

0
F. 3314
2411
TS

34679

BIBLIOTECA
Dr. Manuel
Alfaro

FEDERAL DE INVERSIONES

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

"Análisis de los aspectos socio-económicos del área productiva Jesús María-Colonia Caroya, Vicente Agüero, La Cotita y Elena"

Provincia de Córdoba

TOMO II

ESTRUCTURA SOCIO-ECONOMICA DEL
SECTOR SECUNDARIO Y TERCIARIO

Informe Final

ANEXO I
Reseña metodológica

OF-3314
2411
IV

Consultor Ana Marin

BS. AS., NOVIEMBRE DE 1990

INDICE DEL TOMO II

	Pág.
1. Importancia relativa de los Sectores Secundario y Terciario del área de estudio Identificación de los agentes económicos tipo.	1
2. Caracterización del agente económico tipo de la Rama Comercio Mayorista de Hortalizas: Productor - Acopiador de Batata	9
2.1. Origen y forma de organización	9
2.2. Líneas de Producción, Infraestructura y Modalidades de Operación Comercial.	10
2.3. Características del principal Mercado Mayorista de Batata: Evolución de los precios y volúmenes comercializados	16
2.4. Diferenciación de los agentes operadores del principal Mercado Mayorista de Batata	22
✓ 2.5. Resultados económicos del agente tipo Productor-Acopiador de Batata, en las condiciones medias 1985/89	30
3. Caracterización del agente económico tipo de la Rama Elaboración de Vinos: Cooperativa Vitivinícola	49
3.1. Origen y forma de organización	49
✓ 3.2. Líneas de producción, comercialización e Infraestructura	50
3.3. Evolución en las últimas décadas de la elaboración y comercialización de vinos de la cooperativa	53
3.4. Evolución en las últimas décadas de los precios del vino de la cooperativa	58
3.5. Evolución en las últimas décadas del precio de la uva pagado por la Cooperativa	65
✓ 3.6. Resultados Económicos del desenvolvimiento de la cooperativa en las condiciones medias 1985/89	68

INDICE DE CUADROS

CUADRO	Pág.
1. Sectores Secundario y Terciario del Area de Estudio. Importancia relativa de la Comercialización e Industrias derivadas de la producción primaria.	5
2. Estructura Socio-Económica del Sector Secundario Rama: Comercio Mayorista de Hortalizas	6
3. Estructura Socio-Económica del Sector Terciario Rama: Elaboracion de Vinos	7
4. Estructura Socio-Económica del Sector Terciario Rama: Industrializacion de Frutas y Hortalizas	8
5. Evolución en las últimas décadas de los Precios promedios anuales de Batata en los principales Mercados Mayoristas de Buenos Aires. (en ¢ ctes junio 1990/kg)	34
6. Batata: Evolución y Estacionalidad del Precio promedio ponderado en el Mercado Central en el período 1985/89 (¢ ctes jun90/Kg)	36
7. Batata : Evolución y Estacionalidad del Volumen ingresado mensual en el Mercado Central en 1985/89 (en bultos)	37
8. Participación relativa mensual y anual de la provincia de Córdoba en los Volúmenes ingresados de Batata en los principales Mercados Mayoristas de Buenos Aires, a principios de la década del 70 y a fines de la década del 80. (en porcentaje)	38
9. Evolución mensual del Precio relativo Productor-Acopiador de Batata. (Promedio período 1985/89).	39
10. Modelo de Simulación: Productor-Acopiador de Batata	40
11. Resultados Económicos del agente tipo: Productor-Acopiador de Batata, en las condiciones medias 1985/89 (en Millones ¢ ctes Junio 90)	45

12.	Resultados Económicos del agente tipo: Productor-Acopiador de Batata, ante una disminución del 30% de los precios (en Millones de ¢ ctes Junio 90)	47
13.	Importancia relativa de las principales actividades de la Cooperativa Vitivinícola (Promedio 1985/1989 -moneda constante junio 1990-)	71
14.	Evolución del Volumen elaborado, Ventas y Stocks de Vinos del total de la Cooperativa Vitivinícola.(1970/1989)	72
15.	Evolución del Volumen elaborado y Ventas de Vinos de la sede Caroya de la Cooperativa Vitivinícola (1970/1989)	73
16.	Evolución de la participación relativa de las sedes Caroya y La Rioja de la cooperativa vitivinícola en las distintas etapas de la elaboración y comercialización de los vinos.	74
17.	Comparacion de los Sistemas de Fracciona- miento (equivalencia a 930cc.)(en %)	75
18.	Evolución de los Precios del Vino elaborado por la cooperativa Vitivinicola. Período 1970/71 a 1988/89 (en ¢ ctes junio 1990 por litro)	76
19.	Evolución de los Precios de la Uva pagados por la Cooperativa Vitivinicola. Período 1970/71 a 1988/89 (en ¢ ctes junio 1990porKg)	77
20.	Evolución de la composición del costo del vino elaborado por la Cooperativa Vitiviní- cola (1970/71 y 1985/88).	78
21.	Resultados económicos del agente tipo de la Rama Elaboración de Vinos: Cooperativa Vitivinícola. Promedio del período 1985/1989 (en Millones de ¢ ctes junio 1990)	79
22.	Nivel de Capital total invertido y Renta- bilidad del agente económico tipo de la Rama Elaboración de Vinos: Cooperativa Vitivinícola. Promedio del período 1985/89. (en Millones de ¢ ctes junio de 1990)	80

1. Importancia relativa de los Sectores Secundario y Terciario del área de estudio
Identificación de los agentes económicos tipo.

Dado que se trata de un área de riego y a pesar de las restricciones que presenta a tal respecto -comentadas en su oportunidad en el tomo anterior- la producción agraria impuso e impone tanto la estructura como la dinámica del desarrollo general de la zona.

Sobre ella se han montado los canales de comercialización que permiten la salida de los respectivos productos hacia los principales mercados de consumo fresco, como las industrias derivadas del procesamiento de la materia prima local.

En la estructura actual, si se mide la importancia relativa de cada uno de estos sectores entre sí, en función del volumen de producción agrícola que operan, salta a la vista la superioridad del primero, dado que alrededor del 90% de las frutas y hortalizas que se producen en la zona, se destinan al mercado de consumo fresco.

Un renglón aparte merece la viña, cuyo destino exclusivo es la industrialización para la elaboración de vinos.

Sin embargo, como ya anticipamos en el análisis del Sector primario, al estar en franca decadencia la producción de uva, ha desencadenado una severa crisis en la industria vitivinícola regional.

Dentro del ramo local "comercio de frutas y hortalizas" se

refleja a su vez, la importancia relativa que tiene cada uno de estos bienes en la producción primaria.

Así, la infraestructura montada al respecto, se encuentra especializada casi con exclusividad para la comercialización de batata.

Esta es de tal magnitud, que trasciende en su cobertura al área de estudio, convirtiendo a Colonia Caroya en el centro gravitacional por excelencia del comercio de dicha hortaliza en la zona norte de la provincia de Córdoba.

El resto de las hortalizas -papa, ajo, etc.- como la totalidad de las frutas se derivan por canales de comercialización externos a las colonias.

No existe siquiera, algún puesto intermedio en la zona para los circuitos comerciales de los productos mencionados. Es decir, acopiadores de otras localidades concurren directamente a las fincas de los productores, donde les compran sus mercancías. Es el caso del ajo, comercializado por acopiadores de Mendoza, el de la papa y durazno, por acopiadores mayoristas del Mercado de Abasto de Córdoba.

Recién en los últimos años, algunos acopiadores locales de batata han incorporado una insignificante proporción del comercio de las otras dos hortalizas.

Si se compara en términos económicos, la importancia de cada uno de estos tres ramos locales identificados:

comercio mayorista de hortalizas, correspondiente al sector secundario y la elaboración de vinos e industrialización de frutas y hortalizas, del terciario, se observan de manera más contundente las diferencias señaladas. (Ver cuadro 1)

El primero participa en más del 60% del valor total de las ventas anuales promedio, generando más del 75% del valor agregado global.

Le sigue de lejos, la industria del vino, con una participación de alrededor del 30% en las ventas y 18% en Valor agregado.

Los aportes de la industrialización de frutas y hortalizas son prácticamente insignificantes.

No obstante, en personal ocupado, la industria vitivinícola supera al ramo comercialización de hortalizas.

Lo cual no hace más que resaltar, por otro lado, la importancia de este último. Esta vez en productividad, si se considera a la misma a través de la relación valor agregado por ocupado.

Si se mira hacia el interior de cada una de estas ramas, su configuración socio-económica, es decir, tipos de agentes que predominan y los grados de concentración respectivos, surge claramente una nueva diferencia significativa. (Ver cuadros 2,3 y 4)

Mientras en el Comercio Mayorista de Hortalizas predominan las empresas clasificadas como intermedias y pequeñas, -según la escala de personal ocupado-

concentrándose ambos tipos alrededor del límite que las separa, otorgando al ramo un panorama altamente competitivo y dinámico, en los dos tipos de agroindustrias existentes en el área, la estructura se presenta exactamente de manera inversa.

Es decir, en ambos casos, existe un solo establecimiento, con la peculiaridad de ser cooperativo, que concentra alrededor del 80% del monto de ventas y valor agregado, de las ramas respectivas.

El resto son micro o pequeño industrias, de tipo fundamentalmente doméstico.

A los fines de caracterizar de manera más acabada los sectores de estudio involucrados, se siguió el mismo criterio que en el sector primario. Esto es, elegir como objeto de análisis, el modo de desenvolvimiento de sus agentes tipo.

Se eligieron a tal respecto, el agente Productor-Acopiador de Batata y el agente integrado Cooperativa Vitivinícola.

El primero, por su importancia económica actual. El segundo, por el rol jugado en el pasado y la crisis que enfrenta actualmente.

cuadro 1

SECTORES SECUNDARIO Y TERCIARIO DEL AREA DE ESTUDIO
Importancia relativa de la Comercialización e Industrias derivadas de la producción primaria.

RAMA	Nº DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO Nº	%	VENTAS Mill. Actes jun 90/año	%	VALOR AGREGADO Mill. Actes jun 90/año	%
COMERCIO							
MAYORISTA DE HORTALIZAS	7	100	37	48710	63	14219	76
ELABORACION							
DE VINOS	8	129	48	25335	33	3330	18
INDUSTRIALIZACION							
DE FRUTAS Y HORTALIZAS	3	39	15	2954	4	1228	6
TOTAL	18	268	100	76999	100	18777	100

FUENTE: Ver cuadros 2, 3 y 4.

Quadro 2

Estructura Socio-Económica del Sector Secundario
 Rama: COMERCIO MAYORISTA DE HORTALIZAS

ESTRATO DE OCUPACION	Nº DE ESTABLECI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO		VENTAS		VALOR AGREGADO	
		Nº	%	Mill \$ctes jun 90/año	%	Mill \$ctes jun 90/año	%
INTERMEDIO entre 16 y 50 personas ocupadas	3	56	56	28252	58	8816	62
PEQUEÑO entre 6 y 15 personas ocupadas	4	44	44	20458	42	5403	38
TOTAL	7	100	100	48710	100	14219	100

FUENTE: Los establecimientos se identificaron en el Censo Municipal de Comercio, Colonia Caroya -1988-. A partir de entrevistas a agentes tipo de cada uno de los estratos se obtuvieron los datos señalados. Corresponden a un volumen anual promedio de movimiento en el área de estudio por los acopiadores locales de 47.000.000 kg de batata, 2.250.000 kg de papa y 750.000 kg de ajo. Los precios utilizados para valorar las ventas y valores agregados corresponden a los promedios en los meses de máxima comercialización, período 1985/89 en el Mercado Central de Buenos Aires, para batata y ajo y Mercado de Abasto de Córdoba para papa. Los precios de compra de las hortalizas a los productores, los vigentes en la zona según la modalidad de entrega "en surco". En cada caso, se consideraron los fletes y demás insumos de comercialización correspondientes a cada mercado

PERSONAL OCUPADO: Incluye familiares, remunerados o no y asalariados permanentes.

Cuadro 3

Estructura Socio-Económica del Sector Terciario
 Rama: ELABORACION DE VINOS

ESTRATO DE OCUPACION	Nº DE ESTABLECI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO		VENTAS		VALOR AGREGADO	
		Nº	%	Mill \$ctes jun 90/año	%	Mill \$ctes jun 90/año	%
MEDIANO							
entre							
51 y 200	1	115	89	20554	81	2863	86
personas ocupadas							
MICRO-INDUSTRIAS							
menos							
de 6	7	14	11	4781	19	467	14
personas ocupadas							
TOTAL	8	129	100	25335	100	3330	100

FUENTE: Los establecimientos se identifican a partir del Censo Municipal de Industria, Colonia Caroya -1988-. Se entrevistó al agente más importante correspondiente a la Cooperativa Vitivinícola. A partir de los balances facilitados por la misma, se calcularon las ventas y valor agregado promedios período 1985/89, de la rama Vinos. Se ponderan estos valores por el 45% correspondiente a la sede Caroya. Para el resto de los establecimientos, comprendidos en el estrato de Micro-industrias, se consideró la relación vigente en el último Censo Económico Nacional -Industria (1985), actualizados a la fecha.

PERSONAL OCUPADO: Incluye familiares, remunerados o no y asalariados permanentes.

Cuadro 4

Estructura Socio-Económica del Sector Terciario
 Rama: INDUSTRIALIZACION DE FRUTAS Y HORTALIZAS

ESTRATO DE OCUPACION	Nº DE ESTABLECI- MIENTOS	PERSONAL OCUPADO		VENTAS		VALOR AGREGADO	
		Nº	%	Mill Actes jun 90/año	%	Mill Actes jun 90/año	%
INTERMEDIO entre 16 y 50 personas ocupadas	1	25	64	2308	78	1015	83
PEQUEÑO entre 6 y 15 personas ocupadas	2	14	36	646	22	213	17
TOTAL	3	39	100	2954	100	1228	100

FUENTE: Los establecimientos se identifican a partir del Censo Municipal de Industria, Colonia Caroya -1988-. Se entrevistó al agente más importante correspondiente a la Cooperativa Agro-Industrial. A partir del balance 1985 facilitado por la misma y demás datos de actualización, se calcularon las ventas y valor agregado promedios período 1985/89. Solo para la rama en cuestión, ya que dicha cooperativa está diversificada con otros rubros. Para el resto de los establecimientos, comprendidos en el estrato de Micro-industrias, se consideró la misma relación vigente en el último Censo Económico Nacional -Industria, (1985) actualizados a la fecha.

PERSONAL OCUPADO: Incluye familiares, remunerados o no y asalariados permanentes.

2. Caracterización del agente económico tipo de la Rama
Comercio Mayorista de Hortalizas:
Productor - Acopiador de Batata

2.1. Origen y forma de organización

Este tipo de agente surge en la zona a mediados de la década del 60.

Es decir, en pleno auge de desarrollo vitivinícola.

Precisamente, esta temprana especialización en el cultivo de hortalizas -fundamentalmente batata- en comparación con los demás productores casi exclusivamente viñateros del área en estudio, es la que lo coloca en una posición incomparablemente ventajosa cuando se desencadena la crisis vitivinícola a mediados de los 70.

Partiendo de un origen similar, productores con explotaciones familiares de reducido tamaño -entre 10 y 20 has-, estos pioneros en la expansión del cultivo de batata y en las innovaciones tecnológicas que permiten su producción temprana -almácigo-, asociado a un pormenorizado conocimiento del movimiento comercial de los principales mercados de abasto, en especial de la estacionalidad de sus precios, se convierten en acopiadores de terceros a partir del capital acumulado, precisamente, en la etapa del rumbo indefinido de los demás.

Expanden su producción primaria, en una primera etapa, mediante incrementos sucesivos del régimen de

arriendo a porcentaje. -ya comentado en los capítulos correspondientes al sector primario-

Dado que no son afectados por la crisis general, la constante renovación e incremento de su capacidad de maquinarias y trabajo, se los permite.

Integran a posteriori, las instalaciones necesarias para el acondicionamiento de su producto, fundamentalmente la máquina lavadora de batata y el galpón para su embolsado. Establecen al mismo tiempo, los contactos con consignatarios o directamente puestos propios en los principales mercados de abasto a nivel nacional.

Armada la infraestructura y circuito comercial, pasan por último al acopio de la producción de terceros, no sin dejar de expandir a escalas considerables, la producción propia a porcentaje.

El extraordinario crecimiento experimentado por estos agentes, tanto en su producción primaria como en los volúmenes totales comercializados, luego de consolidada su condición de acopiadores de terceros, sugiere que en esta etapa, se han potenciado aún más sus capacidades de acumulación.

2.2. Líneas de Producción, Infraestructura y Modalidades de Operación Comercial.

Se considera para su análisis al agente tipo clasificado como intermedio según la escala de personal ocupado en el cuadro 2.

En todos los casos se hace referencia a las condiciones medias vigentes en el período 1985/1989, al igual que se hizo en el análisis de los productores primarios.

El agente considerado se encuentra fuertemente especializado en la producción y comercialización de batata.

Recién en los últimos años, precisamente estos agentes comenzaron un proceso de diversificación con el cultivo del ajo, dada la posibilidad que ofrece la semilla "libre de virus". Sin embargo, sus volúmenes son aún insignificantes, como se señala en el cuadro 2.

Operan un volumen anual promedio de 10.000.000 de kg de comercialización de batata. De los cuales, aproximadamente un 70% es acopio de terceros y el resto producción propia.

Esta la realiza en su mayor proporción mediante el arriendo de tierras a porcentaje del valor de la producción.

Una composición media es: 100 has con riego y 40 has en seco, ambas a porcentaje. En la parcela con riego de su propiedad -no más de 20 has- cultiva otras 10 a 15 has de batata.

El manejo de superficies cultivadas del orden de las 100 has con riego, lleva necesariamente a la expansión hacia otras zonas al exterior de las colonias. Por las

razones comentadas en el análisis del sector primario: la dificultad de reunir en escala parcelas muy subdivididas -alto grado de atomización de propietarios rentistas en diferentes localizaciones- y la severidad con que se ha presentado los últimos años la infección de los suelos del área de estudio con el virus de la batata.

Ante la magnitud de capital que estos agentes operan, fácilmente acceden al arriendo de grandes superficies en estancias ganaderas circundantes, con suelos descansados, libres de virus y concesiones privadas de riego.

Aplican la "tecnología de punta" desarrollada por el INTA de la zona para el cultivo de batata. Además del calendario de labores, tratamientos adecuados y el uso del almácigo, la adopción y posterior multiplicación de los "plantines libres de virus". Actualmente poseen alrededor del 20% de su superficie cultivada proveniente de este origen.

Obtienen rendimientos que oscilan entre 20.000 y 30.000 kg/Ha bajo riego y alrededor de 15.000 kg/Ha en seco.

No obstante, no avanzan más del 50% de su superficie plantada con batata proveniente de almácigo. No por restricciones de riego, sino a los fines de distribuir la oferta de su producto entre las dos épocas de mejores precios.

Estas son -como se verá más adelante- la temprana,

enero, febrero y principios de marzo y la muy tardía, de octubre a diciembre.

La primera sólo es posible obtener en la zona mediante el adelanto de la producción con almácigo. La última, conservando la batata una vez concluido su ciclo vegetativo, bajo tierra, ya que el área posee condiciones óptimas al respecto.

Dado por otro lado que, estos agentes no poseen por lo general restricciones financieras según el tipo de manejo comercial que realizan -el mismo se describirá a continuación-, pueden esperar para la venta de una proporción importante de la batata propia hasta los últimos meses del año, cuando se agota la producción de todas las demás zonas.

Frente a la escala de cultivo que ponen en explotación, poseen una considerable capacidad de maquinaria propia.

Entre 3 y 5 tractores de 60-80 CV, de los cuales al menos 2 corresponden a modelos nuevos y otros tantos tractores chicos - 25 CV- para relizar las plantaciones. No menos de 3 equipos de labranza completos -arados, discos, rastras, etc.- y en especial 3 o más implementos específicos para el cultivo de batata: transplantadoras, bordeadores y limpiadoras, de 3 surcos cada uno, siendo estos los de mayor capacidad de labor que se fabrican en la zona.

Para la línea comercialización de batata poseen, a su vez, la siguiente infraestructura específica:

Un depósito cubierto, de material, entre 500 a 600 m², para el acopio, acondicionado y embolsado del producto. En el mismo se encuentra instalado un lavadero con cilindro correspondiente y cinta transportadora con boquilla para bolsas. Se completa con bombas, motores, piletas, cañerías y cisternas.

Para el conjunto de las dos actividades, es decir, producción y comercialización, cuentan con varios acoplados y camionetas -al menos 4 unidades de cada rubro-. Estos son utilizados para el transporte del producto y las cuadrillas de cosecha en los fletes cortos.

Los fletes largos, es decir cuando se envía el producto acondicionado al mercado de abasto, se contratan.

Ocupan en promedio un personal de 20 asalariados permanentes, agregando 30 transitorios en los meses de máxima comercialización -junio, julio, agosto-.

El personal permanente se distribuye a lo largo del año entre las tareas de campo de la plantación propia -agosto/septiembre a febrero/marzo- y las tareas específicas del acopio, los meses restantes. Se compensan así, las estacionalidades que presentan ambas etapas.

Dada la modalidad predominante en la zona, la etapa de acopio comienza con la tarea de cosecha de la batata que el productor deja sobre el surco.

La misma se realiza con cuadrillas de jornaleros que el acopiador lleva hasta la finca. Juntan a mano y cargan a granel sobre los acoplados para su transporte al lavadero. Allí la batata es lavada, seleccionada y embolsada. Su envío al mercado final, en camiones que se contratan a tal efecto, es inmediato. Dado que una vez cosechado, se trata de un producto perecedero.

Integra su oferta anual de comercialización mayorista desde febrero hasta noviembre.

La temprana y muy tardía es, en su mayor proporción, de producción propia.

La mayor concentración -más del 50%- entre los meses de junio y agosto, corresponde a batata comprada a terceros.

En la mayoría de los casos, alrededor del 80% de las ventas se realizan en el Mercado Central de Buenos Aires. El resto, en los Mercados de Abasto de Rosario, Córdoba o Mendoza, según los contactos establecidos o situaciones favorables que se presenten.

Las compras de Batata a terceros, siempre se pagan después de efectuadas las ventas en los mercados mayoristas. Estos plazos varían entre 15 y 30 días posteriores a la adquisición del producto.

Con respecto al cobro de las ventas, surge una diferenciación según el grado de integración del acopiador con la etapa final de la comercialización mayorista.

Si posee un puesto en el Mercado Central, todas las ventas se realizan al contado.

Si vende a otro consignatario, los cobros son por lo general, 50 % al contado y el resto a 15 días.

En los gastos de comercialización, el peso más significativo lo constituye el flete desde Córdoba hasta el Mercado final -Buenos Aires, Rosario- dado que se trata de un producto de considerable volumen. Los contratos son, 50 % al contado y el resto a 7 días.

Le sigue en importancia la comisión del consignatario, si el acopiador no posee puesto propio.

2.3. Características del principal Mercado Mayorista de Batata: Evolución de los precios y volúmenes comercializados

El consumo aparente de batata, igual a la producción nacional -ya que no se importa, ni se exporta- se ha mantenido prácticamente constante en las últimas décadas -370.000 Tn/año en promedio a principios de los 60 y fines de los 80, respectivamente-.

Dado el crecimiento de la población en este lapso, se concluye una caída en el consumo per cápita a nivel nacional.

Sin embargo, importantes cambios han ocurrido en el interín en la distribución regional de este consumo. Tanto total como por habitante,

A fines de la década del 60, se comercializaba en

promedio 27.000 Tn de batata por año en el Gran Bs. As., a través de sus diversos mercados de abasto. A un total 4,5 millones de habitantes en esa época, representaba un consumo anual per cápita de 6 kg., según las estimaciones de Barreiro y Limongelli -"Análisis del comportamiento hortícola de la ciudad de Buenos Aires" Tecnología Alimentaria. 1971-.

A fines de los 80, considerando los volúmenes ingresados en el Mercado Central, que abastece en su totalidad el área metropolitana dadas las nuevas reglamentaciones de concentración de la oferta, se estima un consumo anual promedio de 58.000Tn, equivalente a 5,8 kg per cápita.

Es decir, en el Gran Buenos Aires, la demanda creció a la par de la población, duplicándose en valores absolutos, mientras que por habitante se mantuvo sin variaciones.

Ambas consideraciones, ponen en evidencia el aumento relativo y absoluto de la participación del Gran Buenos Aires en el mercado nacional.

Lo cual, visto desde el lado de la producción, fue posible a su vez, por la creciente "organización empresarial" que adquiría el cultivo de batata.

Efectivamente, hasta aquellos años, la batata era un típico producto regional, en su mayor parte para el autoconsumo de las fincas familiares. Como sigue siendo

actualmente, por otro lado, en los principales países productores a nivel mundial - America Latina y el Caribe-.

Este cambio argentino, se debió en lo fundamental a las innovaciones tecnológicas en la producción primaria, tales como nuevas variedades y maquinarias específicas, que llevaron a un creciente cultivo en escala, y a la relocalización y concentración en nuevas zonas ecológicamente más aptas. Entre ellas Córdoba, como ya se ha comentado en el análisis del sector primario.

Surge, paralelamente, el montaje de una infraestructura de comercialización adecuada, que asegura la llegada a los principales centros de consumo.

Como contrapartida, la producción dispersa de autoconsumo regional va desapareciendo y por ende se restringe su participación en el mercado nacional.

Los cambios tecnológicos mencionados, bajo condiciones naturales más favorables, llevan a un aumento de los rendimientos del orden del 50% - el promedio nacional sube de 9Tn/ha en los 60 a 14Tn/ha a fines de los 80-.

Lo cual se traduce, según las leyes generales de mercado en el largo plazo, en una disminución de los precios de orden similar.

Estos han descendido en promedio un 40% en el mismo lapso, como se observa en el cuadro 5.

Pero contrariamente a lo que pudiera pensarse en una primera instancia, esta nueva organización de la producción

y del mercado, ha acentuado la variabilidad de los mismos. En especial, la referida a la estacionalidad que presentan los precios dentro del año. (Esto puede observarse claramente en los gráficos 1 y 2)

La amplitud entre precios máximos y mínimos estacionales era del 76% en promedio a comienzos de la década del 70. A fines de los 80, se convierte en una amplitud del 200%.

No obstante, si se analiza más acabadamente, la causa se encuentra precisamente en el tipo de cambios introducidos.

En primer lugar, la especialización y concentración en grandes zonas productoras, si bien más aptas, son dependientes en gran medida de sus condiciones naturales. Estas acotan en forma estricta, épocas de plantación y de cosecha, y como tales definen meses precisos de entrada al mercado.

Sin dejar de considerar que, ante adversidades extraordinarias, ocasionan grandes pérdidas de cosecha.

En segundo lugar, el desarrollo tecnológico en variedades, si bien abundante, se ha concentrado en productividad, calidad y resistencia a enfermedades. Pero no ha ofrecido hasta el momento una gama más amplia de plasticidad ecológica, como ha ocurrido con otros productos. Por ejemplo, la papa, cuya diversidad de variedades permite actualmente su producción continua

durante todo el año, escalonando distintas zonas a lo largo de todo el país, eliminando prácticamente la estacionalidad.

En tercer lugar, no ha habido avance tecnológico alguno en la conservación del producto. Este, una vez cosechado debe enviarse de inmediato al mercado por su baja durabilidad.

En el abastecimiento actual del mercado de Buenos Aires participan tres grandes zonas productoras:

El norte de Buenos Aires -San Pedro- desde mediados de enero hasta mediados de mayo. En tanto, el resto del año compiten Córdoba y Santiago del Estero.

Mientras el último se desenvuelve en condiciones cada vez más desfavorables -ya señaladas en el tomo anterior- Córdoba adquiere creciente participación.

Basta mirar el cuadro 8 para ver como ha aumentado de un 20% a fines de los 60 a casi un 50% en la actualidad.

Pero este aumento ha sido más importante aún, en su distribución a lo largo del año.

Como ya señaláramos, el "forzado" mediante almácigos y la conservación bajo tierra, alargan su oferta prácticamente a lo largo de todo el año. Claro está, las proporciones mensuales distan de ser equivalentes por cuestiones de tipo estructural, como las restricciones financieras y/o necesidades de diversificación que poseen los productores.

No obstante, mirando en conjunto los gráficos 1 y 2 y comparándolos con la participación de Córdoba -cuadro 8- se observa que, ante un corrimiento de los picos de máximos precios hacia los meses de diciembre, enero, febrero y marzo, en los últimos años, aparece la participación de dicha provincia en proporciones considerables.

A fines de los 60, Córdoba no ingresaba en esta época del verano.

Sin duda se ha ubicado, tanto en volúmenes como en precios, en los puntos estratégicos de este mercado.

Resta saber, hasta dónde se ha trasladado esta mejor posición relativa a los precios que reciben los productores.

Observamos en el cuadro 9, que si bien la misma se mantiene alrededor del 40-50% hacia ambos extremos del año, queda descompensada por la disminución más que proporcional en los meses de invierno.

Es decir, para el productor, la estacionalidad del precio se acentúa más hacia la baja que al alza.

Todo lo cual, el aumento de las variabilidades como sus transferencias, nos lleva a analizar el funcionamiento del Mercado Central de Buenos Aires, máxime teniendo en cuenta que su creación se ha dado precisamente en la última década.

2.4. Diferenciación de los agentes operadores del principal Mercado Mayorista de Batata

En 1984 se produce la apertura del Mercado Central de Buenos Aires, por cierto largamente postergada y sumamente resistida por algunos sectores. Con el quedan sin efecto, los numerosos mercados de abasto de la capital y el conurbano, que abastecían hasta entonces, este gran centro de consumo.

Luego de varios años de funcionamiento, persisten en la actualidad, una serie de "imperfecciones de mercado" que se suponía iban a desaparecer por el hecho de su centralización.

En rigor de verdad, una de ellas, es por que no se llegó a implementar la medida, a pesar de haber estado entre sus principales objetivos.

Es la ausencia de control de la facturación por parte de los productores y la acreditación de su cobro en la cuenta corriente respectiva, cuyo número debería figurar en un registro de productores.

Esta falta posibilita, que al igual que antes, a pesar de la obligatoriedad de las ventas al contado, los consignatarios dispongan unilateralmente las condiciones de pago a los productores.

La infraestructura montada en el sistema de información, si bien constituye un importantísimo avance con respecto a épocas pasadas, -donde sólo algunos mercados

llevaban estadísticas esporádicamente-, desde el punto de vista de la operatoria comercial es aprovechada prácticamente en forma exclusiva por los que operan en forma permanente en el mercado.

Efectivamente, los boletines diarios que publica el mercado central, a un día de retraso, con los precios promedios y volúmenes ingresados por especie, variedad, origen, etc., dada la dispersión y distancias de importantes zonas productoras que concurren al mismo, estos boletines llegan -para determinadas situaciones- tardíamente a manos de los productores -cuando llegan-.

Estas determinadas situaciones, son las marcadas diferencias de precios que se suelen dar entre un día y otro, para casi todos los productos según las épocas. Basta para ello, solo mirar dichos boletines.

Diferencias pronunciadas que se producen aún, a lo largo de un mismo día y entre distintos puestos del mismo mercado. Situaciones favorables o desfavorables de conocimiento exclusivo, obviamente, de sus operadores permanentes.

De lo cual se concluye que ,a pesar de su centralización, el mercado se encuentra fragmentado.

La diferente capacidad o habilidad, según como se quiera, pero también diferente posibilidad de aprovechar estas "imperfecciones del mercado", es la que potencia en mayor medida el proceso de diferenciación de los agentes

que en él operan. Imprime, así, velocidades distintivas a sus respectivas capacidades de acumulación.

Lo que varía en esta estrategia de adaptación a la estructura del mercado, es el grado de participación y control de la venta del propio producto.

En el caso del agente tipo en análisis: Productor-Acopiador de Batata, encontramos según este criterio, dos subtipos:

.Productor-Acopiador-Puestero, por ende consignatario

.Productor-Acopiador-Consignador

A continuación enumeraremos las principales condiciones operativas de cada uno, con las consiguientes ventajas y su interrelación con los productores primarios, eslabón inicial de dicho mercado.

El primer tipo de agente posee una integración vertical total en todos los procesos de la rama de este producto. A su integración de la producción primaria con la comercialización intermedia, agrega un puesto en el mercado central para la venta final al minorista, tanto de su producto como el de terceros que tiene en consignación.

Para ser adjudicatario de un puesto en el mercado central, se requiere como condición un volumen mínimo de ingresos diarios -en el caso de batata 170 bultos equivalentes a 5 tn- en forma permanente a lo largo del año. Dadas las cantidades que operan y el manejo de la estacionalidad de batata que permite la zona en estudio,

pueden cumplir sin mayores inconvenientes y sin una necesidad imperiosa de diversificación -al menos a este respecto- a lo sumo complementando con alguna otra hortaliza pesada en los meses de verano, cuando escasea la oferta de batata.

Una vez obtenido el puesto, donde adelantan dos meses de depósito, pagan un alquiler mensual, equivalente aproximadamente a un 5% del valor mínimo diario antes mencionado. Que se convierte -por tratarse de un costo fijo- en menos del 1%, si operan 10 millones de kg por año, como el agente analizado.

Lo mantienen, mientras cumplan las condiciones mínimas mencionadas y otras de tipo sanitario, calidad, etc., que establece el mercado.

Uno de los requisitos esenciales de este tipo de integración, es que la empresa sea dirigida y/o supervisada al menos por dos personas que gocen de confianza plena y recíproca: una con permanencia en la zona de producción y acopio, la otra en el puesto del mercado. Nuevamente predomina en el área, la forma de sociedades familiares, ideales a tal respecto.

En el agente integrado de esta manera, se potencian al estar en conjunto, todas y cada una de las condiciones que posee por separado. Estas son:

En su condición de productor, por experiencia propia, conoce perfectamente el modo de desenvolvimiento de sus

proveedores. Esto le permite una gama tan amplia de posibilidades, que va desde saber hasta que límite se pueden diferir los precios y/o condiciones de pago, sin poner en peligro su abastecimiento de "materia prima", hasta liderar procesos de innovación tecnológica cuando la situación lo requiera. Lo cual, efectivamente sucede en el área con la adopción de plantines de batata y/o semilla de ajo "libres de virus".

En su condición de puestero, posee un acceso privilegiado a la información de mercado. Esto le aporta al menos las siguientes tres ventajas, tanto para organizar su producción, como la comercialización.

Se forma una acabada visión del conjunto sobre zonas competitivas, sus expansiones e inconvenientes, épocas de entradas más favorables, como así también tendencias de los consumidores en variedades, calidades, envases, etc. Toma, entonces, sus decisiones de mediano y largo plazo, como son las inversiones en maquinarias y otras, los calendarios de plantación, su escalonamiento, incluso cambios de variedades, etc., sobre la base de este sólido conocimiento.

Pero, es en el corto plazo, más aún, en el manejo cotidiano, donde este acceso diferencial a la información de mercado, se torna en privilegio.

Como mencionamos antes, las fuertes fluctuaciones de precios en el término de días, que conoce perfectamente

precisamente por estar en forma permanente en dicho centro neurálgico, le permite señalar en forma inmediata a su otro par que se encuentra a la distancia a cargo de las tareas productivas y de acopio, las normas más propicias para orientar la cosecha cotidiana.

Esta cuestión es de suma relevancia, más en una mercancía como la batata, donde las solas condiciones naturales existentes en la zona de estudio, permiten conservar el producto bajo tierra todo el tiempo que sea necesario, -salvo, claro está, adversidades extraordinarias de baja frecuencia-. Ventaja natural que no gozan por sus condiciones excesivamente húmedas otras importantes zonas productoras, como San Pedro.

Además, por cierto, única forma posible de conservación para batata, al menos hasta el presente con la tecnología disponible, como ya lo señalamos.

Pero también económica, ya que no se incurre en costo adicional alguno. Salvo, el costo de oportunidad de la tierra, que por el momento no es elevado, al no existir otras alternativas productivas rentables en dicho período ocioso, dadas las restricciones de riego que ya mencionamos en los capítulos correspondientes.

Se conjugan de esta manera, con simples avisos telefónicos, dos ventajas extraordinarias -en el sentido que no son asequibles a la generalidad-: la de conservar el producto en forma económica y la de cosecharlo y venderlo

en los mejores momentos.

Por último, la tercera ventaja de poseer la mejor información comercial por su condición de puestero, es -al contrario de lo que generalmente se cree- la posibilidad de reorientar sus envíos del producto hacia otros puestos, distintos del propio, del mismo mercado -dadas las diferencias de precios que dijimos se observan- o hacia otros mercados cuando las condiciones de la coyuntura lo tornan conveniente. Visto de otra manera, está en condiciones también de manejar la oferta, evitando la plétora del puesto propio, manteniendo así precios altos.

En general se piensa que un acopiador que entrega su mercadería en consignación a otro que tiene puesto -es el segundo subtipo definido- dispone de más libertad para elegir, entre la cantidad de consignatarios existentes, dónde y como colocar su producto. Sin embargo en la práctica, si bien esta estrategia es una de sus posibilidades, los mejores precios que pueda obtener se ven a menudo descompensados por las mayores comisiones que debe pagar.

Efectivamente, el rango de comisiones de los consignatarios en el mercado central oscila entre un 8 y un 15 %.

Pero una de las principales restricciones que debe cumplir un consignador para negociar una menor comisión, es la de proveer en volumen y continuidad a un determinado consignatario.

En suma, el primer subtipo analizado: Productor-Acopiador-Puestero, es el que se encuentra en las mejores condiciones para aprovechar todas las situaciones diferenciales de precios.

Finalmente en su condición de intermediario, es decir Acopiador-Consignatario, realiza todos los pagos, tanto a productores como a otros consignadores, después de haber cobrado a los minoristas.

Hace la operación completa de compra-venta, por lo tanto, sin riesgo ni desembolso alguno de capital propio.

Si a esto se agrega, la ausencia del control de facturación por parte de los productores -como mencionamos antes- y sin ninguna necesidad de adjudicarles prácticas desleales tales como subfacturación, evasión impositiva u operaciones en negro -como frecuentemente le endilgan sus detractores-, estos agentes integrados, simplemente con diferir el pago unos días a sus proveedores, utilizan los fondos represados haciendo adelantos de capital circulante en su propia producción.

El segundo subtipo definido: Productor-Acopiador-Consignador, carece con respecto al primero algunas de las ventajas enumeradas. En especial, su capacidad de reorientar envíos no es tan elástica, como ya mencionamos.

La otra ventaja del acceso privilegiado a la información de mercado, que permite identificar los mejores momentos de envíos en el cortísimo plazo, depende

fundamentalmente, de la frecuencia con que concurre al mismo, del tiempo en que permanece en él y de la relación que establece con el consignatario.

No obstante, con respecto a las decisiones de mediano y largo plazo adquiere, al igual que el primero, una visión del conjunto de zonas competitivas y tendencias de los consumidores permitiéndole programar con mayor certeza sus inversiones en producción y líneas de comercialización.

En su condición de acopiador, posee con respecto a sus proveedores -los productores- el mismo tipo de relaciones enumeradas para el primero: realizar la operación comercial sin desembolsos de capital propio y financiar parte de su producción con el diferimiento de los pagos a terceros.

Aunque esta vez, dichas posibilidades de beneficios extraordinarios de orden comercial, se encuentran acotadas frente a la magnitud de los anteriores, dada su subordinación a los consignatarios.

2.5. Resultados económicos del agente tipo Productor -Acopiador de Batata

A los fines de evaluar los resultados económicos de un agente de este tipo, se formuló un modelo de simulación que cuantifica todas las características enunciadas de su desenvolvimiento.

A efectos de representar una situación intermedia, se consideró el subtipo: Productor-Acopiador-Consignador.

Al igual que en el caso de los productores primarios

se procesó utilizando el sistema MAE, ya explicado.

Todos los datos de entrada del modelo se presentan en el cuadro 10. Mientras que sus resultados, según las condiciones medias vigentes en 1985/89 y según una disminución del 30 % en los ingresos provenientes de la venta de batata, en los cuadros 11 y 12, respectivamente.

En primer lugar, salta a la vista, la importante tasa de ganancia que obtiene en condiciones medias.

Es de resaltar que, el 37% anual promedio, está expresado en términos reales. Es decir, por encima de la inflación, dada la metodología utilizada.

Difícilmente se encuentren muchas alternativas de rentabilidad semejante. Obviamente, a igualdad de capitales desembolsados.

Esta alta tasa de ganancia, no es más que la puesta en evidencia del conjunto de beneficios extraordinarios que se potencian mutuamente en la operatoria integrada de este agente y que hemos analizado en el punto anterior.

Su comparación con las tasas que obtienen los productores primarios -que como hemos visto, ni aún en el mejor de los casos superan el 10%- sólo tiene lugar a los efectos de mostrar los resultados del acelerado proceso de diferenciación desencadenado en los 70, cuyo desarrollo expusimos en el primer tomo.

Fuera de esto, en la actualidad los montos de capital son muy dispares, por ende no comparables sus

productividades. *

No obstante, si es válida -además de interesante- la comparación de las velocidades de rotación de los respectivos capitales: Acopiador vs Productores primarios.

Mientras en el primero, dicha velocidad es del orden de 1.5, en la generalidad de los capitales primarios oscila alrededor de 0.15

Lo cual indica simplemente que, a unidad de peso invertido en un mismo momento, en el primer caso retorna 10 veces antes -10 veces más rápido- que en el segundo.

He aquí, otra de las formas en que se potencia la aceleración de la acumulación del capital del acopiador.

No es más que la evidencia, ya desmenuzada en la explicación previa, de las modalidades de compra-venta de la mercancía y los diferimientos de pago.

Por último, otro de los aspectos importantes en cuanto ventaja relativa, es la superior estabilidad de sus resultados frente a disminuciones de los precios y/o volúmenes operados, a igualdad de rango de variación considerado para los productores primarios.

Efectivamente, en el caso del acopiador, una caída del 30% en los ingresos origina una baja casi proporcional en su tasa de ganancia. Pero ésta -un 25%- se mantiene en niveles elevados, mientras en el sector primario veíamos como se anulaban las ganancias y/o producían pérdidas, en la mayoría de los casos.

Esta mayor estabilidad, no se debe a la diversificación, ya que hemos considerado un agente totalmente especializado.

Tan solo posee, la posibilidad de trasladar las disminuciones de ingresos a reducciones de costos y capitales desembolsados, en una gran proporción.

Cuadro 5
Evolución en las últimas décadas de los Precios promedios anuales de Batata en los principales Mercados Mayoristas de Buenos Aires. (en ~~¢~~ ctes junio 1990/kg)

AÑO	PRECIO	INDICE
	¢CTES	VARIACION
1967	1187.00	73.53
1968	1701.37	105.39
1969	1266.13	78.43
1970	1107.87	68.63
1971	1721.15	106.62
1972	2037.68	126.23
1973	1602.45	99.26
1974	1602.45	99.26
1975	2374.00	147.06
1976	1938.77	120.10
.	.	.
.	.	.
.	.	.
.	.	.
1985	668.07	41.38
1986	1164.35	72.13
1987	1266.36	78.45
1988	547.29	33.90
1989	1271.60	78.77

BASE INDICE VARIACION

Promedio 1970/75	1614.32	100.00
------------------	---------	--------

FUENTE:

Serie 1967/76: Precios Mayoristas en el Mercado Donnegio.
Extraído de "La Comercialización de Frutas y Hortalizas a Nivel Mayorista en Buenos Aires" SEAG-IIICA, Nº173, 1977

Serie 1985/89: Precios Mayoristas en el Mercado Central de Buenos Aires.
Elaboración propia a partir de los "Informes semanales de Precios Mayoristas de Frutas y Hortalizas" que publica dicho mercado

Gráfico 1 : Estacionalidad de Precios y Volúmenes de Batata ingresados en el Mercado de Dorrego, a principios de la década del 70

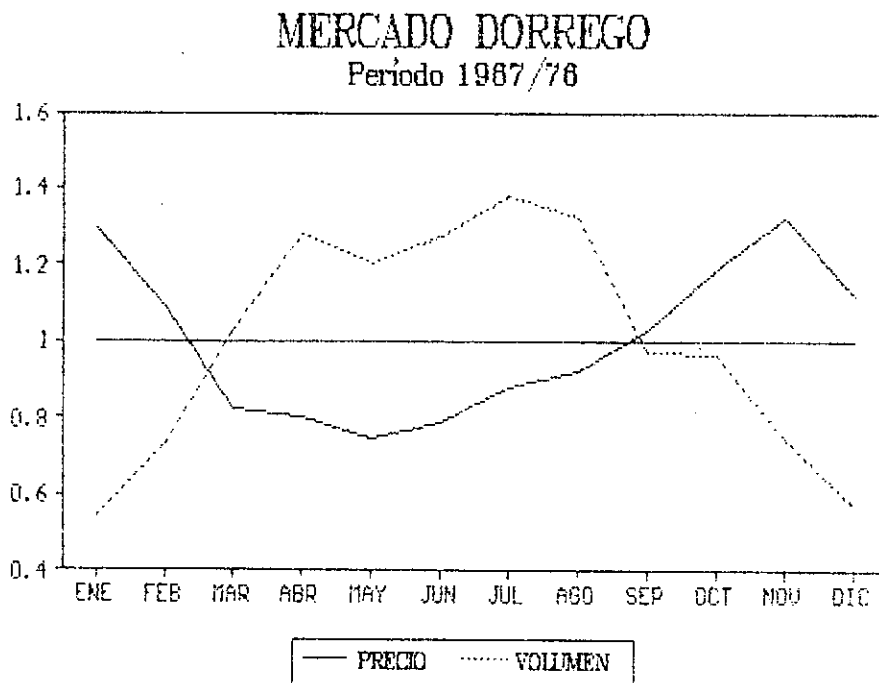
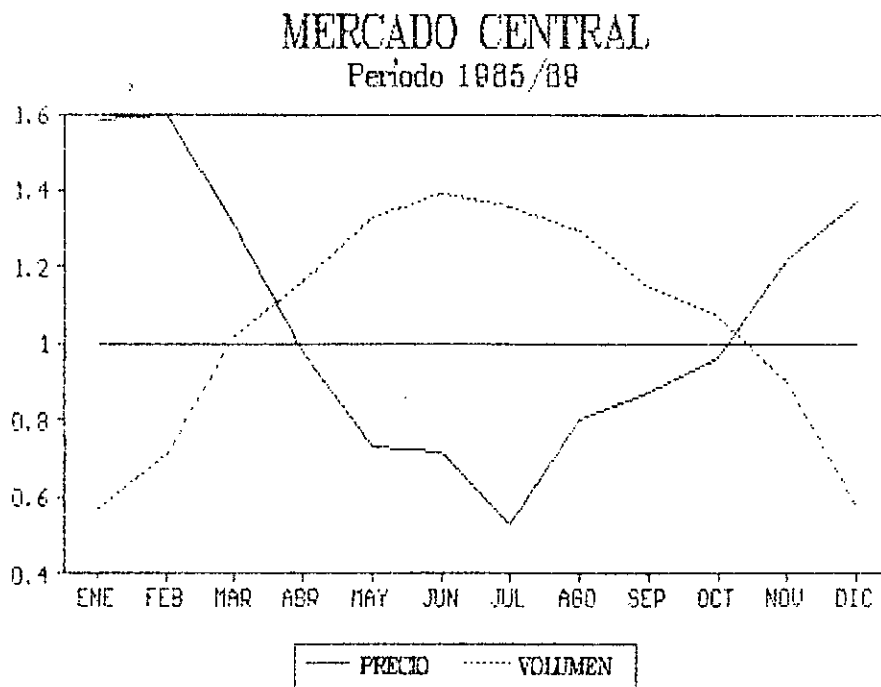


Gráfico 2 : Estacionalidad de Precios y Volúmenes de Batata ingresados en el Mercado Central, a fines de la década del 80



FUENTE: Idem Cuadros 5, 6 y 7

Cuadro 6

BATATA

Evolucion y Estacionalidad del Precio promedio ponderado en el Mercado Central en el periodo 1985/89 (¢ ctes jun90/Kg)

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiem	octubre	noviem	diciem	X
1985	1511.10	1186.31	725.96	467.27	363.68	297.10	467.22	466.56	466.76	430.19	729.32	905.38	668.07
1986	1032.77	1179.36	1137.65	967.18	890.98	916.85	942.95	876.30	1020.87	1525.51	1560.09	1921.64	1164.35
1987	1872.78	1705.39	1406.83	1024.93	855.59	839.85	913.27	993.71	1176.07	1289.15	1603.97	1514.85	1266.36
1988	1304.27	1055.20	670.29	635.75	335.83	346.25	69.76	346.70	369.62	391.02	483.64	559.00	547.29
1989	1090.28	1455.73	1423.79	786.24	621.20	629.00	751.25	1478.31	1514.71	241.56	3182.16	2085.32	1271.63
Promedio mensual 85/89	1362.24	1316.40	1072.90	776.27	613.46	605.81	628.89	832.32	909.61	775.49	1511.87	1397.24	983.54
Coef Est	1.58	1.60	1.31	0.98	0.73	0.72	0.53	0.80	0.87	0.96	1.22	1.37	
Pcio Est	1550.90	1569.79	1284.75	963.55	718.51	710.81	522.09	782.42	853.75	947.90	1198.35	1343.84	983.54

FUENTE: Elaboración propia en base a los "Informes semanales de Precios Mayoristas de Frutas y Hortalizas" que publica dicho mercado

Cuadro 7

BATATA

Evolucion y Estacionalidad del Volumen ingresado mensual en el Mercado Central en 1985/89 (en bultos)

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septien	octubre	noviem	dicien	TOTAL
1985	70157	87567	184823	189383	245513	213981	254750	211499	201897	168784	130362	93162	2051878
1986	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1987	71245	75096	155209	154335	168519	200176	192010	174667	136056	126408	96197	36489	1586407
1988	50073	79413	101616	141749	156896	161736	156450	159746	131624	124121	99976	60127	1423527
1989	52935	67363	103368	112537	151409	133392	98798	92999	78867	64944	48335	18712	1024679
Promedio mensual 85/89	61103	77360	136259	149501	180584	177321	175502	159728	137111	121064	93718	52373	1521623
Coef Est	0.57	0.71	1.02	1.16	1.33	1.39	1.36	1.29	1.15	1.07	0.90	0.58	
Vol Est	72875	89647	129602	146527	168853	176709	172965	163006	145488	136145	114119	73240	

FUENTE: Elaboración propia en base a los "Informes semanales de Volúmenes ingresados de Frutas y Hortalizas" que publica dicho mercado

NOTA: 1 bulto = 30 Kg

Cuadro B

Participación relativa mensual y anual de la provincia de Córdoba en los Volúmenes ingresados de Batata en los principales Mercados Mayoristas de Buenos Aires, a principios de la década del 70 y a fines de la década del 80. (en porcentaje)

MES	(I) 1969/70	(II) 1988/89
ENERO	-	30
FEBRERO	-	15
MARZO	-	10
ABRIL	-	7
MAYO	5	29
JUNIO	30	53
JULIO	35	72
AGOSTO	30	75
SEPTIEMBRE	50	69
OCTUBRE	15	72
NOVIEMBRE	4	52
DICIEMBRE	-	40
TOTAL AÑO	20	47

REFERENCIAS Y FUENTES

(I) Porcentaje de Batata proveniente de Córdoba sobre el total de entradas mensuales en el Mercado Dorrego. Extraído de "Análisis del aprovisionamiento hortícola de la ciudad de Buenos Aires" BARREIRO, M. y LIMONGELLI, J. en Tecnología Alimentaria 5(28-29):15-30, 1971.

(II) Porcentaje de Batata proveniente de Córdoba sobre el total de entradas mensuales en Mercado Central. Elaboración propia a partir de los datos publicados en los "Informes semanales de Volúmenes Ingresados de Frutas y Hortalizas" por dicho mercado. Años 1988/89.

Cuadro 9

Evolución mensual del Precio relativo Productor-Acopiador de Batata.
(Promedio periodo 1985/89).

MES	(I) PRODUCTOR (¢ ctes jun90/kg)	(II) ACOPIADOR (¢ ctes jun90/kg)	Pcio Productor/ Pcio Acopiador %
FEBRERO	666	1570	42
MARZO	567	1285	44
ABRIL	407	963	42
MAYO	281	718	39
JUNIO	233	711	33
JULIO	251	522	48
AGOSTO	344	782	44

REFERENCIAS Y FUENTES:

(I) Precio recibido por el productor por la batata puesta en "el surco", es decir antes de la juntada. Datos obtenidos en las encuestas realizadas a productores y series suministradas por acopiadores, ambos de la zona.

(II) Precio recibido por el acopiador-puestero en las ventas realizadas en el Mercado Central de Buenos Aires. Ver fuente cuadro 6.

Quadro 10

MODELO DE SIMULACION:

-PRODUCTOR-ADOPADOR de BATATA

-Condiciones medias de producción y precios: período 1985/1989

-Valores expresados en moneda constante: base junio 1990=100

TAMANO DE LA EXPLOTACION:

- Superficie total: 160 has

20 has en propiedad
140 has arrendadas a porcentaje del valor de la producción

Superficie con derecho a riego: 120 has

20 has en propiedad en la colonia
100 has arrendadas a porcentaje del valor de la producción

Superficie cultivada: 150 has

10 has en propiedad, con riego
140 has arrendadas a porcentaje del valor de la producción, 100 has con riego, 40 has en seco

USO DEL SUELO:

CULTIVO: BATATA	HAS	TECNOLOGIA	RENDIMIENTO (Tn/ha)
-En propiedad:			
-Proveniente de surco			
con riego	10	Medio	18
-A porcentaje:			
-Proveniente de almácigo			
"Libre de Virus", con riego	30	Muy Alto	25
-Proveniente de surco			
con riego	70	Alto	18
-Proveniente de surco			
en seco	40	Medio	15

Cuadro 10 (continuación)

CAPITAL FIJOINSTRUMENTOS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

TIPO Y DIMENSIONES	VIDA UTIL (años)	PRECIO (VN) (Miles)
-Tierra con mejoras incorporadas para riego 20 has.		120.000
-Construcciones: vivienda 150m ² tinglado 200m ² ; alambrado perimetral 2.000m	50	300.000
-Galpón Acopio 600 m ²	50	150.000
-Lavadero y accesorios	20	300.000
-3 Tractores 60 CV modelo 1970	10	105.000
-3 Tractor 25 CV modelo 1970	10	30.000
-2 Tractores 60-80CV modelo 1985	15	240.000
-2 Arados 3 rejas	15	20.000
-3 Arados 5 discos	15	60.000
-3 Rastras 24 discos	15	30.000
-3 Rastras de dientes 6 cuerpos	15	15.000
-2 Carpidores 3 surcos	15	13.000
-3 Limpiadoras batata 3 surcos	10	39.000
-3 Bordeadores 3 surcos	10	42.000
-3 Plantadoras de batata 3 surcos	10	42.000
-5 Arrancadores hortalizas 1 reja	10	13.000
-2 Pulverizadoras 16 surcos	10	24.000
-4 Acoplados	10	80.000
-4 Vehículos	10	380.000

CONDICIONES DE FINANCIACION

Todos los instrumentos de producción han sido adquiridos con capital propio, al contado.

CONDICIONES DE ROTACION

Salvo la tierra, cuyo valor no se deprecia, el resto del capital desembolsado en instrumentos de producción y comercialización se consume en forma alícuota cada ciclo anual a lo largo de su vida útil, reingresando proporcionalmente en el valor de la producción vendida

Quadro 10 (continuación)
CAPITAL CIRCULANTE

a. GASTOS CULTIVO BATATA PROVENIENTE DE ALMACIGO

TIPO Y CANTIDAD (por ha)	MES	PRECIO (mil.¢/ha)
1 Arada + 1 disco	Junio	66
1 Arada + 1 disco	Julio	66
Almácigo: 100m polietileno (100micrones); 40grs Linurón; plantines "Libre de Virus"	Agosto	423
1 Disco + 1 Rastra	Septiembre	28
Plantación semimecánica: Bordos, transplante, con equipos de 3 surcos	Sep/Octubre	78
2 Carpidas mecánicas	Noviembre	36
1 Carpidas mecánicas + 1 Pulverización con 200 cm ³ Parathión y 50 cm ³ Decis	Diciembre	43
1 Carpidas mecánicas + 1 Pulverización con 200 cm ³ Parathión y 50 cm ³ Decis	Enero	43
Arrancado	Feb/Marzo	36

b. GASTOS CULTIVO BATATA PROVENIENTE DE SURCO

TIPO Y CANTIDAD (por ha)	MES	PRECIO (mil.¢/ha)
1 Arada + 1 Disco	Agosto/Sep.	66
1 Arada + 1 Disco	Octubre	66
1 Disco + Rastra	Noviembre	28
Plantación semimecánica: (**) Bordos, transplante, con equipo de 3 surcos, 1 Carpida mecánica.	Diciembre	96
2 Carpidas mecánicas	Enero	36
2 Carpidas mecánicas + 2 Pulverización con 200 cm ³ Parathión y 50 cm ³ Decis c/u	Feb/Mar	86
Arrancada	Sep/Oct/Nov	36

(**) Las guías provienen del 5% de la superficie del cultivo del año anterior que se deja sin cosechar -bajo el surco-. Proporción equivalente que se descuenta en los rendimientos.

NOTA: Los precios de las labores corresponden a los equipos detallados en el Capital Fijo: Labranzas con tractores 60-80CV; Plantaciones con tractores 25CV. No incluyen amortizaciones dado que el modelo MAE utilizado las calcula aparte. Tampoco incluyen Mano de obra, puesto que se computa en un ítem por separado en el circulante. Todos los gastos del cultivo se pagan al contado

Cuadro 10 (continuación)

CAPITAL CIRCULANTE

c. ARRENDAMIENTO A PORCENTAJE

Pago al propietario de la tierra a la venta de la cosecha: 30% del valor de la producción obtenida por las 100has en otras zonas de riego externas a la colonia. En los meses de febrero, marzo, septiembre y octubre.

22% del valor de la producción obtenida por las 40 has en secano, en el mes de noviembre.

d. ACOPIO BATATA DE TERCEROS, comprada en finca del productor, "en surco".

MES	VOLUMEN (KG)	PRECIO (MIL ₡ /KG)
febrero	300.000	0,67
marzo	300.000	0,57
abril	400.000	0,41
mayo	600.000	0,28
junio	1.200.000	0,23
julio	2.200.000	0,25
agosto	2.200.000	0,34

Los acopios tempranos -febrero, marzo- se pagan a los 15 días. Los restantes, entre 20 y 30 días posteriores a la adquisición del producto

e. SALARIOS

20 asalariados permanentes a 1.140 Mil ₡/mes/asalariado, incluidas las cargas sociales. Pago al contado al final de cada mes
30 asalariados transitorios a 850 Mil ₡/mes/asalariado, incluidas las cargas sociales, durante junio, julio y agosto. Pago al contado cada 15 días

f. GASTOS DE COMERCIALIZACION

% sobre ventas

Flete corto y acarreo (en la zona)	2% contado
Flete largo, carga y descarga (a Mercado Bs. As. y Rosario)	15% 50% (contado) 50% (7 días)
Comisión consignatario Mercado	10% (al cobro Ventas)
Impuestos (Ingresos Brutos; 13% IVA sobre Valor Agregado)	6% (al cobro Ventas)
Bolsas, mermas, imprevistos	2% (contado)

Quadro 10 (continuación)

g. GASTOS GENERALES

En concepto de retiros familiares, movilidad, impuestos patrimoniales, tasas, patentes, seguros, tarifas, mantenimiento de la infraestructura, etc. estimado en 17.000 Mil ₡ ctes por mes. Pagados al contado

INGRESOS:

Venta de la producción propia y de terceros:

MES	VOLUMEN (KG)	PRECIO (MIL ₡ /KG)
febrero	700.000	1,57
marzo	700.000	1,28
abril	400.000	0,96
mayo	600.000	0,72
junio	1.200.000	0,71
julio	2.200.000	0,52
agosto	2.200.000	0,78
septiembre	700.000	0,85
octubre	700.000	0,95
noviembre	600.000	1,20

FORMAS DE VENTA Y CONDICIONES DE FINANCIACION DEL COMERCIO

Precios obtenidos mediante venta por consignación en Mercados Mayoristas (Central Bs. As., Rosario), antes del descuento de los gastos de comercialización.

50% cobro al contado

50% cobro a 15 días

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
MODELO DE AGENTES ECONOMICOS

HOJA NRO.: 1
FECHA: 29/10/90

ESTUDIO: CONDICIONES MEDIAS 1985-1989
RAMA DE ACTIVIDAD CONSIDERADA: COMERCIALIZACION BATATA
AGENTE ECONOMICO: PRODUCTOR-ACOPADOR

CUADRO DE RESUMEN DE VARIABLES DEPENDIENTES

Quadro 11

1 - CAPITAL		
1.1 - CAPITAL FIJO		
1.1.1 - CAPITAL ORIGINAL INSTRUMENTOS DE PRODUCCION	2013.00	
1.1.2 - CAPITAL MEDIO INSTRUMENTOS DE PRODUCCION	1965.00	
1.1.3 - CAPITAL RECIBIDO A PRESTAMO		
1.1.4 - CAPITAL FIJO MEDIO	1065.00	
1.2 - CAPITAL CIRCULANTE		
1.2.1 - RESERVA FINANCIERA	467.90	
1.2.2 - ADELANTOS PRODUCTIVOS Y DE CIRCULACION	2540.23	
1.2.3 - EXISTENCIAS PRODUCTIVAS PERMANENTES		
1.2.4 - CAPITAL CIRCULANTE TOTAL	3008.13	
2 - CAPITAL DESEMBOLSADO TOTAL MEDIO	4073.13	
3 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL		
3.1 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL FIJO	0.12	
3.2 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL CIRCULANTE	1.37	
3.3 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL TOTAL	1.49	
4 - CAPITAL VALORIZADO		
4.1 - VENTAS	7305.37	
4.2 - INTERES SOBRE RESERVA FINANCIERA	199.20	
4.3 - CAPITAL VALORIZADO TOTAL	7605.11	
5 - CAPITAL UTILIZADO (COSTOS)		
5.1 - CAPITAL FIJO UTILIZADO	128.33	
5.2 - CAPITAL CIRCULANTE UTILIZADO	5943.54	
5.3 - CAPITAL TOTAL UTILIZADO	6072.37	
6 - INTERES PAGADO POR CAPITAL A PRESTAMO, POR CAPITAL FIJO		
7 - GANANCIA ANUAL	1533.74	
8 - TASA DE GANANCIA ANUAL	37.65	

C.F.I.

37.65

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
MODELO DE AGENTES ECONOMICOS

HOJA NRO.: 1
FECHA: 29/10/90

ESTUDIO: CONDICIONES MEDIAS 1985-1989
RAMA DE ACTIVIDAD CONSIDERADA: COMERCIALIZACION BATATA
AGENTE ECONOMICO: PRODUCTOR-ACOPADOR

CUADRO DE RESULTADOS

C O N C E P T O	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTAL
VALOR PROD.													
VENDIDA													
BATATA CONTADO	549.50		448.00	192.00	210.00	420.00	572.00	853.00	297.50	332.50	360.00		4251.50
BATATA FINANCIADA			454.13	332.90	135.21	150.00	390.32	440.00	721.00	250.00	299.54	330.27	3553.37
CAPITAL													
VALORIZADO	549.50		902.13	574.90	351.21	576.00	962.32	1296.50	1013.50	532.50	659.54	330.27	7803.37
CTO. PROD.													
VENDIDA													
PROD BATATA ALM	1.56		2.33	1.79	1.13	1.83	2.36	4.11	3.30	1.76	1.93	1.02	24.14
PROD BATATA SUR	3.24		5.33	3.75	2.37	3.78	5.33	3.42	6.79	3.66	4.03	2.10	49.90
ARRENDAMIENTO	22.92		41.57	26.63	16.93	26.76	41.60	59.66	43.20	26.24	23.36	15.00	354.42
ACOP BATATA CON	50.00		90.70	53.09	37.02	53.32	90.70	130.12	105.10	57.25	62.93	32.72	773.00
SALARIOS PERMAN	17.64		31.92	20.40	12.96	20.52	32.04	45.96	37.08	20.16	22.20	11.52	272.40
SALARIOS TRANS.	4.92		8.94	5.73	3.63	5.73	8.94	12.34	10.35	5.61	6.13	3.21	76.08
GASTO COMERCIAL	192.19		348.69	223.41	142.45	224.31	348.72	500.19	404.06	220.14	242.15	125.33	2972.14
GASTO GENERAL	13.03		23.76	15.24	9.72	15.36	23.88	34.20	27.50	15.00	16.44	3.52	202.30
ACOP BATATA FIN	73.81		142.97	91.59	56.40	91.98	142.99	205.10	165.03	90.26	99.29	51.59	1213.66
TOT. CAPITAL													
CIRC.UTIL.	384.36		697.26	446.03	264.56	448.59	697.51	1000.50	803.16	440.03	434.03	251.51	5943.54
TOT. CAPITAL FIJO UTIL.	16.65		13.57	5.81	6.55	12.91	17.34	26.02	9.00	10.03	10.90		125.33
TOT. CAPITAL UTILIZADO	401.01		710.83	452.44	291.21	461.50	714.95	1026.62	817.16	450.16	494.93	251.51	6072.37
INT. PAGOS P/ CAP. A PREST.													
INTERES S/ RES. FIN.	-2.56	-7.44	-18.71	-6.68	-79.20	-69.60	12.84	-28.12		-5.51	-0.02	5.74	
GANANCIA (-PERDIDA)	-2.56	141.05	172.59	115.78	-19.20	44.90	260.71	243.26	201.34	126.83	164.54	84.50	1533.74

C.F.I.

Quadro 12

-47-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
MODELO DE AGENTES ECONOMICOS

ESTUDIO: DISMINUCION 30% PRECIO BATATA
RAMA DE ACTIVIDAD CONSIDERADA: COMERCIALIZACION BATATA
AGENTE ECONOMICO: PRODUCTOR-ACOPADOR

CUADRO DE RESUMEN DE VARIABLES DEPENDIENTES

1 - CAPITAL		
1.1 - CAPITAL FIJO		
1.1.1 - CAPITAL ORIGINAL INSTRUMENTOS DE PRODUCCION	2010.00	
1.1.2 - CAPITAL MEDIO INSTRUMENTOS DE PRODUCCION	1065.00	
1.1.3 - CAPITAL RECIBIDO A PRESTAMO		
1.1.4 - CAPITAL FIJO MEDIO	1065.00	
1.2 - CAPITAL CIRCULANTE		
1.2.1 - RESERVA FINANCIERA	336.36	
1.2.2 - ADELANTOS PRODUCTIVOS Y DE CIRCULACION	1374.50	
1.2.3 - EXISTENCIAS PRODUCTIVAS PERMANENTES		
1.2.4 - CAPITAL CIRCULANTE TOTAL	2210.86	
2 - CAPITAL DESEMBOLSADO TOTAL MEDIO	3275.86	
3 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL		
3.1 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL FIJO	0.12	
3.2 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL CIRCULANTE	1.97	
3.3 - VELOCIDAD DE ROTACION DEL CAPITAL TOTAL	1.37	
4 - CAPITAL VALORIZADO		
4.1 - VENTAS	5474.53	
4.2 - INTERES SOBRE RESERVA FINANCIERA	142.03	
4.3 - CAPITAL VALORIZADO TOTAL	5332.55	
5 - CAPITAL UTILIZADO (COSTOS)		
5.1 - CAPITAL FIJO UTILIZADO	128.85	
5.2 - CAPITAL CIRCULANTE UTILIZADO	4367.73	
5.3 - CAPITAL TOTAL UTILIZADO	4496.63	
6 - INTERES PAGADO POR CAPITAL A PRESTAMO, POR CAPITAL FIJO		
7 - GANANCIA ANUAL	835.92	
8 - TASA DE GANANCIA ANUAL	25.51	

C.F.I.

25.51

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
MODELO DE AGENTES ECONOMICOS

HOJA NRO.: 1
FECHA: 01/11/90

ESTUDIO: DISMINUCION 30% PRECIO BATATA
RAMA DE ACTIVIDAD CONSIDERADA: COMERCIALIZACION BATATA
AGENTE ECONOMICO: PRODUCTOR-ACOPADOR

CUADRO DE RESULTADOS

C O N C E P T O	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTAL
VALOR PROD.													
VENDDA													
BATATA CONTADO	365.00	365.00	315.00	134.00	150.00	300.00	395.00	605.00	210.00	234.50	252.00		2981.50
BATATA FINANCIA			315.13	269.23	94.36	124.16	275.22	304.51	503.40	175.47	211.26	231.19	2493.03
CAPITAL													
VALORIZADO	365.00	365.00	633.13	403.23	244.36	404.16	671.22	909.51	713.40	410.97	463.26	231.19	5474.53
CTO. PROD.													
VENDDA													
PROD BATATA ALM	1.56	1.56	2.33	1.79	1.12	1.32	2.30	4.05	3.31	1.77	1.95	1.02	24.02
PROD BATATA SUR	3.21	3.21	5.55	3.73	2.35	3.73	5.23	8.40	6.32	3.63	4.05	2.10	49.30
ARRENDAMIENTO	16.03	16.03	29.23	18.72	11.31	18.77	29.07	41.31	34.03	18.55	20.30	10.51	243.52
ACOP BATATA CON	35.35	35.35	64.27	41.16	25.93	41.28	63.94	91.95	74.32	40.77	44.64	23.12	547.30
SALARIOS PERMAN	17.64	17.64	32.04	20.52	12.96	20.52	31.20	45.34	37.32	20.28	22.20	11.52	272.64
SALARIOS TRANS.	4.92	4.92	8.94	5.73	3.53	5.76	3.91	12.31	10.41	5.67	6.21	3.21	76.20
GASTO COMERCIAL	134.57	134.57	244.72	156.85	99.02	157.26	243.43	350.11	284.93	155.39	170.01	85.03	2084.42
GASTO GENERAL	13.03	13.03	23.75	15.24	9.60	15.24	23.64	34.08	27.72	15.00	16.44	8.52	202.32
ACOP BATATA FIN	55.66	55.66	101.23	64.53	40.96	63.05	100.70	144.33	117.39	64.27	70.32	36.41	362.20

TOT. CAPITAL													
CIRC. UTIL.	232.07	232.07	512.37	326.64	227.43	329.48	510.17	733.33	597.30	325.33	356.12	134.44	4367.73
TOT. CAPITAL FIJO UTIL.	16.64	16.64	13.61	5.73	6.43	12.96	17.12	26.17	9.07	10.13	10.29		123.85
TOT. CAPITAL UTILIZADO	293.71	293.71	526.43	334.42	213.91	342.44	527.29	760.05	606.37	335.51	367.01	134.44	4496.63

INT. PAGOS P/ CAP. A PREST.													
INTERES S/ RES. FIN.	-1.34	-5.13	-12.65	-4.73	-57.03	-49.54	8.95	-19.69		-4.63	-0.02	4.33	
GANANCIA (-PERDIDA)	-1.34	81.16	94.05	64.03	-26.53	12.13	152.93	129.37	112.03	70.73	96.23	51.13	835.92

C.F.I.

=====

3. Caracterización del agente económico tipo de la Rama
Elaboración de Vinos:
Cooperativa Vitivinícola

3.1. Origen y Forma de organización

Esta forma económico-social es de larga data en la zona. Fue creada en 1930 por 49 productores viñateros de Colonia Caroya y una molienda inicial de 240.000 kilogramos de uvas.

Amén de expandirse vertiginosamente en el área de riego de Jesús María, incorpora a comienzos de la década del 40, productores viñateros de la provincia de La Rioja.

Así, en forma conjunta como cooperativa de segundo grado, llegó a contar en 1975 con 1391 socios: 755 de la zona de Caroya y 636 de la zona de Chilecito.

Habiendo crecido proporcionalmente en ambas subsedes, tanto en número de socios como en volumen de uva procesada, llegando a máximos del orden de los 35.700.000 kg correspondientes a la cosecha de 1975 -pertenecientes aproximadamente en un 50% a cada zona-, comienza a partir de aquí un severo proceso de diferenciación, cuyas principales causas comentaremos más adelante.

El continuo crecimiento de la producción riojana, a la par del brusco e irreversible declinamiento de Caroya, culmina con la escisión de ambas cooperativas a fines de 1988.

El Capital Accionario se divide en: 45% para Caroya, contando a esa fecha con 568 socios y 55% para La Rioja con

683 socios.

El desarrollo que sigue se hará para la cooperativa en su conjunto, en el transcurso de las últimas décadas, señalando en cada caso las características especiales que se dieron en la sede de Colonia Caroya.

Se trata de una integración vertical hacia adelante, donde productores viñateros independientes, que siguen manteniendo la propiedad individual de sus establecimientos de la rama primaria, se asocian bajo la forma jurídica de cooperativa en la rama industrial.

La participación de cada asociado en el capital conjunto industrial es proporcional al valor de las vasijas vinarias que ocupa su producción, estableciéndose como condición mínima el poseer en forma permanente al menos media hectárea de viñedo en explotación, bajo cualquier régimen de tenencia. Se garantiza como máximo la elaboración equivalente a 35 hectáreas de vid.

La cooperativa está facultada para industrializar uvas o comercializar vinos de terceros, solo cuando la elaboración de la producción de sus socios no cubra la capacidad instalada o lo requiera el mercado comercial desarrollado.

3.2. Líneas de producción, comercialización e Infraestructura

La actividad principal de la cooperativa ha sido siempre y es, la industrialización de la uva de sus

asociados, fundamentalmente la elaboración y comercialización de sus vinos.

Lo cual no quita, la obtención de otros subproductos de dicho proceso industrial, como son los licores, grappas, jugos de uva, mostos, etc., de muy inferior cuantía, o el desarrollo de otras actividades subsidiarias como es el comercio de artículos tanto de uso personal como agrícola y la implementación de la línea de comercialización mayorista de batata, esta última en la sede de Colonia Caroya a partir de 1986/87.

La importancia relativa de cada una de estas actividades en el total de la cooperativa, se observa en sus respectivas participaciones en el monto global de ventas y valor agregado generado, confirmandose la especialización señalada en la elaboración de vinos. (Ver cuadro 13)

En esta rama se abarca el proceso industrial en su totalidad. Es decir, tanto la vinificación, como la posterior conservación y fraccionamiento de los vinos elaborados.

Estos son en su mayoría del tipo "vinos regionales", habiendo diversificado en parte su producción -en especial en Caroya, la última década- con vinos reserva, especiales, finos y comunes.

Acorde a su proceso industrial, posee una infraestructura en bodegas que suman una capacidad

instalada de 560.000 hectolitros para ambas provincias, de los cuales 250.000 hl están en Colonia Caroya, donde además se encuentra su planta de fraccionamiento más grande, con un rendimiento de 1.060 damajuanas por hora -tipo de envase que se utiliza en el 80% del vino fraccionado-.

La sede de Colonia Caroya posee además 2 camiones cisternas para el traslado del vino a granel y 7 camiones comunes para la distribución del producto envasado.

El sistema de comercialización del vino se conforma con bocas de expendio en Caroya, Chilecito y depósitos en la ciudad de Córdoba y Buenos Aires. En casi todas las provincias tienen un distribuidor, agente de la cooperativa. Las ventas son en su mayoría a nivel mayorista, siendo el resto venta directa al público.

Para la línea acopio y comercialización de batata, la sede de Caroya instaló a mediados de 1986 un lavadero y obtuvo la concesión de un puesto en el Mercado Central de Frutas y Hortalizas de Buenos Aires. Operó en promedio los últimos tres años un volumen de 4.000.000 kg por campaña. En la actualidad, la cooperativa de Caroya cuenta con un personal total de 130 agentes, de los cuales 81 son asalariados permanentes de la bodega y fraccionadora. El resto corresponde a la administración, distribución, depósito de Buenos Aires, comercialización de batata y empleados del supermercado.

3.3. Evolución en las últimas décadas de la elaboración y comercialización de vinos de la cooperativa

El volumen anual de vinos elaborados en conjunto por ambas sedes de la cooperativa, se ha mantenido prácticamente constante desde 1970 hasta los últimos años, ya que los promedios quinquenales 1970/75 y 1984/89 oscilan alrededor de la misma magnitud: 22 a 23 millones litros-año. (Ver cuadro 14)

Esta cantidad solo se redujo significativamente entre los años 1977 y 1980, debido a la severidad del granizo que eliminó la cosecha 77 de Colonia Caroya, fundamentalmente, y otras adversidades naturales de muy inferior envergadura en La Rioja. La cooperativa compró uvas y vinos a terceros, en forma considerable estos años, para suplir la falta de producción propia.

Sin embargo, si se mira detrás de este volumen constante de vino elaborado, cuál ha sido la participación de cada zona, se observa de inmediato la brusca caída de Caroya. Su producción de uva no se recuperó nunca más, después del granizo mencionado. (Ver cuadro 15)

A diferencia, la elaboración de La Rioja ha crecido constantemente.

Así, mientras a principios de la década del 70, Caroya producía el 42% del total del vino de la cooperativa y La Rioja el 58% restante, a fines de la década del 80, la

participación de la primera cae a la insignificante proporción del 6%, incrementándose la segunda nada menos que al 94%. (Ver cuadro 16)

En cuanto al volumen anual de ventas, el mismo se ha expandido en un 18% entre ambos extremos quinquenales de la serie, pasando de un promedio de 20 a 24 millones de litros por año, para el conjunto de la cooperativa.

Si la elaboración se ha mantenido prácticamente igual, esto se debe, en parte a una mayor reducción de stocks acumulados en los años intermedios, como puede observarse en el cuadro 14, y por otro lado, a un mayor fraccionamiento y comercialización de vinos de terceros.

Si bien Caroya produce actualmente menos de la tercera parte del volumen de vinos que elaboraba a principios de los 70 -es decir, un 70% de capacidad ociosa en su bodega-, su volumen de ventas ha sido prácticamente el mismo, al menos hasta mediados de los 80.

A medida que disminuía la elaboración de su vino, aumentaba el fraccionamiento de vinos riojanos y de terceros que traían a granel. Así pudo mantener en un nivel aceptable de funcionamiento su planta de envasado y su participación en la comercialización.

Claro está, a costa de una diversificación de los tipos de vinos hacia reservas, moscatos, y otros tipos de especiales, finos y comunes. Ya que la materia prima local, que le daba un sabor característico a sus vinos regionales,

no solo había comenzado un franco proceso de erradicación en la zona, sino también en la provincia de Córdoba, como ya se comentó en el capítulo del sector primario.

Por otro lado, la ley 14.878 que reglamenta el "Régimen de producción, industria y comercio vitivinícolas" sólo acepta como vinos regionales, a los elaborados y fraccionados en origen, donde se emplee exclusivamente uva producida dentro de la región -entendiéndose por tal a la provincia-, y que no tengan cortes o mezclas con vinos de otra procedencia.

Pero a su vez, esta posibilidad que tenía Caroya de compensar su caída en la elaboración, al menos manteniendo en el mismo nivel de funcionamiento su planta de fraccionamiento con vinos de otras zonas, comenzó a verse amenazada a partir de comienzos de los 80 por un cambio en la tendencia del lugar de envasado de los vinos.

Efectivamente, hasta fines de los 70, alrededor de un 80% de los vinos a nivel nacional, eran fraccionados en los grandes centros de consumo -Capital Federal y Gran Buenos Aires-, en su mayor parte en botellas de 930 cc. Por aquel entonces, frente a un precio del vino más alto que el posterior -como veremos más adelante- el embotellado no era restrictivo y el transporte del vino a granel, desde las zonas de origen hasta el destino, ofrecía la posibilidad de reducir costos por menores fletes. Sin embargo, ante la caída sostenida del precio del vino en general y el aumento

relativo y absoluto de impuestos y costos en particular, se impuso la necesidad de reducir estos últimos. Aparece así el uso masivo de la damajuana de 5 litros para todo tipo de vinos, al bajar considerablemente los costos del fraccionamiento. Con respecto a su uso en envasado en origen, si bien el flete de la damajuana es mayor, por tratarse además de un envase con retorno, en comparación al transporte del vino a granel, esta diferencia queda compensada por el menor valor absoluto que adquieren los impuestos finales al ser pagados en origen sobre una base menor, antes de los cargos por fletes. (Ver cuadro 17)

Estos cambios en la estructura de costos relativos abrieron una entrada competitiva al fraccionamiento en damajuanas, envasado en origen, frente al tradicional embotellado en destino. Cambio que fue rápidamente aprovechado por numerosas empresas de diferentes provincias, que con inversiones en estas nuevas líneas de fraccionamiento superaron los reemplazos que de las mismas se hacía en los centros de destino.

El fenómeno que se acaba de describir, si bien general, y por ende de mayor trascendencia en la principal producción nacional, los vinos cuyanos, no dejó de tener su impacto en la relación interna de la cooperativa en estudio. Es decir, entre Córdoba y La Rioja.

Así, mientras a principios de la década del 70, cuando ambas sedes elaboraban vino en proporciones

similares, en Caroya se fraccionaba alrededor del 80% del conjunto y en La Rioja el 20% restante, a fines de los 80 esta relación del fraccionamiento total cambia a 53% y 47%, respectivamente. (Ver cuadro 16)

Es decir, mientras en los 70 La Rioja envasaba en origen alrededor de la tercera parte de su vino, en los 80 fracciona en su zona, la mitad de lo que produce, teniendo en cuenta que esta elaboración aumentó en más del 60%. Evidentemente, la expansión en su capacidad de fraccionamiento ha sido considerable. Por el contrario, en Caroya se redujo y posee en los últimos años alrededor de un 30% de capacidad ociosa en esta línea.

Esta disminución del fraccionamiento en Caroya se traduce a su vez, en un descenso de su participación en la comercialización del total de vinos de la cooperativa en los últimos años, a expensas de un aumento de los expendios en los depósitos de Buenos Aires y Córdoba, como puede observarse en el cuadro 16.

Todos estos cambios, que en un principio fueron espontáneos, reconociendo entre sus causas razones de costos y mercado como explicáramos, toman hacia fines de 1984 forma legal con la sanción de la ley 23.149 de "Fraccionamiento en Origen".

Dicha ley, si bien prorrogada varias veces en su reglamentación e interpuesto un recurso de amparo que aún continúa -por lo cual su vigencia no ha sido plena a pesar

de no haberse derogado- viene a consolidar la tendencia analizada, al establecer la obligatoriedad del fraccionamiento en origen, para todo tipo de vinos, cuando se utilicen envases menores de 930 cc y mayores de 1.500 cc.

Si se aprueba uno de los proyectos de reglamentación en danza, que exceptuaría del alcance de esta ley a los fraccionadores fuera de origen existentes a 1990, pero impidiendo su futura expansión, podría pensarse que el caso de Caroya estaría solucionado.

Sin embargo, difícilmente pueda revertir la falta de materia prima local, como la tendencia natural al envasado en origen en las principales zonas productoras.

3.4. Evolución en las últimas décadas de los precios del vino de la cooperativa

Según lo desarrollado en el punto anterior, el mantenimiento del volumen de elaboración del conjunto, a pesar de las adversidades señaladas, e incluso un incremento en los litros vendidos, parecería indicar un desarrollo favorable del mercado en las últimas décadas.

Sin embargo, si se considera el valor de las ventas, se manifiesta de inmediato la caída del mismo en términos reales, dado que el precio promedio ponderado de los distintos tipos de vinos comercializados por la cooperativa, expresado en moneda constante, ha descendido un 45% entre los extremos quinquenales de la serie

analizada -1970/75 a 1984/89-. (Ver cuadro 18)

Este descenso del precio ha sido superior al incremento del volumen vendido en el mismo período -18%-.

Difícilmente pueda pensarse en un aumento de productividad de tal magnitud, más luego de haber señalado las expansiones en capacidad ociosa que ha experimentado Caroya en este mismo lapso.

En realidad, si bien se trata de un mercado diferenciado de vinos en cuanto a sus características distintivas de sabor, calidad, etc., esta diferenciación no ha sido reconocida en el mercado nacional de manera equivalente en sus precios. Como tampoco sucede con los vinos finos. Es decir, un aumento en la calidad se corresponde con un aumento menos que proporcional en sus precios.

Por otro lado, el consumo de "otros tipos de vino" como se agrupa a los distintos al vino común, y que incluye desde los regionales hasta los finos, constituye un mercado acotado, pero además altamente disperso, local o turístico y de estratos de mayores ingresos en los grandes centros.

Dadas estas características, su tamaño es poco significativo comparado con el consumo de vino común -80% común; 20% otros, promedio 1985/89 según estadísticas de Asociación Vitivinícola Argentina (AVA)- y su ritmo de crecimiento lento.

Frente a esta estructura del consumo de vino, no es

de extrañar, el fuerte impacto de arrastre que ejerce lo sucedido en el vino común, en los otros tipos.

Por tal razón, la explicación de la caída de los precios debería buscarse en el mercado general de vinos, antes que en sus particularidades. Más aún, si se tiene presente que, ya desde mediados de la década del 70, se habla de la crisis vitivinícola nacional.

Esta, que por otra parte aún no se termina de resolver, reconoce sus causas primitivas, allá por fines de los 50.

Ante un mercado nacional consolidado, con la particularidad de poseer uno de los consumos per cápita más altos del mundo y una estructura de producción fuertemente concentrada en la zona cuyana, una adversidad climática inusitada, destruye prácticamente la totalidad de sus viñedos. -del 70% de la superficie total de viñedos, solo queda un 20%- . Como el consumo sigue creciendo, los precios del vino se van por las nubes.

Es así que surge la necesidad de implementar sucesivas medidas de regulación, siendo una de las de mayor impacto la que se propone aumentar la oferta de uva mediante el estímulo de la desgravación impositiva para nuevas plantaciones en la zona cuyana.

A esto se agrega la labor desarrollada por el INTA a lo largo de esos años, creando entre otras, dos variedades de uva, que si bien de tipo rústico en cuanto a calidad de

vinificación, triplican y hasta cuadruplican los rendimientos de las variedades preexistentes.

Estas, en conjunto con el sistema de conducción del parral, que por su parte también potencia los rendimientos, son masivamente adoptadas por los productores viñateros cuyanos que reponen y extienden sus viñedos.

Se va desencadenando así un aumento de oferta, que mientras el consumo per capita de vino continúa creciendo a un tasa mayor o igual a la población, se sostiene con precios altos del vino a lo largo de toda la década del 60.

Sin embargo, esta tendencia esconde tras sí un desequilibrio estructural que queda latente aún, durante los años de la década siguiente.

Efectivamente, en 1970, el consumo unitario de vino común toca su techo máximo - 88 litros/hab.año-, a partir del cual comienza a descender. Primero en forma paulatina, precipitándose hacia fines de los 70. -en 1980: 69 litros/hab.año; en 1988: 47 litros/hab.año, según estadísticas del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)-.

La producción de uvas crece sin parar, dada la infraestructura de plantaciones nuevas más rendidoras montada en la década anterior. Comienza la acumulación creciente de existencias de vino.

La cosecha record de 1976 precipita la caída del precio del vino a menos de la mitad del promedio de los 5

años precedentes.

No obstante, este se recupera rápidamente, a pesar de la sobreoferta. Esta vez por maniobras financieras de acumulación de stocks mediante endeudamiento, que realiza un grupo económico cuyano. Dada su envergadura, impacta la totalidad del mercado, creando un alza ficticia del precio del vino.

Llegando los 80, la reversión de la situación financiera nacional con la aparición de tasas de interés real positivas, precipita la quiebra del grupo mencionado, arrastrando gran parte de la economía cuyana.

No solo eso, sino que queda al desnudo en toda su crudeza la crisis vitivinícola estructural, mencionada anteriormente: sobreproducción, potenciada por una caída absoluta del consumo nacional.

Excedentes que a su vez no encuentran salida en un mercado externo abarrotado de vinos comunes, provenientes mayoritariamente de países de la C.E.E. -además, fuertemente subsidiados-, al ser la sobreoferta nacional precisamente de este tipo de vinos, por la masificación de variedades rústicas que se dió en las décadas pasadas, ya comentada.

Comienza así, a partir de los 80, una sostenida caída de los precios del vino común, arrastrando tras sí a los otros tipos de vinos. Una mayor caída aún de los precios de la uva, dado que las producciones primarias al estar

sujetas en gran parte a condiciones naturales no controlables por el capital, una de ellas es la duración de los cultivos perennes mayor a los ciclos de ajuste anuales, potencian una respuesta inelástica al precio en el corto plazo. O más bien, una más pronunciada caída del precio del vino trasladado, ya que la crisis generaliza el régimen de comercialización a maquila en las principales zonas productoras, integrando al productor viñatero al proceso industrial de esta manera indirecta, haciéndolo cargo de la desvalorización de sus vinos.

Culmina con la drástica erradicación de viñedos, tal como lo muestran los censos del INV: más del 20% entre 1984 y 1986.

Frente a este panorama el Estado interviene nuevamente, a los fines de regular la oferta, mediante medidas de cupificación. Estableciendo en 1982 la Ley de bloqueo y a partir de 1984 el Prorratio, que fija mediante cuotas bimestrales la cantidad de vino común que permite ser comercializado. En principio para todas las provincias, se mantiene a la actualidad sólo para Mendoza y San Juan.

Ambos ajustes, la erradicación de viñedos y las reglamentaciones estatales, logran en cierta medida detener la caída del precios del Vino común.

No así, la de los otros tipos de vinos, ya que las cuotas otorgadas para el vino común, terminan generando un mercado paralelo donde se comercializa, tal vez el mismo

vino bajo otros rotulos -por ejemplo: reserva- a precios más bajos que el común.

La caída en los precios del vino, por otro lado, no ha producido un efecto positivo sobre su consumo. Al menos, en general.

El estudio sobre la demanda de vino común de mesa, realizado por Zanguitu -Fac. Agronomía UBA, DAR Nº 17, 1985- ha demostrado, basado en evidencias empíricas, la baja elasticidad del precio de este bien. Es decir, si su precio disminuye, su consumo aumenta menos que proporcionalmente y viceversa.

Es más, en el estudio de Zanguitu se concluye que el consumo del vino de mesa, depende fundamentalmente de otros factores que nada tienen que ver con el precio, y que agrupa bajo la variable tendencial, ya que explica más del 80 % de los resultados obtenidos. La misma incluye fenómenos tales como, cambios en los hábitos de consumo, debido a cambios en los regímenes de vida y trabajo, que al requerir un menor consumo de energía, disminuyen el consumo de bebidas alcohólicas. Fenómeno que por otro lado se observa a nivel mundial.

En una pequeña proporción, este menor consumo de vino común se explica por su sustitución por otros de mayor calidad. Este proceso es el que se ha dado, precisamente, en la última década. Así, mientras a principios de los 80 el consumo anual per cápita era de 70 lts para el vino

común y de 6 lts para el conjunto de los otros tipos de vinos, a fines de la década, el primero baja a 47 lts y el segundo se incrementa a 8,6 lts. (A.V.A. Nº 40/41) .

Lo cual estaría indicando que, a un nivel de precios bajos de todos los vinos en general, una determinada franja de consumidores reemplaza el vino común por alguno de otro tipo, pagando un precio sólo levemente superior

Esta franja de consumidores explicaría la expansión de las ventas de la cooperativa, antes mencionadas.

De lo cual se concluye que, si la elaboración de vinos regionales y otros tipos aumentaría su nivel de productividad acorde a este nivel más bajo de precios, vería consolidada una expansión del mercado en esta franja de consumidores.

Este tal vez, podría ser el caso de la producción riojana en la cooperativa en estudio. Poco probable, en cambio, para Caroya por las razones ya mencionadas.

3.5. Evolución en las últimas décadas del precio de la uva pagado por la Cooperativa

Siguiendo la tendencia del precio del vino, la caída del precio de la uva fue muy superior aún.

Efectivamente, si se consideran los precios medios en moneda constante del primero y último quinquenio del periodo analizado, se observa un descenso del 75% entre ambos. (Ver cuadro 19)

Dado que en el caso particular de la cooperativa en

estudio, en especial en Caroya, no se puede adjudicar esta disminución más que proporcional del precio de la uva a la sobreoferta de materia prima, ya que precisamente se produce lo contrario -las adversidades climáticas, ya comentadas-, es necesario observar, entonces, que ha pasado con los otros componentes del costo del vino en el interín. (Ver cuadro 20)

Si se toma como base la estructura de costos del ejercicio 1970/71 -donde, por otro lado, el precio de la uva es uno de los más bajos del primer quinquenio de los 70- y se la compara con la media de los últimos años, se manifiesta de inmediato el aumento en la participación relativa de todos los otros integrantes del costo, salvo la compra a terceros, que por las razones mencionadas antes de envasado en origen, disminuye precisamente en esta última etapa.

Sobresalen por su aumento, ya que se más que duplican en términos relativos, los costos fijos -amortizaciones- y los financieros.

Le siguen en importancia los costos directos de elaboración -excluida, claro está, la materia prima- y los de fraccionamiento, a pesar de haber adoptado masivamente el envasado en damajuanas.

Los costos de comercialización, si bien aumentaron su participación en un 30%, adquieren por sí solos, en la nueva estructura de costos, un peso casi equivalente al de

la materia prima.

Aparece un nuevo componente, que es el que en realidad se lleva al menos la mitad de la diferencia del menor precio de la uva: la pérdida del valor del vino en términos constantes a lo largo del ciclo en que tarda en retornar el capital desembolsado en la elaboración de una determinada cosecha.

Acotadas las posibilidades de reducir estos costos mediante producción a escala, dado que como ya se explicara las ventas se incrementaron, a pesar de un mercado en crisis, se cambiaron las líneas de fraccionamiento, se complementó con producción de terceros mientras la situación lo permitía, sólo queda el precio de la materia prima como principal variable de ajuste.

Se entra así en un círculo vicioso, dado que, a precios constantemente más bajos de la uva, aquellos productores que esperaron la recuperación de sus viñedos luego de la granizada de 1976, terminaron por erradicarlos también, después de los 80.

Es así como se llega a la actualidad, en colonia Caroya, con menos de la tercera parte de superficie en viñedos con respecto a los anteriores a 1976 y a capacidades ociosas del orden del 70 % en bodega y 30 % en fraccionadora, que indudablemente ejercen su influencia negativa en la estructura de costos, tirando más hacia abajo aún el precio de la materia prima.

3.6. Resultados Económicos del desenvolvimiento de la cooperativa en las condiciones medias 1985/89

Las adversidades señaladas, tanto naturales como de mercado, se tradujeron en sus resultados económicos.

Muchas de ellas, de arrastre, hicieron explosión precisamente en los últimos 5 años.

El factor que comenzó a tener una creciente significación, fue la desvalorización del stock de vinos a lo largo de cada ciclo anual.

Dado que se trata de una situación tipo de producción estacional y ventas diferidas a lo largo de más de un año a contar de la cosecha -el vino necesita para su "maduración" entre cuatro y seis meses de estacionamiento- ante un desembolso inicial igual de capital, las últimas porciones en venderse tienen una velocidad de rotación muy inferior y por ende un costo mayor.

Hasta aquí se trata solo de una situación normal, en general característica de muchas producciones agroindustriales.

Sin embargo, si la evolución de los precios del producto final no acompaña estos costos crecientes a lo largo del ciclo, sino que por el contrario sigue un camino inverso, como ha sucedido con el precio del vino en los últimos años, se produce una pérdida constante de valor. Desvalorización que se imputa generalmente como costo en los balances contables de las empresas, como los realizados

por la cooperativa en estudio, de cuyas memorias se han extraído los resultados que se presentan en los cuadros 21 y 22.

A pesar de los constantes ajustes hacia abajo del precio de la uva -como se vió en el punto anterior- el aumento de los costos en general y la desvalorización del stock en particular, aprisionan el resultado de la cooperativa en el rubro vinos.

Este, si bien genera el valor agregado más importante, una vez descontados los salarios y amortizaciones correspondientes a la sección y prorrateados los costos administrativos, arroja un resultado neto negativo, en las condiciones promedio vigentes en el período 1985/89. (Ver cuadro 21)

La producción más importante de la cooperativa, no cubre sus propios costos, frente a los resultados netos positivos de las otras actividades subsidiarias -comercialización de batata y supermercado-

Pero, precisamente la escasa magnitud de su operatoria, a pesar de sus resultados positivos, no alcanza a paliar las pérdidas de la sección vinos.

El resultado final promedio se agrava, más aún, al descontar los saldos de la cuenta financiera, donde los intereses pagados han sido superiores a los percibidos a tasas reales positivas.

Puesta en relación esta masa de pérdida anual

promedio con el capital total invertido, arroja una tasa negativa del orden del 5,86% anual. (Ver cuadro 22)

Significa, nada menos que, una liquidación del capital cooperativo en un término medio, a condiciones constantes, de 17 años.

Quadro 13

Importancia relativa de las principales actividades de la Cooperativa Vitivinícola (Promedio 1985/1989 -moneda constante junio 1990-)

SECCION	VENTAS		VALOR AGREGADO	
	Mill \$ ctes-año	%	Mill \$ ctes-año	%
ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE VINOS Y SUBPRODUCTOS	45676	89	6363	83
COMERCIO MAYORISTA de HORTALIZAS (Batata)	1782	3,5	625	8
COMERCIO MINORISTA de ARTICULOS de CONSUMO DOMESTICO Y USO AGRICOLA	3974	7,5	708	9
TOTAL	51432	100	7696	100

FUENTE: "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance General de los ejercicios correspondientes a los años 1985/86; 1986/87; 1987/88 y 1988/89.

Nota: Los valores monetarios de los balances, expresados en moneda constante al 30 de junio de cada ejercicio, fueron actualizados al 30 de junio de 1990 por el Índice de Precios Mayoristas Nivel General. Los datos corresponden al total de la cooperativa, es decir sedes Caroya y Chilecito en conjunto

Quadro 14

Evolución del Volumen elaborado, Ventas y Stocks de Vinos del total de la Cooperativa Vitivinícola. (1970/1989)

AÑOS	ELABORACION			VENTAS		STOCK fin ejerc.	
	Ton Uva	Mil lts Vino	Indice Variac.	Mil lts Vino	Indice Variac.	Mil lts Vino	Indice Variac.
1970/71	25455	20318	90.68	19198	92.70	6026	61.58
71/72	34017	27415	122.36	20989	101.35	12451	127.23
72/73	21278	17108	76.35	20337	98.20	8110	82.87
73/74	26979	22158	98.89	20148	97.29	9800	100.14
74/75	30576	25030	111.71	22874	110.45	12544	128.18
75/76	26159	20831	92.97	23961	115.70	14034	143.41
76/77	35699	27659	123.44	26141	126.23	16028	163.78
77/78	20310	15853	70.75	21399	103.33	11843	121.02
78/79	20379	16415	73.26	19917	96.18	7537	77.06
79/80	22614	17843	79.63	17683	85.39	7674	78.42
80/81	28592	23246	103.75	19490	94.11	10051	102.71
81/82	30273	24284	108.38	26624	128.56	8336	85.18
82/83	31541	23061	102.92	25017	120.80	6907	70.58
83/84	29798	22085	98.57	25545	123.35	5946	60.76
84/85	27037	18884	84.28	22326	107.81	5280	53.95
85/86	30289	22094	98.61	21139	102.08	6235	63.71
86/87	34746	25912	115.65	24633	118.95	8751	89.42
87/88	31195	21862	97.57	27276	131.71	3119	31.87
1988/89	41207	30038	134.06	27346	132.05	5464	55.83

BASE INDICE VARIACION

PROMEDIO 1970/71 - 1974/75

22406	100	20709	100	9786	100
-------	-----	-------	-----	------	-----

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos consignados en "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance general de los ejercicios correspondientes a cada año desde 1970/71 hasta 1988/89.

Cuadro 15

Evolución del Volumen elaborado y Ventas de Vinos de la sede Caroya de la Cooperativa Vitivinícola (1970/1989)

AÑOS	ELABORACION				VENTAS	
	Ton Uva	Indice Variac.	Mil Lts Vino	Indice Variac.	Mil Lts Vino	Indice Variac.
1970/71	11014	96.40	8756	94.81	9609	88.80
71/72	15128	132.41	12321	133.42	10964	101.32
72/73	8151	71.34	6468	70.04	9605	88.76
73/74	10225	89.50	8444	91.43	10830	100.08
74/75	12605	110.33	10188	110.32	13095	121.01
75/76	9360	81.93	7372	79.83	12791	118.20
76/77	15597	136.52	12027	130.23	15578	143.20
77/78	2448	21.43	1931	20.91	11797	109.02
78/79	1971	17.25	1551	16.79	10013	92.53
79/80	3801	33.27	3135	33.95	8026	74.17
80/81	6666	58.35	5419	58.68	9533	88.10
81/82	4544	39.77	3840	41.58	14545	134.41
82/83	7574	66.29	5476	59.30	13568	125.38
83/84	6353	55.61	4670	50.57	13398	123.81
84/85	5906	51.69	4288	46.43	10608	98.03
85/86	6776	59.31	4962	53.73	8551	79.02
86/87	1471	12.88	1024	11.09	s/d	s/d
87/88	1384	12.11	934	10.11	s/d	s/d
1988/89	3651	31.96	2623	28.40	s/d	s/d
BASE INDICE VARIACION						
FROMEDIO 1970/71 - 1974/75						
	11425	100.00	9235	100.00	10821	100.00

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos consignados en "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance general de los ejercicios correspondientes a cada año desde 1970/71 hasta 1988/89.

Quadro 16

Evolución de la participación relativa de las sedes Caroya y La Rioja de la cooperativa vitivinícola en las distintas etapas de la elaboración y comercialización de los vinos.

	Principios Década del 70			Fines Década del 80		
	CAROYA LA RIOJA DEPOSITOS			CAROYA LA RIOJA DEPOSITO		
	%	%	%	%	%	%
Elaboración	42	58	-	6	94	-
Conservación	53	47	-	24	76	-
Fraccionamiento	80	20	-	53	47	-
Ventas en sede	50	9	-	40	10	-
Ventas en depósitos						
Córdoba			28			31
Buenos Aires			13			19

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos consignados en "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance general de los ejercicios correspondientes a los años 1970/71 al 1972/73 y 1985/86 al 1987/88

Cuadro 17

COMPARACION DE LOS SISTEMAS DE FRACCIONAMIENTO
EQUIVALENCIA A 930cc.
(en %)

Formas de fraccionamiento	Botella en destino	Botella en origen	Damajuana 4,750 litros en origen
Vino	100	100	100
Preparación vino en bodega	15	11	9
Insumos de fraccionamiento	52	59	28
Mano de Obra	36	14	9
Mermas	2	1	1
<u>Costo en bodega</u>		<u>185</u>	<u>147</u>
Impuestos ⁽¹⁾	38	27	21
Flete y seguros	25 ⁽²⁾	68 ⁽³⁾	42 ⁽³⁾
Tratamiento en destino	2		
<u>Costo en Planchada</u>	<u>270</u>	<u>280</u>	<u>210</u>

(1) 5% Impuestos Internos sobre costo en planta. 8% IVA sobre costo en planta. 1,5% Ingresos Brutos sobre costo en planta.
Es necesario notar que esta estructura de impuestos corresponde a 1982. En los últimos años es 10,5% Impuestos Internos incluida sobretasa promoción exportaciones. 15,6% IVA. 1,5% Ingresos Brutos.

(2) Transporte en camión cisterna, ida.

(3) Transporte en camión, ida y vuelta envases.

FUENTE Mario D. Rodríguez, "Incidencia Económica Costos de Fraccionamiento de los Vinos de Mesa Según Tipos de Envases". Coloquio sobre Envasamiento de Vino, Instituto Nacional de Vitivinicultura, 1982.

Quadro 18

Evolución de los Precios del Vino elaborado por la Cooperativa Vitivinícola.
Período 1970/71 a 1988/89 (en ~~¢~~ ctes junio 1990 por litro)

AÑOS	Precio Vino ¢ctes/litro	Indice Variac.
1970/71	2795	82
71/72	3246	95
72/73	3568	105
73/74	4111	121
74/75	3307	97
75/76	2635	77
76/77	1589	47
77/78	2147	63
78/79	3423	100
79/80	3314	97
80/81	2757	81
81/82	1419	42
82/83	1238	36
83/84	1861	55
84/85	2022	59
85/86	2512	74
86/87	2234	66
87/88	1536	45
1988/89	1121	33

BASE INDICE VARIACION
PROMEDIO 1970/71 - 1974/75

3405

100

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos consignados en "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance general de los ejercicios correspondientes a cada año desde 1970/71 hasta 1988/89.

NOTA: Se utilizó el IFMNG para indexar todos los precios a junio de 1990. Desde 1970/71 hasta 1983/84 inclusive, dado que los precios corrientes son promedios ponderados del año sin ajustar, se consideró el mes medio de cada ejercicio. Los últimos 5 años, dado que los precios corrientes estaban expresados en cada balance en moneda constante al 30 de junio de cada ejercicio, se consideró este mes como base para la actualización.

Cuadro 19

Evolución de los Precios de la Uva pagados por la Cooperativa Vitivinícola. Período 1970/71 a 1988/89 (en \$ ctes junio 1990 por Kg)

AÑOS	Precio Uva \$ ctes/Kg.	Indice Variac.	Pcio Uva/ Pcio Vino %
1970/71	1264	67	45
71/72	1774	95	55
72/73	2165	116	61
73/74	2377	127	58
74/75	1780	95	54
75/76	1272	68	48
76/77	1181	63	74
77/78	1030	55	48
78/79	1210	65	65
79/80	1638	87	49
80/81	1024	55	37
81/82	419	22	29
82/83	43	23	35
83/84	684	36	37
84/85	480	26	24
85/86	863	46	34
86/87	627	33	28
87/88	289	15	19
1988/89	189	10	17

BASE INDICE VARIACION
PROMEDIO 1970/71 - 1974/75

1872

100

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos consignados en "La Caroyense -cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance general de los ejercicios correspondientes a cada año desde 1970/71" hasta 1988/89.

NOTA: Se utilizó el IPMIG para indexar todos los precios a junio de 1990. Desde 1970/71 hasta 1983/84 inclusive, dado que los precios corrientes son promedios ponderados del año sin ajustar, se consideró el mes medio de cada ejercicio. Los últimos 5 años, dado que los precios corrientes estaban expresados en cada balance en moneda constante al 30 de junio de cada ejercicio, se consideró este mes como base para la actualización. Los precios de la uva corresponden a la suma de los anticipos mensuales pagados en cada ejercicio. Sólo en dos años de la serie analizada 1973/74 y 1976/77- se liquidó un reajuste final al cierre del ejercicio, agregándose el mismo al precio correspondiente. El resto de los años que hubo excedente, el mismo se distribuyó en acciones.

Quadro 20

Evolución de la composición del costo del vino elaborado por la Cooperativa Vitivinícola (1970/71 y 1985/88).

	1970/71 %	1985/88 %
MATERIA PRIMA: (Uva)	58,5	35
ELABORACION (salarios, insumos enológicos, energéticos, reparaciones, lubricantes, etc.)	1,5	3
CONSERVACION (salarios, insumos enológicos, energéticos, laboratorio, reparaciones, lubricantes, revestimientos pileta, limpieza etc)	4	5,6
FRACCIONAMIENTO (salarios, corchos, etiquetas rotura de envases, insumos energéticos, lubricantes, reparaciones, etc.)	6,5	13
COMERCIALIZACION (impuestos, fletes, salarios, comisiones, rotura de envases, estampillas, reparación damajuanas, publicidad, etc.)	18	22,8
ADMINISTRACION (salarios, movilidad, servicios, tarifas, útiles, seguros, etc.)	3	5
AMORTIZACIONES	1	2,4
COSTOS FINANCIEROS (Intereses activos-pasivos)	1,5	3,2
COMPRAS UVA Y/O VINO A TERCEROS	8	1,4
DESVALORIZACION STOCK VINOS Y EXPOSICION SALDOS A LA INFLACION	-	10,4
DIFERENCIA DE INVENTARIO	(-2)	(-1,8)
TOTAL	100	100

FUENTE: Elaboración propia en base a los datos consignados en "La Caroyense -cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance general de los ejercicios correspondientes a 1970/71 y 1985/88.

Cuadro 21

Resultados económicos del agente tipo de la Rama Elaboración de Vinos: Cooperativa Vitivinícola. Promedio del período 1985/1989 (en Millones de ~~u~~ ctes junio 1990)

Millones ~~u~~ ctes/año

VALOR DE LA PRODUCCION VENDIDA VINOS

.Vinos y Subproductos (vinos, licores, grappas, alcohol, jugos, etc.)	45676
---	-------

COSTO DE LA PRODUCCION VENDIDA VINOS
(Vinos y Subproductos)

.Gastos de industrialización (excluidos salarios)	24604
.Gatos comercialización (excluidos salarios)	9746
.Ajuste por Desvalorización del stock de vinos y por exposición a la inflación de los saldos monetarios	4963

Subtotal:

COSTOS INTERMEDIOS DE VINOS Y SUBPRODUCTOS	39313
--	-------

<u>VALOR AGREGADO POR VINOS Y SUBPRODUCTOS</u>	<u>6363</u>
--	-------------

.Salarios Industrialización y Comercialización Vinos y subproductos	3252
.Salarios administración proporcional Vinos y subproductos	2409
.Amortizaciones Vinos y Subproductos	1151

<u>COSTOS TOTAL DE VINOS Y SUBPRODUCTOS</u>	<u>46125</u>
---	--------------

Subtotal:

-RESULTADO NETO VINOS Y SUBPRODUCTOS	(-449)
-RESULTADO NETO COMERCIALIZACION PORTALIZAS	53
-RESULTADO NETO SUPERMERCADO	144
-OTROS RESULTADOS NETOS (seguros, camiones, etc.)	35

<u>RESULTADO NETO TOTAL COOPERATIVA</u>	<u>(-217)</u>
.Costo financiero	1538

<u>RESULTADO OPERATIVO FINANCIERO TOTAL COOPERATIVA</u>	<u>(-1755)</u>
---	----------------

.Otros Ingresos apropiables a cada ejercicio	1897
.Otros Egresos apropiables a cada ejercicio	2080

<u>RESULTADO: PERDIDA ANUAL PROMEDIO COOPERATIVA</u>	<u>(-1938)</u>
--	----------------

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos consignados en "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance General de los ejercicios correspondientes a los años 1985/89.

NOTA: Los valores monetarios de los Balances, expresados en moneda constante al 30 de junio de cada ejercicio fueron actualizados al 30 de junio de 1990 por el Índice de Precios Mayoristas Nivel General.

Cuadro 22

Nivel de Capital total invertido y Rentabilidad del agente económico tipo de la Rama Elaboración de Vinos: Cooperativa Vitivinícola. Promedio del periodo 1985/89. (en Millones de ₡ ctes junio de 1990)

EJERCICIO ANUAL	PATRIMONIO NETO al inicio del ejercicio Mill ₡ ctes	PATRIMONIO NETO al final del ejercicio Mill ₡ ctes	CAPITAL MEDIO del ejercicio Mill ₡ ctes	RESULTADO del ejercicio Mill ₡ ctes/año
1/7/85 al 30/6/86	31546	36830	34188	296
1/7/86 al 30/6/87	36830	34857	35844	(-2999)
1/7/87 al 31/7/88	34857	29391	32124	(-5796)
1/8/88 al 30/6/89	29391	30945	30168	746
PROMEDIO TOTAL COOPERATIVA: CAROYA Y LA RIOJA=			<u>33081</u>	<u>(-1938)</u>
PROMEDIO PROPORCIONAL A SEDE EN CAROYA: (45% del Capital Accionario)			<u>14886</u>	<u>(-872)</u>
PROMEDIO PROPORCIONAL A CADA SOCIO EN CAROYA: (610 socios en promedio periodo 1985/89)			<u>24,40</u>	<u>(-1,43)</u>
TASA DE GANANCIA MEDIA ANUAL: (PERDIDA)			<u>(-5.86)</u>	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos consignados en "La Caroyense -Cooperativa Vitivinícola de Córdoba y La Rioja Ltda" Memorias y Balance General de los ejercicios correspondientes a los años 1985/86; 1986/87; 1987/88 y 1988/89.

NOTA: Los valores monetarios de los Balances, expresados en moneda constante al 30 de junio de cada ejercicio fueron actualizados al 30 de junio de 1990 por el Índice de Precios Mayoristas Nivel General.

ANEXO I

RESEÑA METODOLOGICA

INDICE

	Pág.
1. Recopilación y Evaluación de Antecedentes	1
2. Diseño de la Encuesta a Productores Agro- pecuarios Representativos	17

1.RECOPILACION Y EVALUACION DE ANTECEDENTES:

El antecedente más específico del área y tema de estudio detectado, fue "POSIBILIDADES DE DESARROLLO AGRICOLA DE ZONAS REGABLES DE LA PROVINCIA DE CORDOBA -Dirección de Asuntos Agrarios de Córdoba / C.A.N. / C.F.I. / Italconsult S.A. y ADE C.A.; Bs. As. 1964" que analiza, entre otras zonas, los aspectos socioeconómicos de la zona de riego de Jesús María.

El mismo se constituyó en la base de comparación para los análisis que se hicieron de evolución del área.

Al no existir otros antecedentes más recientes, el paso siguiente obligado fue la búsqueda de aquellas fuentes de información primaria que permitan mediante su evaluación y procesamiento:

- Abordar los, principales aspectos generales de la situación actual de la estructura socioeconómica del sector primario y de los sectores secundario y terciario de base agraria.

- Identificar las actividades productivas significativas y los agentes económicos representativos de cada sector.

- Detectar aquellos vacíos de información relevante a ser cubiertos mediante las otras técnicas previstas: encuesta a productores agropecuarios representativos y entrevistas a agentes tipo de la comercialización e industrias

derivadas.

Descripción de la estructura socioeconómica del sector
primario del área de estudio

La información por excelencia que permite visualizar el panorama general de cualquier área de estudio en esta temática es la que se encuentra registrada en los Censos agropecuarios.

Dado que el último Censo Nacional Agropecuario -INDEC 1988- no ha sido procesado aún para la provincia de Córdoba, se ha utilizado el Censo Agropecuario Municipal realizado en Colonia Caroya en 1988, ya que el mismo cubre una elevada proporción del universo a analizar: alrededor del 80% de la superficie total y del número total de productores del área de estudio.

Las principales variables consideradas en dicho censo son:

- Identificación y ubicación de la explotación (propietario, lote catastral)
- Año de iniciación
- Superficie de la explotación (has)
- Uso del suelo: Viñedos (has)

Frutales (cantidad de plantas)
discriminado por: Durazneros, Perales,
Damascos, Ciruelos, Membrilleros,

Higueras, Citrus, Manzanos, Otros.

Cultivos varios (has) discriminado por:
Batatas, Papas, Ajos, Otros.

Animales (cabezas) discriminado por:
Vacunos, Porcinos, Equinos, Aves de
corral.

EL mismo se complementa con variables cualitativas referidas a las perspectivas y necesidades futuras de expansión de la explotación.

A partir de los resultados agregados de este censo agropecuario de Colonia Caroya, se han realizado las siguientes estimaciones a los fines de detectar la importancia relativa de las actividades productivas de la zona.

La cantidad total de plantas frutales declaradas en el censo se ha convertido en su equivalente en superficie implantada en función de la densidad y modalidad de plantación de cada frutal predominante en la zona, según la información suministrada por el INTA de Jesús María.

Así las 60.000 plantas declaradas en 1988 equivalen a alrededor de 300 hectáreas con frutales, de las cuales un 50% corresponde a durazneros.

Con este dato convertido en hectáreas se pudo efectuar una primera estimación de la superficie efectivamente regada a partir de la suma de las superficies plantadas con aquellos cultivos que requieren

riego. Al igual que ponderar la importancia relativa de cada uno de ellos en función de la asignación del recurso más limitante en el área: el agua de regadío.

			IMPORTANCIA RELATIVA (%)
Frutales	300 has.	(Durazneros:150has)	13
Viñedos	380 has.		17
Hortalizas	1.620 has.	(Batata: 1.400 has)	70
Sup. total con cultivos bajo riego	2.300 has.		100

Se detectaron así, dos situaciones significativas:

En primer lugar, las hortalizas como el cultivo más importante de la zona. Destacándose en especial la batata al ocupar alrededor del 60% de la superficie cultivada bajo riego.

Muy por debajo, en proporciones de magnitud similar, los viñedos y frutales. Los primeros con fuerte proceso de erradicación, según las respuestas sobre las perspectivas de esta actividad. Entre los segundos, sobresaliendo el durazno con un 50% de la superficie en frutales.

En segundo lugar, la relevancia de la escasez de la oferta de agua para riego, ya que la superficie total de cultivos bajo riego estimada no alcanzaba a la mitad de la superficie empadronada con derechos de riego en la

colonis -5083 has.--.

El agua de riego como factor más limitante de la producción, se ponía de manifiesto por otro lado en la importancia del cultivo de batata, ya que éste es , entre los hortícolas, uno de los que posee menores requerimientos hídricos.

En cuanto a la importancia relativa de las actividades ganaderas, las cuales se realizan en secano, resaltaba su rol complementario, al considerar la cantidad de cabezas promedio por explotación:

	TOTAL CABEZAS	PROMEDIO
CABEZAS/EXPLOTACION		
VACUNOS	2.380	4.5
PORCINOS	1.200	2.3
AVES DE CORRAL	10.300	19.5

Este reducido tamaño del rodeo para cada actividad de producción animal estaría indicando que su principal destino es el consumo familiar y/o la elaboración de subproductos a nivel de pequeñas industrias domésticas.

El insignificante número de equinos en toda la Colonia -146- indicaba por otro lado, la escasa representatividad de aquellos que realizan las labores agrícolas con tracción animal.

El paso siguiente fue el procesamiento de los datos desagregados del censo, consignados en el formulario

original de cada unidad censada, a los fines de elaborar una Tipología preliminar de los productores que permitiera detectar los casos más representativos para su posterior estudio en profundidad.

Dado que la unidad considerada en el censo fue la parcela catastral, por lo cual un propietario con parcelas en diferente localización era censado varias veces, la primera tarea consistió en reagrupar dichas parcelas en una sola explotación bajo el mismo titular.

A la explotación resultante se le asignó la ubicación correspondiente a la parcela de mayor tamaño.

Todas aquellas parcelas menores de 3 has. que no formaran parte de una explotación mayor fueron descartadas, al igual que los formularios incompletos en variables claves como identificación y superficie de la explotación, ya que si bien poseían algún dato de cultivos, entorpecían la clasificación por áreas de riego y la estratificación por tamaño, que se explica a continuación.

De esta manera, de un total de 524 formularios originales fueron eliminados 54 por las razones mencionadas y absorbidos 99 en el reagrupamiento, resultando un final de 371 explotaciones que se procedió a tabular.

Para dicho procesamiento se utilizó una base de datos (Superbase) con las siguientes variables de

clasificación:

--Oferta de agua a nivel de explotación:

Habiendo sido detectada la insuficiencia de riego como el factor limitante por excelencia, tanto por los antecedentes que motivaron el presente estudio como por las consideraciones hechas en el análisis anterior, se consideró la oferta de agua a nivel de explotación como la variable clasificatoria de primer grado.

No obstante, su consideración fue necesariamente cualitativa, en esta etapa, ya que no se poseían datos cuantitativos de su magnitud.

Por otro lado, según la forma de concesión de los derechos de riego en la colonia, los mismos son proporcionales a la superficie total de la explotación. Por lo cual, ambas variables podían considerarse como una sola.

Sin embargo, según los avances preliminares de los estudios hidráulicos que está llevando a cabo el CFI, mensurando las pérdidas de caudal producidas en el sistema de conducción del agua, hacían presumir que, a igualdad de derechos de riego concedidos, la oferta a nivel de explotación variaba considerablemente en función de la distancia de la toma parcelaria con respecto a la cámara partidora.

De acuerdo a la opinión vertida por dichos técnicos, se dividió a la colonia en tres subzonas,

considerando como límite entre las dos primeras la trayectoria del canal secundario II, y la tercera, la que se encuentra al final del sistema de riego en el llamado Ensanche.

Según la nomenclatura catastral:

- Zona comprendida entre los lotes 1-A y 35-D
(localidad de referencia: Tronco Pozo)
- Zona comprendida entre los lotes 36-A y 60-D
(localidad de referencia: Puesto Viejo)
- Zona comprendida entre los lotes 107-A y 115-D
(Ensanche Colonia Caroya)

Las variables clasificatorias de segundo grado elegidas fueron:

- Superficie total de la explotación:

En cada subzona se realizó una estratificación de las explotaciones por tamaño, según las frecuencias relativas predominantes que se presentaban. A su vez, en cada estrato definido se ponderó el tamaño más frecuente.

- Nivel de diversificación de los cultivos bajo riego:

Para cada tamaño tipo de superficie total, se analizó la importancia relativa de cada cultivo en la asignación de la superficie cultivada total.

Una vez finalizada esta tarea, se obtuvo la tipología preliminar de los agentes económicos representativos intervinientes en los procesos de producción primaria en Colonia Caroya. (Ver cuadro

adjunto)

Preliminar en el sentido, en que no fue posible identificar en esta etapa una variable relevante del tamaño de la explotación como es el arriendo de más tierras, dado que este dato no fue tomado por el censo. Razón por la cual fue uno de los principales aspectos a considerar en la encuesta que se realizó a posteriori.

Para las Colonias Vicente Agüero, La Cotita y Elena, no se pudo disponer de una información censal que permitiera realizar una clasificación preliminar de los productores como la que se hizo en Caroya.

No obstante, el reducido universo de explotaciones de cada una de estas colonias -no más de 100 en total para las tres- permitió fácilmente, identificar a los productores representativos de cada una de ellas según las mismas variables clasificatorias utilizadas para Colonia Caroya, mediante el conocimiento que de las mismas poseen los informantes calificados de la zona: el agente de extensión del INTA y los encargados de la administración del riego en cada colonia. (ver *cuadro adjunto)

Si bien las actividades productivas más importantes de estas colonias son las mismas que en Caroya -Hortalizas y Frutales- y su estructura agraria semejante, su tratamiento independiente se basa en la

misma variable limitante definida anteriormente: la oferta de agua a nivel de explotación.

Cada una de estas colonias posee una fuente primaria de captación del agua diferente y un sistema de administración del riego autónomo, lo cual indica que, a igualdad de superficie total de la explotación, la oferta de agua a nivel de la misma varía en función de los caudales y la forma de administrarlos de cada colonia.

El indicio por excelencia que avalaba esta diferenciación es la mayor importancia relativa que adquieren en estas colonias, en especial en Vicente Agüero, los cultivos de papa y ajo, catalogados entre los hortícolas como unos de los que poseen mayores requerimientos hídricos.

Para la construcción de la Tipología definitiva se realizó en la etapa siguiente un "Estudio de Casos" en profundidad de aquellos productores más representativos previamente seleccionados en la Tipología preliminar. A tal efecto se realizó una encuesta a los mismos mediante el formulario diseñado que se presenta en el apartado siguiente.

Como se puede observar en el mismo, se hizo especial hincapié en todas aquellas variables que permitan una acabada caracterización socioeconómica de cada productor tipo: los regímenes de tenencia, de riego,

de trabajo, los niveles de capitalización, de tecnología utilizada en cada actividad y producción obtenida correspondiente, así como también las formas de gestión y de vinculación con los agentes económicos intervinientes en los procesos inmediatos de comercialización y/o industrialización de la producción agraria.

El nivel de detalle de los datos recogidos se debió, además, a que los mismos constituían el insumo principal de la última etapa del estudio, la caracterización operativa de dichos agentes mediante los modelos de simulación.(MAE)

A los fines de caracterizar las condiciones medias de desenvolvimiento de cada productor tipo, los principales datos a consignar abarcan los últimos 5 años. De esta manera se compensan las variaciones coyunturales que se producen por la fluctuación de las condiciones naturales y las de mercado.

Las encuestas se realizaron con la colaboración del agente de extensión local del INTA Jesús María.

El objetivo propuesto fue cubrir en promedio 20 productores por encuesta.

A un total de 468 productores definidos en forma preliminar para el conjunto de las cuatro colonias, se efectuaron 23 encuestas.

No obstante, dada la gran disparidad del tamaño del universo entre colonias -tanto en el n° de productores

como en la superficie total de las colonias- la cobertura final resultante fue, levemente inferior en Caroya -1 encuesta cada 25 productores- y muy superior en el extremo opuesto de Colonia Elena -1 encuesta/8 productores-, dado su reducido universo.

La distribución de las encuestas al interior de cada colonia fue proporcional a la representatividad de cada estrato de tamaño previamente determinado.

El número de casos encuestados en cada estrato de tamaño y en cada colonia, figura en los cuadros adjuntos.

Descripción de la estructura socioeconómica de los sectores secundario y terciario vinculados a la producción agraria del área de estudio:

Al igual que en el caso del sector agropecuario, las fuentes de información primaria utilizadas han sido los Censos de Comercio e Industria realizados por la Municipalidad de Colonia Caroya en 1988.

Las variables consideradas en dichos censos son:

Censo de Comercio

- Identificación y Ubicación del establecimiento
- Año de iniciación
- Actividad, discriminada por: a) Modo de operar
(mayorista,
minorista, etc.)

b)Ramo de actividad
(tipo de mercancía
comercializada)

-Organización jurídica de la empresa

-Localización de la administración central

Censo de Industria

-Identificación y Ubicación del establecimiento

-Año de iniciación

-Actividad, discriminada por: a)Productos principales

b)Materia prima principal

-Organización jurídica de la empresa

-Localización de la administración central

A partir de la revisión de cada uno de estos censos se confeccionó un listado de los establecimientos vinculados a la comercialización e industrialización de los principales productos agrícolas de la zona, determinados previamente por el análisis de los resultados del censo agropecuario. Es decir, aquellos que comercializan a nivel mayorista y las industrias que utilizan como materia prima principal: hortalizas, frutas y vid.

El listado obtenido fue de la siguiente cantidad de establecimientos por ramas respectivas:

RAMA	Nº DE ESTABLECIMIENTOS
.Comercio Mayorista de Frutas y Hortalizas	7
.Industrias de Frutas y Hortalizas	3
.Industrias Vitivinícolas	8

Dado que en estos censos no se consignan datos sobre tamaño -volumen operado, personal ocupado, etc.-, la representatividad de estos agentes se determinó con información suministrada por informantes calificados y el análisis de las respuestas obtenidas en la encuesta a los productores agropecuarios tipo, dónde se había incluido específicamente a tal efecto preguntas tales como ¿a quién vende habitualmente?, localización de dicho agente, formas de relación en la compra-venta de la mercancía, destino final del producto, etc.

Una vez seleccionados los agentes económicos tipo de la comercialización y la industrialización, se realizaron entrevistas a los mismos a los fines de completar la información que permitiera caracterizar su desenvolvimiento: Volumen operado anual total y por producto y/o materia prima; Monto anual de Ventas y Gastos; Patrimonio neto; Personal ocupado permanente y transitorio; Capacidad instalada y ociosa; Mercados y Canales de distribución; Precios y condiciones de financiación de las compras y ventas. Principales problemas de los últimos años. Perspectivas y Estrategias

Zona: Tronco Pozo (desde lote 1-A hasta 35-D)

Estratos de Sup. total en propiedad (Has.)	Propietarios		Tamaño más frecuente		Importancia cultivos lugar			Nº ENCUESTAS
	Nº	%	Ha	%	1º	2º	3º	
3 hasta 6	36	20	3	49	Batata	Vid	-	2
6 hasta 12	66	36	6	68	Batata	Vid		2
12 hasta 20	50	27	15	65	Batata	Vid	Frutales u otras hortalizas	2
20 hasta 50	27	15	30	45	Batata	Vid	Frutales	1
50 en adelante	3	2						
TOTAL	182	100						7

Zona Puerto Viejo (desde lote catastral 36-A hasta 60-D)

3 hasta 6	24	15	3	59	Batata	Vid	-	1
6 hasta 12	44	27	6	70	Batata	Vid	-	2
12 hasta 20	55	33	15	55	Batata	Frutales u otras Hortalizas	Vid	2
20 hasta 50	39	24	30	40	Batata	Frutales	Vid	2
50 en adelante	2	1						-
TOTAL	164	100						7

Zona: Ensanche (desde lote catastral 107-A hasta 115-D)

20 hasta 50	<u>25</u>	<u>100</u>	20	40	Maiz	Batata	-	<u>1</u>
TOTAL								
COL. CAROYA	<u>371</u>							15

Tipología preliminar de las colonias Vicente Agüero, Elena y La Cotita

Estratos de Sup. total en propiedad (Has.)	Propietarios		Importancia cultivos en la asignación sup con riego			Nº de casos a encuestar
	Nº	%	1º lugar	2º lugar	3º lugar	

COLONIA VICENTE AGÜERO

hasta 6	10	15	Batata y/o Papa	Viña	-	1
6 hasta 12	15	23	Batata	Papa	Viña	1
12 hasta 20	35	54	Batata	Papa	Frutales	2
20 hasta 50	5	8	Batata	Papa	Ajo/Espárrago	1
TOTAL	<u>65</u>	<u>100</u>				<u>5</u>

COLONIA ELENA

28	<u>8</u>	<u>100</u>	Batata	Alfalfa	Maíz	<u>1</u>
----	----------	------------	--------	---------	------	----------

COLONIA LA COTITA

10	<u>24</u>	<u>100</u>	Maíz	Batata	Papa	<u>2</u>
----	-----------	------------	------	--------	------	----------

TOTAL CUATRO COLONIAS	<u>468</u>					<u>23</u>
--------------------------	------------	--	--	--	--	-----------

2.DISEÑO DE LA ENCUESTA
A PRODUCTORES AGROPECUARIOS
REPRESENTATIVOS

Zona: _____

Nombre del encuestado: _____

Función en la empresa: _____ Año en que se hace cargo _____

Departamento: _____ Pedanía: _____ Municipio: _____

Colonia: _____ Lote: _____ Fracción: _____

DIMENSION DE LA EMPRESA Y REGIMEN DE TENENCIA:

	Parcela Propia	Parcela Arrendada
Superficie total (has.)	_____	_____
Sup. cultivada bajo riego (has.)	_____	_____
Sup. cultivada en secano (has.)	_____	_____
Sup. dedicada a ganadería (has.)	_____	_____
Superficie con vivienda, caminos (has.)	_____	_____
Superficie apta no utilizada (has.)	_____	_____
- especificar razón:	(_____)	(_____)
Superficie no apta (has.)	_____	_____
- especificar razón:	(_____)	(_____)

Precio actual de la tierra (A/ha) (fecha.....)

- con sistematización y Derecho de riego incluido: _____
- en secano: _____

Para la parcela que no es propietario, indicar:

- Tipo de contrato: _____
- Monto anual: (A/ha) (fecha.....) _____
- Forma de pago: _____
- Ubicación, si es diferente a la parcela propia:

Colonia _____ Lote _____ Fracción _____

USO DEL SUELO

Superficie asignada (has.) y Rendimientos obtenidos (kg/ha)

	PARCELA PRÓPIA	PARCELA ARRENDADA
	(has.) (kg/ha)	(has.) (kg/ha)
<u>AÑO 1985:</u>		

ANO 1985:

[illegible]

Cultivos en secano: _____

[illegible]

AÑO 1986:

[illegible]

Cultivos en seco: _____

	Total No animales		Total No animales	
Ganadería:				

PARCELA PRÓPIA		PARCELA ARRENDADA	
(has.)	(kg/ha)	(has.)	(kg/ha)

AND 1987:

Cultivos Bajo riego:

Cultivos en seco:

Ganaderia:

Total NO
animals

Total NO
animales

AÑO 1968:

Cultivos Bajo riego:

Cultivos en secano:

Ganadería:

Total NO
animalsTotal NO
animals

AND 1989:

PARCELA PRÓPIA		PARCELA ARRENDADA	
(has.)	(kg/ha)	(has.)	(kg/ha)

Cultivos Bajo riego:

Cultivos en seco:

Gansdería:

Total No
animals

Total NO
animales

De estos últimos 5 años ¿cuáles fueron los más favorables y por qué?

¿Cuales fueron los más adversos y por qué?

REGIMEN DE RIEGO

	Parcela Propia	Parcela Arrendada
Origen del recurso agua:		
Galería filtrante río / Dique de afloramiento / otros:	_____	_____
Canal de conducción:	_____	_____
Cámara partidora:	_____	_____
Canal distribución (acequia, línea, etc.)	_____	_____
Ubicación de la TOMA con respecto a la cámara partidora:	_____ metros	_____
Cantidad de "Derechos de riego" (turnos, acciones de agua, etc.) en:		
1985	_____	_____
1986	_____	_____
1987	_____	_____
1988	_____	_____
1989	_____	_____
Canon anual pagado en concepto de "Derechos de riego":		
en 1985 (A/año)	_____	_____
forma de pago	_____	_____
en 1986 (A/año)	_____	_____
forma de pago	_____	_____
en 1987 (A/año)	_____	_____
forma de pago	_____	_____
en 1988 (A/año)	_____	_____
forma de pago	_____	_____
en 1989 (A/año)	_____	_____
forma de pago	_____	_____

Especificar para cada unidad de "derecho de riego (turno, acción, etc.) su equivalente en superficie con derecho a riego y tiempo de cada riego en un año "normal":

1 turno de agua = a.....has. de riego durante.....min/hs por turno

1 acción de agua= a.....has. de riego durante.....min/hs por acción

1 a.....has. de riego durante.....min/hs por

1 a.....has. de riego durante.....min/hs por

¿Posee REPRESA propia?

Dimensiones de la represa:.....metros *.....metrs *.....metros = Volumenm³

Año de construcción: Vida útil:

Características de los materiales:

.....

.....

Valor estimado de la obra: A (fecha:.....)

Gastos de conservación estimados anuales: A (fecha:.....)

430 1987

[illegible]



USO DEL AGUA DE LA REPRESA

AÑO	MESES LLENADO	MESES DE RIEGO	SUP REG REPRESA (has.)	CULTIVOS REGADOS	TIPO DE RIEGO	LAMINA DE RIE GO cm
1						
9						
8						
5						
1						
9						
8						
6						
1						
9						
8						
7						
1						
9						
8						
8						
1						
9						
8						
9						

MAQUINARIA, MOVILIDAD Y EQUIPOS:

TIPO	Cantidad	CARACTERÍSTICAS del MODELO (potencia, Nº de elementos, ancho de labor, etc.)	Año de construcción	FINANCIAMIENTO			
				Valor a nuevo	Plazo años	Tasa interés	Organismo
Cosechadora:							
Acopiado:							
Carro:							
Autosóvil:							
Caminón:							
Equipo electrodoro:							
Otros motores:							
Equipo/animales:							
Equipos de indus-							
tria doméstica:							
Otros:							

-LABORES CONTRATADAS:

<i>Tipo de labor:</i>	<i>Tipo agente contratado</i>	<i>PRECIO A/ha.</i>	<i>fechas</i>	<i>Forma de pago</i>

-MANO DE OBRA:

¿Cuántas personas trabajan en la explotación?

FAMILIARES Nº _____ ASALARIADOS PERMANENTES Nº _____ ASALARIADOS TRANSITORIOS jor/año _____

Familiar: Retiro mensual para el productor y la manutención de su familia:

(A/mes)(fecha.....) _____

Retiro mensual de otro familiar (A/mes)(fecha.....)

Permanentes:

Retribución mensual: (A/mes)(fecha.....) _____

Cargas sociales: (A/mes)(fecha.....) _____

Transitorios:

Retribución por jornal: (A/jornal)(fecha.....) _____

Cargas sociales (A/jornal)(fecha.....) _____

BATATA

- ¿Que tipo de VARIEDAD cultiva? _____
- ¿Cuántos años realiza este cultivo? _____
- ¿Qué tipo de SUELO utiliza? _____
- ¿Realiza ROTACIONES? Indique la secuencia normal de cultivos en la parcela donde incluye la batata y la cantidad de años asignada a cada uno: _____

TAREAS PREVIAS A LA PLANTACION

- ¿Cómo obtiene la "BATATA SEMILLA" ? Propia _____ o comprada _____
- Si es producción propia, indique:
 - . Si posee lote especial para producción de "batata semilla" _____
 - . Superficie del lote: _____ has. Producción del lote _____ Kg
 - . Tratamientos especiales del lote: _____

 - . Si no posee un lote especial, qué tipo de selección realiza para separar la batata destinada a semilla: _____

- Si compra la "batata semilla" indique:
 - . Tipo de certificación (seleccionado, libre virus, etc.) _____
 - . Agente a quien le compra y localización: _____
 - . Epoca de compra: _____
 - . Precio: _____
 - . Forma de pago: _____

- ¿Cuál de estos sistemas utiliza para iniciar la plantación?
 - . PLANTINES de ALMACIGOS _____
 - . GUIAS de CULTIVO AÑO ANTERIOR _____

ALMACIGO (PLANTINES)

- ¿Qué cantidad de "batata semilla" guarda o compra para realizar el almácigo?
_____ kg de "batata semilla" para _____ m² de almácigo
- ¿Cómo conserva la "batata semilla" hasta su plantación en almácigo? _____

- Dimensiones del almácigo: _____ TOTALm² para _____ has de cultivo
- Indique las TAREAS e INSUMOS utilizados en la realización del ALMACIGO:

TAREAS (Tipo y cantidad)	MES	INSUMOS (Tipo y cantidad)	MANO DE OBRA (jornales) (F/P/T)
.Preparación del suelo			
.Siembra			
.Rastrillar			
.Tratamientos			
.Herbicidas			
.Plaguicidas			
.Cobertura			
.Otros cuidados de almá-			
cigo			
.Riegos			
.Podas de plantines			
.Arrancado de plantines			
.Traslado de plantines			

GUIAS:

- ¿Qué cantidad de bordos por hectárea deja sin cosechar para obtener GUIAS para la plantación de 1 hectárea al año siguiente?

- ¿Qué cantidad de bordos tiene en una hectárea de plantación? _____
distancia entre bordos _____ cm Ancho de los bordos _____ cm
- ¿Qué cantidad de jornales insume cortar las guías para plantar una hectárea? _____

FERTILIZACION

-Indique si aplica FERTILIZANTES al cultivo:

TIPO DE FERTILIZANTE	MES	DOSIS/HA	IMPLEMENTOS (propios/contr)	MANO DE OBRA (Nº jornales/ha) (F/P/T)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

COSECHA, POSCOSECHA Y COMERCIALIZACION:

- ¿En qué MES/ES cosecha y la proporción promedio de cada mes?

-Especifique si vende la batata sobre el surco o realiza la totalidad de las tareas de cosecha y pos cosecha por su cuenta:

- Si realiza la totalidad de las tareas de cosecha y pos cosecha por su cuenta, indique:

	IMPLEMENTOS U OTROS ELEMENTOS (características,cantidad)	M. DE OBRA Nº oper (TOTAL (F/P/T) JORN/Ha)
COSECHA MECANICA (P/C)	_____	_____
DAR VUELTA SURCO (P/C)	_____	_____
JUNTAR	_____	_____
AMONTONAR	_____	_____
EMBOLSAR	_____	_____

- ¿Vende toda la producción en forma temprana o conserva una proporción para comercializar en otra época?

¿Cómo la conserva? _____

¿HA TENIDO PROBLEMA CON LA CONSERVACIÓN Bajo tierra en los últimos 5 años? ¿Cuáles y cuándo? _____

¿En qué meses comercializa habitualmente el producto conservado y la proporción promedio de cada mes? _____

- Indique para los últimos 5 años, o de lo contrario para los años que recuerda, los datos del siguiente cuadro, especificando si hubo diferencias en la forma de entrega y calidad del producto

MES	AGENTE a quién vendió (localiz.)	FLETE hasta lugar venta	PRECIO RECIBIDO ticipo,	FORMA DE COBRO comisiones, plazos, etc.)	DESCUENTOS (impuestos, etc.)
Año 1985					
Año 1986					
Año 1987					
Año 1988					
Año 1989					

- Si ha vendido a un intermediario ¿conoce cuál ha sido el mercado final de su producto?

PAPA

- ¿Que tipo de VARIEDAD cultiva? _____
- ¿Cuántos años realiza este cultivo? _____
- ¿Qué tipo de SUELO utiliza? _____
- ¿Realiza ROTACIONES? Indique la secuencia normal de cultivos en la parcela donde incluye la papa y la cantidad de años asignada a cada uno: _____

PREPARACION DEL SUELO

- Indique las LABORES que realiza para preparar el suelo:

TIPO Y N° LABORES	MES	IMPLEMENTOS (propio o contratado)	M. DE OBRA (N° JORNALES/Ha) (F/P/T)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

TAREAS PREVIAS A LA PLANTACION

- ¿Cómo obtiene la "PAPA SEMILLA" ? Propia _____ o comprada _____
- Si es producción propia, indique:
 - . Si posee lote especial para producción de "papa semilla" _____
 - . Superficie del lote: _____ has. Producción del lote _____ Kg
 - . Tratamientos especiales del lote: _____

 - . Si no posee un lote especial, qué tipo de selección realiza para separar la papa destinada a semilla: _____

 - . Como conserva la "papa semilla" hasta la plantación: _____

- Si compra la "papa semilla" indique:
 - . Tipo de certificación (seleccionado, libre virus, etc.) _____
 - . Agente a quien le compra y localización: _____
 - . Epoca de compra: _____
 - . Precio: _____
 - . Forma de pago: _____

- ¿Qué cantidad de "papa semilla" utiliza para plantar la superficie asignada al cultivo comercial?
_____ Kg de "papa semilla" para plantar _____has de cultivo
- ¿Qué tareas de manejo de la "papa semilla" realiza antes de la plantación?
- .TROZADO(si/no)_____jornales para total papa semilla_____(F/P/T)
- .TRATAMIENTO DE
- TROZOS(si/no) _____jornales para total papa semilla_____(F/P/T)
- PRODUCTO PLAGUICIDA CANTIDAD PARA EL TOTAL DE
- "PAPA SEMILLA"

PLANTACION

- ¿En que MES/Es realiza la plantación? _____
- ¿Que SISTEMA de PLANTACION utiliza?
- MANUAL: (si/no) Nº Operario(F/P/T)_____ Total jorn/ha _____
- MECANICA:(si/no). Nº Operario(F/P/T)_____ Propia o contr(P/C)
- Nº elementos plantadores_____ Total jorn/ha _____
- DISTANCIA ENTRE SURCOS:_____cm.
- ANCHO DE LAS LINEAS:_____cm.
- Nº de papas semillas por metro:_____

RLEGO

- Tipo de riego: _____ sin pendiente _____ con pendiente _____ %
- Indique en qué meses riega el cultivo, número de riegos en cada mes y la altura de la lámina de cada riego:

MESES de RIEGO	Nº RIEGOS/MES	ALTURA Lámina de C/Riego(cm)
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		

[illegible]

FERTILIZACION

-Indique si aplica FERTILIZANTES al cultivo:

TIPO DE FERTILIZANTE	MES	DOSIS/HA	IMPLEMENTOS (propios/contr)	MANO DE OBRA (Nº jornales/ha) (F/P/T)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

COSECHA, POSCOSECHA Y COMERCIALIZACION:

- ¿En qué MES/ES cosecha y la proporción promedio de cada mes?

-Especifique si vende la papa sobre el surco o realiza la totalidad de las tareas de cosecha y pos cosecha por su cuenta:_____

- Si realiza la totalidad de las tareas de cosecha y pos cosecha por su cuenta, indique:

	IMPLEMENTOS U OTROS ELEMENTOS (características, cantidad)	Nº oper (F/P/T)	M. DE OBRA (TOTAL JORN/ha)
COSECHA MECANICA (P/C)	_____	_____	_____
DAR VUELTA SURCO (P/C)	_____	_____	_____
JUNTAR	_____	_____	_____
AMONTONAR	_____	_____	_____
EMBOLSAR	_____	_____	_____

- ¿Vende toda la producción en forma inmediata a la cosecha o conserva una proporción para comercializar en otra época?_____

¿Cómo la conserva? _____

¿Que tareas e insumos utiliza para la conservación?

TAREAS	INSUMOS	CANTIDAD
_____	_____	_____
_____	_____	_____

¿En qué meses comercializa habitualmente el producto conservado y la proporción promedio de cada mes?_____

- Indique para los últimos 5 años, o de lo contrario para los años que recuerda, los datos del siguiente cuadro, especificando si hubo diferencias en la forma de entrega y calidad del producto.

MES	AGENTE a quién vendió (localiz.)	FLETE hasta lugar venta	PRECIO RECIBIDO ticipo,	FORMA DE COBRO comisiones, plazos, etc.)	DESCUENTOS (impuestos, etc.)
Año 1985					
Año 1986					
Año 1987					
Año 1988					
Año 1989					

- Si ha vendido a un intermediario ¿conoce cuál ha sido el mercado final de su producto?

AJO

- ¿Que tipo de CLON cultiva?_____
- ¿Cuántos años realiza este cultivo?_____
- ¿Qué tipo de SUELO utiliza?_____
- ¿Realiza ROTACIONES? Indique la secuencia normal de cultivos en la parcela donde incluye el ajo y la cantidad de años asignada a cada uno:_____

PREPARACION DEL SUELO

- Indique las LABORES que realiza para preparar el suelo:

TIPO Y Nº LABORES	MES	IMPLEMENTOS (propio o contratado)	M. DE OBRA (Nº JORNALES/Has) (F/P/T)

TAREAS PREVIAS A LA PLANTACION

- ¿Cómo obtiene el "AJO SEMILLA" ? Propio_____o comprado_____
- Si es producción propia, indique:
 - . Si posee lote especial para producción de "ajo semilla"_____
 - . Superficie del lote:_____has. Producción del lote_____Kg
 - . Tratamientos especiales del lote:_____
 - . Si no posee un lote especial, qué tipo de selección realiza para separar el ajo destinado a semilla:_____
 - . Como conserva el "ajo semilla" hasta la plantación:_____
- Si compra el "ajo semilla" indique:
 - . Tipo de certificación (seleccionado, libre virus, etc.)_____
 - . Agente a quien le compra y localización:_____
 - . Epoca de compra:_____
 - . Precio:_____
 - . Forma de pago:_____

- ¿Qué cantidad de "ajo semilla" utiliza para plantar la superficie asignada al cultivo comercial?

_____ Kg de "ajo semilla" para plantar _____ has de cultivo

- ¿Qué tareas de manejo del "ajo semilla" realiza antes de la plantación?

DESGRANE(si/no)_____jornales para total ajo semilla_____ (F/P/T)

CALIBRADO de

DIENTES(si/no) _____ jornales para total ajo semilla _____ (F/P/T)

TRATAMIENTO DE

DIENTES(si/no) _____jornales para total ajo semilla_____ (F/P/T)

PRODUCTO FLAGUICIDA

CANTIDAD PARA EL TOTAL DE

"AJO SEMILLA"

<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
--	--

PLANTACION

- ¿En que MES realiza la plantación?_____

- ¿Que SISTEMA de PLANTACION utiliza?

MANUAL: (si/no) Nº Operario(F/P/T)_____ Total jorn/ha _____

MECANICA: (si/no) N° Operario (F/P/T) _____ Propia o contr (P/C) _____

Nº elementos plantadores	Total jorn/ha
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6
7	7
8	8
9	9
10	10
11	11
12	12
13	13
14	14
15	15
16	16
17	17
18	18
19	19
20	20
21	21
22	22
23	23
24	24
25	25
26	26
27	27
28	28
29	29
30	30
31	31
32	32
33	33
34	34
35	35
36	36
37	37
38	38
39	39
40	40
41	41
42	42
43	43
44	44
45	45
46	46
47	47
48	48
49	49
50	50
51	51
52	52
53	53
54	54
55	55
56	56
57	57
58	58
59	59
60	60
61	61
62	62
63	63
64	64
65	65
66	66
67	67
68	68
69	69
70	70
71	71
72	72
73	73
74	74
75	75
76	76
77	77
78	78
79	79
80	80
81	81
82	82
83	83
84	84
85	85
86	86
87	87
88	88
89	89
90	90
91	91
92	92
93	93
94	94
95	95
96	96
97	97
98	98
99	99
100	100

DISTANCIA ENTRE SURCOS: _____ *cm.*

ANCHO DE LAS LINEAS: _____ cm.

Nº dientes por metro: _____

RIEGO

- Tipo de riego: _____ sin pendiente _____ con pendiente _____ %

- Indique en qué meses riega el cultivo, número de riegos en cada mes y la altura de la lámina de cada riego:

MESES de RIEGO	Nº RIEGOS/MES	ALTURA Lámina de C/Riego(cm)
----------------	---------------	------------------------------

[illegible]

CONTROL DE MALEZAS:

-Indique la cantidad de LABORES MECANICAS o MANUALES que realiza para controlar las malezas:

TIPO Y N° LABORES	MES	IMPLEMENTOS (propios/contratados)	MANO DE OBRA (N° jornales/ha)(F/P/T)

-Indique si utiliza HERBICIDAS:

TIPO DE HERBICIDA	MES	DOSIS/HA	IMPLEMENTOS (propios/contr)	MANO DE OBRA (N° jornales/ha) (F/P/T)

CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES:

- Indique que tipo de plagas y enfermedades se han presentado, durante los últimos 5 años y cuáles han sido sus consecuencias:

- Indique si utiliza algún PLAGUICIDA durante el ciclo del cultivo:

TIPO DE PLAGUICIDA	MES	DOSIS/HA	IMPLEMENTOS (propios/contr)	MANO DE OBRA (N° jornales/ha) (F/P/T)

FERTILIZACION

-Indique si aplica FERTILIZANTES al cultivo:

TIPO DE FERTILIZANTE	MES	DOSIS/HA	IMPLEMENTOS (propios/contr)	MANO DE OBRA (Nº jornales/ha) (F/P/T)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

COSECHA, POSCOSECHA Y COMERCIALIZACION:

- ¿En qué MES/ES cosecha y la proporción promedio de cada mes?

-Especifique si vende el ajo sobre el surco o realiza la totalidad de las tareas de cosecha y pos cosecha por su cuenta:_____

- Si realiza la totalidad de las tareas de cosecha y pos cosecha por su _____

cuenta, indique:

	IMPLEMENTOS U OTROS ELEMENTOS (características, cantidad)	Nº oper (F/P/T)	M. DE OBRA (TOTAL JORN/ha)
DESCALZAR	_____	_____	_____
ARRANCAR	_____	_____	_____
ACORDONAR	_____	_____	_____
ENGAVILLAR	_____	_____	_____
EMBALAR O	_____	_____	_____
ENRISTRAR	_____	_____	_____

- ¿Vende toda la producción en forma inmediata a la cosecha o conserva una proporción para comercializar en otra época?_____

¿Cómo la conserva? _____

¿Que tareas e insumos utiliza para la conservación?

TAREAS	INSUMOS	CANTIDAD
_____	_____	_____
_____	_____	_____

¿En qué meses comercializa habitualmente el producto conservado y la proporción promedio de cada mes?_____

- Indique para los últimos 5 años, o de lo contrario para los años que recuerda, los datos del siguiente cuadro, especificando si hubo diferencias en la forma de entrega y calidad del producto

MES	AGENTE a quién vendió (localiz.)	FLETE hasta lugar venta	PRECIO RECIBIDO ticipo,	FORMA DE COBRO comisiones, plazos, etc.)	DESCUENTOS (impuestos, etc.)
Año 1985					
Año 1986					
Año 1987					
Año 1988					
Año 1989					

- Si ha vendido a un intermediario ¿conoce cuál ha sido el mercado final de su producto?

VINEDOS Y FRUTALES

VINEDOS Y FRUTALES				
Año de implantación (indicar si hubo renovación en los últimos años)				
Cantidad total plantas				
Distancia entre líneas (metros)				
Distancia entre plantas (metros)				
Tipo de Variedad (pis y cosea)				
Valor actual estimado de la plantación. (fecha.....) (señalar si incluye tierra con riego)				
Estado general del cultivo (en establecimiento, retroceso, expansión)				
Causas del estado general				
En los últimos 5 años ¿alguna no cosecha? Causas				
Destino final del producto: consumo fresco o industria (localización)				
¿Dónde vende su producto? (en chacra, mercado, fábricas, etc.)				
Especificar en cada caso la forma de entrega: (granel, envasado, etc.)				
Agente a quien vende sus productos habitualmente (localización)				

VINEDOS Y FRUTALES

Época de venta más frecuente (% mes)

Recuerda los PRECIOS RE-
CIBIDOS en los últimos
5 años y la FORMA de
CUMPLIR

1925 (A/kg)

(anticipo, plazos)

1926 (A/kg)

(anticipo, plazos)

1927 (A/kg)

(anticipo, plazos)

1928 (A/kg)

(anticipo, plazos)

1929 (A/kg)

(anticipo, plazos)

¿Se hacen algún DESCU-
ENTO sobre estos precios
en concepto de fletes,
impuestos, comisión,
etc.? (SI/NO) (%)

¿Ha recibido PRECIO DI-
FERENCIAL (mayor o menor
) por calidad, tamaño,
época, etc.?
Indicar causa y año.

FRUTAL:						AÑO 1	
LABORES ANUALES DURANTE EL CICLO DE IMPLANTACION:							
LABORES	MES	I N S U M O S		I M P L E M E N T O S		MANO OBRA	
		TIPO	DOSIS/HA	TIPO	PRO/CONT	F/P/T	JOR/HA
PREPARACION DEL SUELO:							
PLANTACION:							
PODA:							
CONTROL DE MALEZAS:							
CONTROL PLAGAS:							
RIEGOS (HORNES Y ALTURA EN CM)							
OTROS:							

FRUTAL: AÑO 2
en adelante

LABORES ANUALES DURANTE EL CICLO DE INFLANTACION:

LABORES	MES	I N S U M O S		I M P L E M E N T O S TIPO	PRO/CONT	M A N O O B R A	
		TIPO	DOSIS/HA			F/P/T	JOR/HA
FODAS:							
CONTROL MALEZAS:							
CONTROL ENFERMEDADES:							
CONTROL PLAGAS:							
FERTILIZACION:							
RIEGOS: (Nº MES Y ALTURA EN CM)							

FRUTAL:
 LAPORES ANUALES DURANTE EL CICLO DE PRODUCCION:

LABORES	MES	I N S U M O S		I M P L E M E N T O S		M A N O O B R A	
		TIPO	DOSIS/HA	TIPO	PRO/CONT	F/P/T	JOR/HA
RODAS:							
CONTROL MALEZAS:							
CONTROL ENFERMEDADES:							
CONTROL PLAGAS:							
FERTILIZACION:							
RIEGOS (DÍAS Y ALTEZA EN CM)							
COSECHA:							
POSOCOSECHA:							

OTROS CULTIVOS ANUALES

CULTIVOS

Tipo de variedad				
Cantidad de años que realiza el cultivo				
Estado general del cultivo (en estancamiento, retroceso, expansión)				
Causas del estado general				
Destino final del producto: consumo fresco o industria (localización)				
¿Dónde vende su producto? (en chacra, mercado, fábrica, etc.)				
Especificar en cada caso la forma de entrega: (granel, envasado, etc.)				
Agente a quien vende sus productos habitualmente (localización)				
Época de venta más frecuente (% mes)				
Recuerda los PRECIOS RECIBIDOS en los últimos 5 años y la FORMA de COBRAR				
1985 (A/kg)				
(anticipo, plazos)				
1986 (A/kg)				
(anticipo, plazos)				
1987 (A/kg)				
(anticipo, plazos)				
1988 (A/kg)				
(anticipo, plazos)				
1989 (A/kg)				
(anticipo, plazos)				

OTROS COSTOS ANUALES

CULTIVOS

¿Se hacen algún DESCU-
ENTO sobre estos precios
en concepto de fletes,
impuestos, comisión,
etc.? (SI/NO) (%)

¿Se percibe PRECIO DI-
FERENCIAL (mayor o menor)
) por calidad, tamaño,
época, etc.?
Indicar causa y año.

CULTIVO ANUAL: _____

LAORES	MES	I N S U M O S		I M P L E M E N T O S		M A N O O B R A	
		T I P O	D O S I S / H A	T I P O	P R O / C O N T	F / P / T	J O R / H A
ALMACIGO:							
PREPARACION DEL SUELO:							
TRANSPLANTE/SIEMBRA:							
CONTROL DE MALEZAS:							
CONTROL FLAGAS:							
FERTILIZACION:							
RIEGOS (DÍAS Y HOURS EN C/D)							
COSECHA/POSCOSECHA:							

ANIMALES

- Cantidad de vacunos de cada categoría y raza: _____

- Cantidad de porcinos de cada categoría y raza: _____

- Cantidad de aves: _____

- Potreros: (has) _____

- Tipo de Pasturas: _____

- Instalaciones disponibles: (tipo, cantidad, tamaño) _____

- Forraje comprado: (cantidad, tipo, precio, fecha) _____

- Atención veterinaria (causa, costo, fecha) _____

- Productos veterinarios: (cantidad, tipo, precio, fecha) _____

- Animales comprados (cantidad, tipo, precio, fecha) _____

GASTOS GENERALES

	MONTO ANUAL(*)	FECHAS DE PAGO
- Impuestos Nacionales:		
- Impuestos provinciales:		
- Impuestos municipales:		
- Tarifas:		
- Patentes:		
- Seguros:		
- Otros:		

(*)Especificar años para los cuales tiene registro

INGRESOS OBTENIDOS FUERA DEL PREDIO

- Como CONTRATISTA de LABORES (tipo, fecha, ingreso obtenido): _____

- Renta (tipo de bien, valor, lugar de inversión, mes en que se percibe, monto percibido, fecha): _____

- Jubilación (de quién, Caja, monto percibido, fecha, regularidad): _____

- Otros: _____

G E S T I O N

- ¿Es socio de COOPERATIVA? ¿De cuál? ¿Participa en la dirección, está satisfecho con su funcionamiento, qué espera que hagan?

- Detalle las diferencias que ha observado en la VENTA de sus PRODUCTOS a la COOPERATIVA con respecto a un agente privado:

- Detalle las diferencias que ha observado en la COMPRA de sus INSUMOS a la COOPERATIVA con respecto a un agente privado:

- ¿Qué otros beneficios obtiene de la COOPERATIVA?

- ¿Es socio de ORGANIZACION de PRODUCTORES? ¿Cuál? ¿Qué función tiene en ella, qué beneficios obtiene, qué espera?

- ¿Recibe ASISTENCIA TECNICA, de quién, para qué, cuando y costo?

- ¿Cuáles considera las principales LIMITANTES de su explotación?

- Si aumenta la OFERTA de AGUA ¿Qué CAMBIOS introduciría en su explotación?_____

.Expansión de las actuales actividades ¿Cuál/es de ellas?_____

.Introducción de nuevas actividades ¿Cuáles?_____

.Introducción de nuevas tecnologías ¿Cuáles?_____

- ¿Qué tipo de INSTALACIONES o MEJORAS le hacen falta y por qué?_____

- ¿Qué tipo de MAQUINARIAS le hacen falta y por qué?_____

- ¿Piensa que sería conveniente la instalación de un MERCADO CONCENTRADOR de FRUTAS y HORTALIZAS en la zona y por qué?_____

- ¿Una PLANTA DE ACONDICIONAMIENTO de FRUTAS y HORTALIZAS para exportación?_____

- ¿Una PLANTA de INDUSTRIALIZACION de FRUTAS y HORTALIZAS?_____