultivo.....	\$	10.050.000.-
Cosecha y preparación .....	\$	<u>4.160.000.-</u>
TOTAL .....	\$	16.500.000
		=====

2,29  
10,05  
4,16

[26,50]

*total  
Rm 2.290.000*

Costo total para 1Ha. de pimiento con rendimiento 1.000 Kg/Ha .....  
 ..... \$ 16.500.000.-  
 Costo por Kg. .... \$ 16.500.-

---

FUENTE: Provincia de Catamarca - Secretaría de Agricultura.-

CUADRO N° 12

COSTO DE PRODUCCION PARA 5Ha. DE PIMIENTO PARA PIMENTON (STA. MARIA-CATAMARCA) ALMACIGO (150 m2) - NOVIEMBRE/82.

CONCEPTO	CANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Preparac. de ca jones y mantillo	5 J.	130.000.-	650.000.-
Bromuro de me- tilo	15 g.	150.000.-	2.250.000.-
Polietileno	50 m.	9.500.-	475.000.-
Alambre	100 m.	1.500.-	150.000.-
Estiercol	500 Kg.	200.-	100.000.-
Semilla	6 Kg.	300.000.-	1.800.000.-
Mano de Obra	2 J.	130.000.-	160.000.-
Curater (2 apli cac.)	0,1 lt.	1.400.000.-	140.000.-
Oxicloruro de cu(10 aplic.)	5 Kg.	200.000.-	1.000.000.-
Sulfato de amonio (4 aplic.)	5 Kg.	6.000.-	30.000.-
Mano de Obra apl. de Prod.	10 J.	130.000.-	1.300.000.-
Cuidados grales. riego, etc.	10 J.	130.000.-	1.300.000.-
Construcción de tapaderas	4 J.	130.000.-	520.000.-
TOTAL DE ALMACIGO.....			9.975.000.-
			===== \$ 9.975.000.-

FUENTE: Provincia de Catamarca - Secretaría de Agricultura.



CUADRO Nº 13

CULTIVO 5 Has. PIMIENTO - RENDIMIENTO 2.000 Kgs./Ha. - (CATAMARCA)

NOVIEMBRE/82

CONCEPTO	CANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
<u>Preparación del suelo y Plantación</u>			
Aradas	2	400.000.-	4.000.000.-
Rastradas	2	200.000.-	2.000.000.-
Surcada	1	200.000.-	1.000.000.-
Extracción de plantines y plantación	20 J.	130.000.-	2.600.000.-
Preparación de riego y otros	10 J.	130.000.-	1.300.000.-
Replante	4 J.	130.000.-	520.000.-
			11.420.000.-
			=====
<u>Trabajos culturales</u>			
Carpidas c/mula 4	20 J.	130.000.-	2.600.000.-
Aporque c/mula 2	10 J.	130.000.-	1.300.000.-
Desmalezado a mano	30 J.	130.000.-	3.900.000.-
Riego 18	60 J.	130.000.-	7.800.000.-
Otros trabajos	5 J.	130.000.-	650.000.-
			16.250.000.-
			=====
<u>Tratamientos Fitosanitarios</u>			
Heptacloro	150 Kg.	60.000.-	9.000.000.-
Dimetoato (6 aplic.)	2,5 lts.	600.000.-	1.500.000.-
Zineb (2 aplic.)	15 Kg.	300.000.-	4.500.000.-
Mano de Obra	15 J.	130.000.-	1.950.000.-
			16.950.000.-
			=====
<u>Fertilizantes</u>			
18-46-0	1.000 Kg.	28.000.-	28.000.000.-
Sulfato de amodio	1.000 Kg.	6.000.-	6.000.000.-
Mano de Obra	28 J.	130.000.-	3.640.000.-
			37.640.000.-
			=====
TOTAL DEL CULTIVO .....			82.260.000.-
<u>Cosecha</u>			
Recolección	150 J.	130.000.-	19.500.000.-
Traslado a la cancha	7 J.	130.000.-	910.000.-
Costo del tractor (Gas oil)	50 lts.	5.900.-	295.000.-

Cuidados en la cancha    25 J.                    130.000.-                    3.250.000.-

Clasificación

Clasificación y embolsado

30 J.                    130.000.-                    3.900.000.-

27.855.000.- 27.855.000.-  
=====

Costo total de la cosecha .....27.855.000.-

Almácigos..... 9.975.000.-

Cultivo..... 82.260.000.-

Cosecha ..... 27.855.000.-

120.090.000.-  
=====

Costo total de 5 Has. de pimiento .....120.090.000  
=====

Costo de 1Ha. =  $\frac{120.090.000}{5} = 24.018.000.-$   
=====

Costo de Kg. de pimiento seco=  $\frac{24.018.000}{2.000} = \$ 12.009.-$

No se considera intereses ni gastos fijos. Los precios son los de plaza al mes de Noviembre.-

---

FUENTE: Provincia de Catamarca - Secretaría de Agricultura.

CUADRO N° 14

COSTO DE PRODUCCION DE 10 Has. DE PIMIENTO PARA PIMENTON (CATAMARCA)

ALMACIGO (300 m2) - NOVIEMBRE/82

CONCEPTO	CANT.	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
Aradas	2	-	50.000.-
Rastradas	1	-	15.000.-
Preparac.de cajones y mantillo	5 J.	130.000.-	650.000.-
Bromuro de Metilo	30 g.	150.000.-	4.500.000.-
Polietileno	300 m.	15.000.-	4.500.000.-
Alambre	600 m.	1.500.-	900.000.-
Estiercol	1 T.	200.000 Tn.	200.000.-
Semilla	10 Kg.	300.000.-	3.000.000.-
Curater (2 aplic.)	0,15 Lt.	1.400.000.-	210.000.-
Oxicloruro de cu (10 aplic.)	9 Kg.	200.000.-	1.800.000.-
Sulfato de amonio (4 aplic.)	10 Kg.	6.000.-	600.000.-
Mano de Obra para aplicar	15 J.	130.000.-	1.950.000.-
Cuidados grales. y riegos	13 J.	130.000.-	1.190.000.-
			19.025.000.-
			=====
			<u>\$19.025.000.-</u>

FUENTE: Provincia de Catamarca. Secretaría de Agricultura.

CUADRO N° 15

CULTIVO 10 Ha. DE PIMIENTO: RENDIMIENTO 2300 Kg. (CATAMARCA)-NOVIEMBRE/82

CONCEPTO	CANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
<u>Preparación del suelo y Plantación</u>			
Aradas	2	380.000.-	760.000.-
Rastradas	2	180.000.-	360.000.-
Surcada	1	180.000.-	180.000.-
Extrac. plantines y plantación	30 J.	130.000.-	3.900.000.-
Preparac. del riego y otros	15 J.	130.000.-	1.950.000.-
Reponer fallas	7 J.	130.000.-	910.000.-
			8.060.000.- \$8.060.000
			=====
<u>Trabajos Culturales</u>			
Carpidas c/mula 4	40 J.	130.000.-	5.200.000.-
Aporque c/mula 2	20 J.	130.000.-	2.600.000.-
Desmalezado a mano	55 J.	130.000.-	7.150.000.-
Riegos 18	100 J.	130.000.-	13.000.000.-
Otros trabajos	10 J.	130.000.-	1.300.000.-
			29.250.000.- \$29.250.000
			=====
<u>Tratamientos Fitosanitarios</u>			
Heptacloro	300 Kg.	60.000.-	18.000.000.-
Dimetoato (6 aplic)	5 Lt.	600.000.-	3.000.000.-
Zineb (2 aplic.)	30 Kg.	300.000.-	9.000.000.-
Mano de Obra	25 J.	130.000.-	3.250.000.-
			33.250.000.- \$33.250.000
			=====
<u>Fertilización</u>			
18-46-0	2000 Kg.	28.000.-	56.000.000.-
Sulfato de amonio	2000 Kg.	6.000.-	12.000.000.-
Mano de Obra	50 J.	130.000.-	6.500.000.-
COSTO TOTAL DEL CULTIVO.....			74.500.000.- \$74.500.000
			=====

Cosecha

Recolección	250 J.	130.000.-	32.500.000.-
Traslado a la cancha	12 J.	130.000.-	1.560.000.-
Costo tractor (gas oil)	100 Lt.	5.900.-	590.000.-
Cuidados en cancha	50 J.	130.000.-	6.500.000.-

Clasificación

Clasificación y embolsado	50 J.	130.000.-	7.150.000.-
Otros	10 J.	130.000.-	1.300.000.-

COSTO DE COSECHA Y CLASIFICADO..... 49.600.000.-\$49.600.000.-  
=====

Almácigo..... 19.025.000.-  
Cultivo.....145.060.000.-  
Cosecha y Clasificado..... 49.600.000.-

COSTO TOTAL DE 10 HAS. DE PI- 213.685.000.-  
MIENTO CON REND. 2300 Kg./HA.....\$213.685.000.-

Costo/Ha. 213.685.000 = \$ 21.368.500/Ha.

10  
8  
Costo/Kg. 21.368.500 = \$ 9.290. el Kg.  
2.300

NOTA: No se consideran intereses al Capital ni gastos fijos.  
Los precios son los de plaza en el momento de realizar dicho costo.-

---

FUENTE: Provincia de Catamarca - Secretaría de Agricultura.

Provincia de Catamarca

PRECIOS

. PASAS DE UVA:

Lima: Pasas de uva chilenas, variedad sultanina, 10 kg 14 dls., valor C.I.F. Importación de Argentina en el año 1981: 6.600 kg a 11.770 dls, 1,48 dls. el kg. Importación total año 1981: 886.491 kg, representando Argentina el 0,47 % de las cifras totales. Países competidores: Chile, México, EEUU y Austria.

Lisboa: Producto básico de importación. Promedio años 1978-1982: 328.000 kg anuales. Principal proveedor: Australia.

Tokio: Precio promedio de importación: 1,80 dls. por kg, dependiendo de calidad y tipo. Cantidad promedio importada, período 1978-1982: 20.000.000 kg anuales. Principales proveedores: EEUU, Australia, Sudáfrica.

Puerto Rico: Precio C.I.F.: 26 dls. la caja de 30 libras (13,6 kg).

. UVAS EN ESTADO FRESCO:

Bruselas: 0,87 dls/kg, origen Francia, primera calidad, negras chicas, mayorista.

1,04 dls/kg, origen Francia, primera calidad, moscatel grande, mayorista.

3,65 dls/kg, variedad local Royal, categoría 1, minorista.

3,19 dls/kg, origen Francia, moscatel, calidad mediana, minorista.

1,71 dls/kg, origen Francia, moscatel, calidad mediana, minorista.

. ACEITUNAS:

Río de Janeiro y San Pablo: 875/930 dls. la Tn. Cuota importación global de 35.000 Tn. Argentina abastece 25.000 Tn.

. NUECES:

Existen demandas internacionales; los exportadores argentinos no cotizan.

. CIRUELAS DESECADAS:

Humedad máxima 22 %, tamaño y dls. por kg.

	Jumbo	Grande	Desayuno	Pequeña
dls.	0,99	0,94	0,85	0,56

FUENTE: Secretaría de Comercio de la Nación.

el desarrollo del mercado.

El modelo aplicado quedará en poder de los operadores provinciales en el momento de terminarse la presente investigación y será controlado por la Dirección de Comercio e Industria de la Provincia, posiblemente con la colaboración de Estadísticas. ✓

### 3.4. Márgenes de Comercialización

✓ Los márgenes comerciales en el caso de Catamarca son difíciles de establecer, ya que varían constantemente de acuerdo al ciclo del mercado; son una resultante de la ley de oferta y demanda: cuando hay un período de super oferta, los márgenes tienden a desaparecer; cuando, por el contrario, se produce una fuerte demanda en períodos de escasez, quienes se quedan con el beneficio de lo producido son los intermediarios del sector comercial-industrial.

Los márgenes comerciales -se reitera- varían conforme a los distintos productos y estructuras productivas. Dentro de un mismo sector existen diversos rangos de productores, lo que produce la variación de estos márgenes. No es igual la rentabilidad que obtiene un galpón de empaque de pasas de uva de grandes dimensiones, que uno pequeño; incluso en ese mismo gran galpón de empaque, no se obtiene igual rentabilidad con un proveedor que es productor grande como con uno pequeño.

Estos tipos de análisis se están realizando en el estudio de campo, y se estima que al momento de la entrega de este Informe se producirán los primeros esbozos de hipótesis de trabajo. ] <sup>se</sup> <sub>Ligo?</sub>

### 3.5. Organización empresarial

bag 39, 40 Para el tratamiento de este tema hay que remitirse al punto 3.1. donde se ha considerado toda la problemática atinente a este ítem en el encuadre de la política general. Hasta el momento no es posible efectuar una desagregación de los datos en puntos concretos, ya que se está en la etapa de estudio de campo y recolección de datos primarios. No hay información secundaria



existente en la Provincia sobre este tema, lo que obliga a realizar un sistema de investigación operativa, actuando la misma.

#### 4. PROVINCIA DE CHACO

##### 4.1. Situación actual del proyecto, procesamiento comercial y análisis de ventajas comparativas

En el mes de noviembre pasado, con la entrega del Primer Informe Parcial, se recomendó el procesamiento de los datos del subsidio algodonero otorgado a la Provincia para la cosecha del período 1981-1982, ya que éstos aportaban la descripción de cada uno de los productores por Departamento y sub-región, y, además, la cantidad de hectáreas que cada uno de ellos poseen.

El Centro de Cómputos trabaja por contratación con la Dirección de Programación Económica, por sistema de organización y trámites administrativos de la Provincia. En el mes de diciembre se tuvo que realizar un programa especial para desarrollar la curva de Lorenz y ubicar por Departamento y para toda la Provincia las distintas estructuras productivas y divisiones de productores, datos que no existían en la misma. El 23 de diciembre se recibieron los primeros listados previos, sobre los cuales se decidió empezar a trabajar, por el período de receso del personal encargado del área de Costos y Organización, a partir del 10 de enero del corriente año. En la reunión mantenida ese día se realizaron las primeras aproximaciones al estudio, y se detectó la necesidad de organizar tres estructuras productivas diferentes de costos, las que responden básicamente a la primera configuración del perfil de oferta por rango de producción que tienen los productores, y se definen de la siguiente manera: a) pequeños productores con trabajo de mano de obra familiar exclusivamente, con baja tecnología; b) pequeños productores (20 a 40 hectáreas) con mano de obra contratada y tecnología tradicional; c) pequeños productores (30 a 60 hectáreas) que ya utilizan maquinarias para el cultivo, y que tienen mezclas de cultivos (algodón y sorgo); y d) grandes productores (60 a 200 hectáreas), con utilización de maquinarias, mezcla de cultivos; éstas son las grandes explotaciones.

Los costos referidos a nivel de capital circulante, para

citarse un ejemplo, que se realizaron para el primer estrato con respecto al estrato tercero, dieron diferencias de \$ 900.000 por hectárea en algunos casos, y hasta \$ 11.000.000 por hectárea, a favor del primer grupo, por carecer de insumos. El pequeño productor que trabaja a nivel familiar no tiene prácticamente insumos, y el costo por hectárea oscila en \$ 1.000.000, mientras que el productor que introduce la tecnología recomendada por el INTA tiene un costo de \$ 11.000.000 por hectárea. El pequeño productor resarce la pérdida de merma con un mayor cuidado en la cosecha, porque, al tener menor cantidad de hectáreas, cosecha mayor cantidad de veces. En cambio el productor que posee muchas hectáreas debe realizar una cosecha más sistemática y racional, y tiene mermas en la misma. Y, posiblemente a iguales rendimientos, el primero tiene un costo de \$ 1.000.000 contra el costo del segundo, de alrededor de los \$ 11.000.000.

La situación comentada ha conducido a evaluar y testear en campo estos hechos con muestreos que se están realizando en el curso del corriente mes de febrero. La etapa previa a estos muestreos fue la comprobación técnica, con los ingenieros agrónomos y productores implicados en el trabajo, de las hipótesis de comercialización.

Otro problema detectado se refiere a que los insumos, multiplicados por el número de hectáreas, superan la oferta y venta de insumos de la región, lo que podría indicar que las pautas dadas por el INTA son sobredimensionadas en relación a la realidad sobre la cual se aplican.

A través de conversaciones sostenidas con acopiadores, se advirtió a su vez una apreciable diferencia de precios y calidades de acuerdo a los volúmenes de entrada y el tamaño de las empresas. Los pequeños productores, que generan mayores gastos comerciales, tienen dificultades de colocación de sus productos, en tanto los medianos y grandes productores trabajan en cooperativa, lo que les asegura su nivel de precios. Ello incide negativamente en lo que hace a negociación y márgenes.

Por otra parte, la organización empresarial (algodón solo, algodón chico solo, algodón mediano y sorgo) fue afectando el tema del sorgo en cuanto a la división de los costos y el uso alternativo del capital. De ahí que, hasta no concluir el trabajo de campo, todo lo que se pueda establecer como ventajas comparativas y sistemas comerciales se limita al análisis del aspecto infraestructural. En este análisis infraestructural se están recabando datos primarios, ya que la información secundaria que consta en el Primer Informe entregado se considera insuficiente. Hay dos personas integrantes del equipo que se hallan en estos momentos estudiando los modos de operación de compra y los modos de procesamiento de los productos. Todos los manipuleos en estos productos tienen gran incidencia en la formación del costo comercial, así como el modo de operación y la infraestructura física industrial con que cuentan intervienen en su modificación.

Se está efectuando un relevamiento total en lo que hace a silos. Estos ya han sido detectados, así como las plantas de acopio de algodón y sus procesos. Se está definiendo un estudio de tecnología y niveles, lo que permitirá evaluar si los niveles más ineficientes definen el margen comercial del sector, como ocurre con otros productos, y aplicar luego distintas políticas correctivas en este aspecto.

En otro orden de cosas, se hallan en curso de realización las investigaciones comparativas entre los fletes fluviales y terrestres desde Roque S. Peña, Charata o Villa Angela y Quitilipi, ubicando el centro en Roque S. Peña y ambos extremos, para estudiar la posibilidad de costos de exportación hasta el precio de dársena en el caso del sorgo, con respecto a los puertos de Santa Fe, Rosario y Buenos Aires, en las distintas alternativas: flete cosecha-acopio, acopio a destino a puerto; cosecha-acopio en Resistencia, flete fluvial a Buenos Aires; cosecha-acopio, acopio-ferrocarril, ferrocarril a los distintos puertos. Se están comparando y evaluando todas estas alternativas para decidir luego los comportamientos estratégicos. Se ha solicitado la colaboración de la Junta Nacional de Granos, la que

sobre este tema presentará un informe sobre las condiciones en que el organismo recibe este producto y lo traslada, y los convenios que tiene con Ferrocarriles Argentinos y con la parte de transporte fluvial, para el día 15 de marzo del corriente año.

En la Provincia, en este momento se cuenta con el listado para la supervisión del CFI, que contiene el total de productores regionales y las respectivas cantidades de hectáreas que cada uno de ellos posee, y su clasificación por rango. También en ese listado se distinguen los productores por departamento. Globalmente, el listado abarca a los veinticinco departamentos de la Provincia, con un total de 280.000 hectáreas consignadas.

A su vez, se decidió realizar un estudio en la ciudad de Buenos Aires, para lo cual se contrató a un nuevo junior, sobre el valor real internacional de la fibra de algodón exportada y de hilados en la República Argentina. Este estudio se ceñirá a lo que es la tasa de cambio efectiva del algodón en los últimos veinte años; esto implica la tarea de relevamiento semanal de las reglamentaciones de comercio y del Banco Central en lo referente a gravámenes, reintegros y tipos de cambios. De esta manera, se va a obtener el valor dólar del algodón en los últimos años que, conjuntamente con el estudio de costos de perfil que se está realizando, aportará la situación de ventajas comparativas del productor argentino con respecto a competidores extranjeros en el tipo de fibra que se está operando o se operó hasta el presente; estos resultados serán sumamente valiosos para el futuro, pues desgraciadamente las ventajas comparativas para la República Argentina son abruptamente variables en función de la tasa de cambio. Se estima que el trabajo de recopilación y procesamiento de los datos llevará alrededor de 45 días, habiéndose comenzado a fines de enero.

También se cuenta con la apertura de la información de los convenios algodonereros internacionales, documentación que se halla en procesamiento. No se han conseguido hasta la fecha, en cambio, los niveles de rendimiento tecnológico de desmotadoras y plantas de fibras en los países competidores, por lo que sólo se cuenta

con los datos propios existentes en la Provincia del Chaco consignados en el Primer Informe, y se está a la espera de tal información internacional para efectuar una comparación de costos entre los principales países productores y la Argentina, en función de los precios internacionales, para desarrollar en forma completa el tema de las ventajas comparativas.

A su vez, se iniciaron contactos con el INTA a fin de establecer los patrones generales de hilados que se consumen en el mundo de acuerdo a las normas internacionales de calidad. Estos patrones determinan para el consumo las cantidades de mezcla, y de ahí la participación de Argentina por tipo de fibra, dado que el mercado de algodón no es un mercado único, sino que se venden variedades de algodón, los que combinados producen diferentes tipos de fibras. Esto implica la estrategia de los comercializadores en cuanto al rol que les asigna la Argentina en este aspecto. Puede ser que habiendo un año con abundancia de algodón de fibra larga, Argentina consiga buenos precios, pues existe escasez de fibra pequeña o mediana.

Se está analizando el hecho de cambio de destino de la producción, dado que las exportaciones de los últimos años fueron orientadas a China y Japón, y el adelanto tecnológico y el nuevo tipo de fibra ha transformado totalmente el tipo de mercado, por lo que existen posibilidades de penetrar en el mercado europeo, lo que se ha dado parcialmente, y esta reorientación produce una variación en todo el sistema comercial argentino.

En la parte productiva del algodón, se incorporó tecnología americana, aprovechando la subvención a las importaciones por el proceso de apertura de la economía argentina, importán-dose cosechadoras algodoneras que, si se pasan a valor dólar y de costos actuales, son prohibitivas a niveles de costos actualmente. Esto ha producido un desfase, ya que hay aproximadamente unas 80 cosechadoras cuya tarifa o arancel por desmotar es inferior a los costos generales de amortización y reposición de maquinaria, lo que podría alterar todo el parque y tecnolo-

gía regional en estos momentos.

Ante estos problemas, el equipo de trabajo decidió encarar acción puntual para la comprobación de las hipótesis en campo, que no permitían significativos avances en la investigación, pues luego de advertir todos los elementos comentados anteriormente que intervienen en el tema del algodón chaqueño, se detectó que la mayoría de los estudios o aseveraciones existentes en relación al mismo reflejan la tradición intelectual de interpretación de la realidad. Por lo tanto es necesario establecer comprobaciones "in situ" de las estructuras productivas y comerciales, teniendo en cuenta los diversos rangos presentes y los comportamientos, para medir la distancia real que existe entre esa realidad dada y los cálculos teóricos que se manejan en el presente. Y esta tarea se torna imperiosa, ya que se acerca el período de cosecha (febrero-marzo), que ha sido alterado en parte por el problema de las lluvias que han afectado a la región.

La información relativa al procedimiento comercial con que se cuenta -en su mayor parte de carácter secundario- se halla parcialmente incluída en el Primer Informe. Se está efectuando en estos momentos una investigación que permita formular hipótesis de comportamiento.

En el tema de ventajas comparativas, la alteración sufrida en los últimos años en la divisa dificulta la comparación. Se cree que la información disponible va a poder ser trasladada a informes hacia el mes de abril, teniéndose la certeza de que ello constituye el punto clave a partir del cual van a poder ser elaboradas las políticas a aplicar. Los cambios tecnológicos y los de comportamiento producidos por la apertura de la economía argentina han disminuído el valor de los restantes puntos de esta metodología, creciendo en importancia los referidos a ventajas comparativas, costos y precios, así como los relativos a selección de mercados, y factores facilitadores y retardadores del comercio. Todo este tipo de información está básicamente en poder de la Provincia y de esta Consultora, a disposición del CFI, para cualquier supervisión que ese organismo desee organizar.

## 5. PROVINCIA DE SALTA

### 5.1. Situación actual del seguimiento operativo de los grupos zonales

Hasta la fecha se hallan en vías de realización los siguientes trabajos zonales:

Cooperativa de Cachi. Esta cooperativa ha tomado contacto con empresas comerciales de Rosario y Buenos Aires, para la comercialización de la producción del presente año. A su vez, ha establecido relaciones -lo cual ya ha sido dado a publicidad a través de los diarios- con una empresa interesada en la institución, para estudiar las posibilidades de exportación a determinados países.

Se está en el área de la A.L.A.D.I. bregando por un acuerdo dentro de convenio bilateral argentino-uruguayo, para la comercialización de 90.000 kg de pimentón sin gravámenes para la importación al Uruguay. Esto significaría una considerable ampliación del mercado pimentonero, que absorbería la mayor producción obtenida en este período con respecto al anterior, atenuando posiblemente la baja de los precios reales.

Por otra parte, el sistema de difusión de la Cooperativa de plantines ya ha sido llevado a cabo, estándose actualmente en la etapa de transplante e investigación.

La Dirección de Industria está en plena ejecución de las instalaciones del laboratorio de análisis químicos, faltándole algunos elementos para concluirlo, por problemas financieros.

Se mantuvieron tres reuniones con integrantes de las distintas reparticiones del Estado salteño: Secretaría de Estado de Planeamiento, Secretaría de Asuntos Agrarios, Banco Social de Préstamos, AGAS, y con el equipo consultor que operó en el NOA hídrico. Este Consultor envió tres técnicos desde la ciudad de Buenos Aires hacia Salta con el objeto de estudiar el proyecto definitivo a presentar al BID para la obtención de un crédito blando. Luego de discusiones que llevaron tres días, se ela-



boraron los correspondientes proyectos; se descartaron en principio los presentados por el NOA hídrico, aceptándose la metodología planteada por esta Consultora para el desarrollo del Valle Calchaquí y, a nivel de obra, se decidió la presentación de un canal de riego -proyecto de AGAS- que beneficiaría a los productores existentes en la zona y ampliaría un área de 130 hectáreas bajo riego, en función de un plan de reordenamiento, con posibles aprovechamientos hidroeléctricos que serían desarrollados por AGAS y administrados como entidad coparticipante por el Banco Social de Préstamos, porque se considera que los pequeños productores no se hallan en condiciones de afrontar mecanismos de las características comerciales del Banco Provincial de Salta; es más acorde a esta región la función que cumple el Banco Social de Préstamos.

En estos momentos, el trámite se halla en la elaboración de los perfiles del proyecto a ser presentado al BID. Los contactos mantenidos hasta ahora con esa institución han sido sumamente satisfactorios, por lo que se cree que se obtendrán resultados a corto plazo, en la expectativa de que, en la supervisión del proyecto, las personas encargadas de gestionar el crédito sean contratadas por la Provincia para que se incorporen de lleno en el proyecto provincial, pues tal actividad supera los alcances de este contrato.

. Orán. La Dirección de Agricultura decidió, a través de sus funcionarios, elevar el proyecto por el que la Agencia de Extensión actuaría en Orán como polo centralizador de las actividades. Para ello se ha logrado la donación de tierras por parte de ciertos productores para hacer un campo experimental piloto, y se va a procurar a través de algún sistema de financiamiento -entre ellos el Fondo Federal de Inversiones- la construcción de oficinas dentro de esas tierras donadas para la estación experimental. Con ello se concretaría lo propuesto en el trabajo de Asistencia a la comercialización de Orán.

Respecto al tema del poroto, se elevó a la Provincia un

proyecto para la creación de un programa de asistencia a la comercialización dentro del Instituto Superior de Estudios e Investigaciones de Salta -ISEIS-. Dicho programa constituiría la base para la estructuración de un sector de asesoramiento y extensión de las técnicas de comercialización en general, y se centralizaría en el tema del poroto. Se adjunta al presente informe el mencionado proyecto, que actualmente se halla a consideración del Poder Ejecutivo Provincial para su aprobación (ver Apéndice).

APENDICE

corru

## PROGRAMA ESPECIAL DE ASISTENCIA A LA COMERCIALIZACION (ISEIS)

Los productos no cobran valor económico en el momento de ser producidos, sino en el de ser consumidos, ya que cuando se producen son bienes de cambio, que se convierten en dinero -desempeñando la función de bienes de uso- a través del acto de compra-venta.

La producción adquiere valor en el lugar de destino, ya que es el consumidor quien lo define, en tanto que el producto es un bien que los consumidores están dispuestos a consumir en un momento, a un precio y con una calidad determinados.

Dependiendo de la capacidad que posee el país para colocar su producción en el exterior, se obtienen divisas que, retribuyendo los factores de la producción: capital, mano de obra y recursos naturales, el mercado interno tributa y de tal manera se sostiene el aparato del Estado. Si tal capacidad para generar divisas se pierde, el mercado interno se debilita, tendiendo al estancamiento.

A través de su historia, la Argentina ha configurado políticas "nacionales", careciendo, en general, de estrategias y políticas en función de determinados productos de interés.

La colocación comercial de cada producto debe estar basada en la definición de un objetivo preciso y contar con una política apropiada para ello. Esta política no tiene, necesariamente, que ver con una provincia dada o con la nación, sino que debe tomar en consideración a la región-producto, esto es, a la región donde el mismo se da.

Para poseer una estrategia comercial acorde con las necesidades, es preciso adaptar el sector productivo, en función de los mercados de demanda. Y para poder competir internacionalmente se requiere poseer políticas productivas, tributarias, financieras, de transporte, etc., acordes con las condiciones impuestas por la competencia internacional, más que con las condiciones con que se opera en el mercado interno.

Si se toma en cuenta que la acción de producir se basa en la existencia de un mercado donde se pueden colocar los productos, el

primer acto de la comercialización deberá ser el de planificar.

Sin embargo, hoy día el productor tiene ante sí un alto margen de inseguridad y de riesgo, que transforma al acto de producción en algo así como un juego de azar, ya que no tiene certeza de los resultados del mercado.

En líneas generales, puede decirse que existe un precio para el producto de primera calidad, y otro para el de segunda calidad. Estos, cuando el producto abunda en el mercado, tienden a separarse nítidamente, pero cuando aquél escasea, la diferencia entre ambos disminuye sensiblemente. Los estudios económico-productivos se basan en el análisis de las tendencias, que anulan los ciclos, mientras que el problema reside en determinar cuál es la capacidad que se tiene para superar los ciclos de precios deprimidos.

En nuestro país no existen políticas en función de un determinado producto, ni siquiera en las instituciones financieras oficiales de las provincias productoras. Así, se advierte que los bancos suelen otorgar créditos según la garantía que pueda aportar el solicitante y no en función del ciclo de producción, como debería ser.

A esta altura de las circunstancias, es menester que el Estado genere una acción de ruptura del modelo actual, facilitando el desarrollo de los canales comerciales.

La realidad impone que no puede pensarse en economías de escala y en regiones productivas especializadas mientras se carezca de canales comerciales suficientemente desarrollados, los cuales deben contar con tres aspectos básicos: a) una estructura legal acorde con las necesidades; b) los agentes económicos; y c) la infraestructura sobre la cual circulan los productos.

La producción de la Provincia de Salta, al igual que la de otras provincias argentinas, está orientada en gran medida a la satisfacción de las necesidades del resto del país. El incremento de la producción, en estas condiciones, tropieza generalmente con la estrechez del mercado interno para absorber un mayor volumen de produc-

ción.

Históricamente, el desarrollo regional dependió de demandas externas a la región. Por lo tanto, su sistema de toma de decisiones estuvo localizado fuera de ella, operando como un mecanismo de retardo o de aceleración de la demanda y generando oscilaciones en la economía de la región con períodos de crisis agudas.

Tal situación impone la necesidad de identificar y establecer nuevas vías para la colocación de los productos, al mismo tiempo que tratar de adecuar los canales comerciales a las exigencias de los nuevos mercados.

El sector productivo provincial se halla en una posición de estancamiento. Por consiguiente, una estrategia de desarrollo regional deberá incluir, necesariamente, el desarrollo de nuevos mercados de los canales comerciales.

Para modificar esta situación será necesario afirmar en la región el centro de decisiones, lo cual implica, desde el punto de vista de la comercialización, asentar el canal comercial en la propia región. Ello actuaría de manera que la presión se ejerciera desde la región hacia afuera y permitiría moderar los ciclos críticos que se observan actualmente.

Al mismo tiempo, se produciría un mayor flujo de información, que trasladándose al sector productivo, sería capaz de generar nuevos productos y nuevos mercados para la colocación de los mismos.

c) El sector productivo ha permanecido, hasta ahora, ajeno a las técnicas y al conocimiento de los sistemas de operaciones comerciales, quedando relegado a la realización de las tareas productivas tradicionales. Ello significa que, una vez reorientados los canales comerciales, deberá generarse una transferencia de la tecnología comercial hacia el sector productivo.

Como un primer paso tendiente a modificar la situación descrita, se propone el desarrollo de un programa de asistencia a la comercialización de productos de la región, a través de la constitución de grupos de técnicos y operadores, capaces de dinamizar el desarrollo

regional utilizando la herramienta comercial.

Generar, al mismo tiempo, la transferencia al sector productivo de los mecanismos e instrumentos actuales de la comercialización, en función de los mercados de demanda hacia los que se dirigirán los productos provinciales.

Para ello, se deberá:

1. Diagnosticar la situación de competencias del sector
2. Comprobar prácticamente la operación de los canales comerciales
3. Entrenar al personal operador provincial
4. Llevar a cabo la labor de extensión de las técnicas comerciales en el medio productor
5. Adecuar los sectores productivos regionales a los mercados de colocación de los productos
6. Formular las bases para el establecimiento de una política provincial.

Las tareas a llevar a cabo comprenden en principio los siguientes aspectos:

- \* Oferta
- \* Estacionalidades
- \* Costos
- \* Precios
- \* Organización empresarial
- \* Márgenes comerciales
- \* Canales comerciales
- \* Transporte
- \* Almacenamiento
- \* Acondicionamiento
- \* Presentación
- \* Calidad
- \* Estructura comercial
- \* Funciones comerciales
- \* Ventajas comparativas
- \* Gestión de ventas
- \* Formación profesional

- \* Desarrollo gerencial
- \* Introducción de productos
- \* Instituciones
- \* Funciones y roles de los agentes
- \* Servicio de información de mercado
- \* Consorcios de exportación
- \* Promoción de exportaciones
- \* Adecuación del sector productivo al mercado de demanda
- \* Tecnologías de procesamiento agro-comercial
- \* Centros de acopio
- \* Centros de cargas
- \* Legislación

El programa de asistencia a la comercialización de productos de la provincia-región debería ser conducido al más alto nivel del gobierno de la Provincia.

Un mecanismo apropiado para ello sería utilizar la actual estructura técnico-administrativa de la Secretaría de Planeamiento, la cual, a la par de ser el organismo más adecuado -por sus funciones- para conducir tal programa, cuenta con un instituto (el ISEIS) dentro de su jurisdicción que, con los refuerzos apropiados, podría tener a su cargo la conducción del programa.

Debido a la importancia y envergadura de la acción a emprender, sería conveniente que, dentro del ISEIS funcionara como un programa especial, con dirección y financiamiento autónomos, a los efectos de brindar la continuidad necesaria a las acciones, las que, por su propia naturaleza, darán sus frutos sólo en el mediano plazo. Se propone denominar al programa: PROGRAMA ESPECIAL DE ASISTENCIA A LA COMERCIALIZACION.

Las acciones básicas a realizar deberían consistir en:

- \* Estudios de base
- \* Entrenamiento y capacitación
- \* Tareas de promoción

Tomando en cuenta la significatividad que deberá adquirir el pro-



grama para asegurar su éxito, es conveniente generar los mecanismos que garanticen la necesaria capacidad financiera para llevarlo a cabo.

En este sentido, parece apropiado asociar a la tarea a emprender a los sectores provinciales más directamente interesados, para conducir y financiar el programa conjuntamente con el Gobierno Provincial. Tentativamente, podrían participar de ello:

- . El Gobierno de la Provincia, a través de la SEPLA (ISEIS)
- . El Consejo Federal de Inversiones
- . El Banco Provincial de Salta
- . Cámaras y asociaciones de la zona
- . Cooperativas
- . Organismos de investigación técnico-científico (Universidad, CONICET)

Los organismos y asociaciones contribuirían al financiamiento del programa, tendrían derecho a integrar un consejo de dirección, cuya misión consistiría en asesorar a la Secretaría de Planeamiento para la mejor conducción del programa. El consejo debería reunirse periódicamente.

#### Duración del Programa Especial:

Se estima que, si se cumplen regularmente todas las previsiones y se proveen los medios necesarios para el funcionamiento del programa, éste no debería extenderse más de 42 meses, es decir, tres años y medio, a través de los cuales deberían desarrollarse tres etapas, a saber:

- |       |     |   |
|-------|-----|---|
| Etapa | I   | Formación del equipo de trabajo<br>Determinación de las áreas de trabajo<br>Funciones<br>Reglamentaciones |
| Etapa | II  | Formación de la estructura operativa<br>Comprobación  |
| Etapa | III | Sistema en operación<br>Supervisión del sistema   |

(La Etapa I demandaría 18 meses y las dos restantes, 24 meses).

El programa deberá poner un fuerte acento en la capacitación y en trenamiento del personal, por lo que será necesario diseñar un buen programa de recursos humanos, que permita utilizar todos los medios disponibles para la formación de los futuros operadores y funcionarios.

El Programa Especial, una vez en marcha, al cabo del período esti mado anteriormente, debería ser concluído y dar lugar a la creación de un instituto autárquico de función permanente.

El Programa Especial, para asegurar su éxito, deberá ser asumido, además de por las más altas autoridades de la Provincia, a las que les cabe en este aspecto la mayor responsabilidad, por las instituciones públicas y privadas de la Provincia.

Ello debería procurarse no tanto en los apoyos declamativos, cuan to en acciones concretas que tiendan a consolidar progresivamente al Programa, de manera tal que vaya ganando prestigio en la Provincia. Conviene pensar en una sobria campaña de apoyo institucional y en la adopción de una sigla identificatoria (por ejemplo: PROCOM, PEC o PEAC) y un logotipo.

## INDICE

	Pág.
1. Introducción	2
2. Provincia de Tucumán	3
2.1. Situación actual del proyecto	3
2.2. Costos	13
2.3. Precios	32
2.4. Márgenes de comercialización	32
2.5. Organización empresarial	32
3. Provincia de Catamarca	36
3.1. Situación actual del proyecto	36
3.2. Costos	48
3.3. Precios	48
3.4. Márgenes de comercialización	64
3.5. Organización empresarial	64
4. Provincia de Chaco	66
4.1. Situación actual del proyecto, procesamiento comercial y análisis de ventajas comparativas	66
5. Provincia de Salta	72
5.1. Situación actual del seguimiento operativo de los grupos zonales	72
Apéndice	75