

O/F. 311
S 11 pla

41 723

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES



PLAN ESTRATEGICO DE RIO COLORADO

Informe Final

ARQ. ENRIQUETA SAGASTIZABAL
LIC. GUILLERMO GENTA
ING. AGR. NORMA PAZ
ING. AGR. WALTER NIEVAS

25 de Marzo de 1999

Nota aclaratoria

El presente Informe Final responde al cumplimiento de los términos contractuales, estimándose que configura una primera aproximación a los contenidos del Plan Estratégico, que se perfeccionará en la próxima etapa planteada por la Provincia.

Esto se deriva de los desajustes producidos principalmente en la incorporación al equipo de la contraparte local, que en el caso de Río Colorado se produjo cuatro meses después de lo previsto (es decir concluido el plazo contractual para la elaboración del Diagnóstico y dos meses antes de la fecha fijada para la entrega del Informe Final).

Esta situación afectó directamente la marcha del trabajo, por la metodología planteada que basaba su estrategia participativa y la obtención de la información desagregada de la localidad en una activa participación de los colaboradores provinciales, tanto por los plazos fijados cuanto por considerar clave el rol de éstos en la inserción con la comunidad local.

En el entendimiento de que recién ahora se ha afiatado el funcionamiento del conjunto de los responsables de llevar adelante la formulación e instalación del Plan Estratégico en la comunidad, confiamos que podrá encararse la segunda etapa del estudio planteada por la Provincia, que completa y perfecciona la presente propuesta.

PLAN ESTRATEGICO DE RIO COLORADO

El Plan Estratégico es el instrumento marco que partiendo de un análisis y diagnóstico de la situación actual así como de la determinación de los escenarios futuros posibles y deseables planifica integralmente el desarrollo económico, social y territorial de la región

Para ello fija objetivos a corto y mediano plazo y define las estrategias que permiten el logro de estos objetivos mediante la optimización del uso de los escasos recursos disponibles en los puntos críticos y con la suficiente capacidad transformadora como para instalar en el área los procesos de desarrollo.

Las características que más lo diferencian de los planes tradicionales son:

- ser fundamentalmente un Plan de Acción que se focaliza en los factores críticos,**
- poner el acento en la utilización de análisis cualitativos,**
- basarse en el consenso y la participación de los actores sociales en cada etapa del mismo**
- La cooperación y solidaridad público/privado y el compromiso del conjunto de la comunidad con las transformaciones planteadas son pilares fundamentales para llevar adelante la ejecución del Plan.**

El Plan surge en Río Colorado como producto de una toma de conciencia de una agudización de la crisis económica y de

calidad de vida por las nuevas condiciones impuestas por la globalización de la economía, que se suman a las derivadas del agotamiento o declinación de la base económica del área, con su consecuente impacto en el ánimo colectivo de la comunidad que habita en ella.

Sin embargo y como reacción a la misma surge una voluntad conjunta y un consenso de los ciudadanos, en especial de sus dirigentes, de enfrentar esta realidad, transformando de manera eficaz su base económica y sus condiciones sociales, culturales, físicas y de calidad de vida en general.

Es importante que el Plan surja desde lo local, en el espacio donde se desarrolla la vida cotidiana de sus habitantes, invirtiendo el sentido tradicional del planeamiento desde las escalas más amplias de lo provincial o lo nacional, dado que la metodología participativa es inherente al plan estratégico desde la propia gestación del diagnóstico hasta el consenso de las propuestas estratégicas y la ejecución de las acciones que estas conllevan.

La metodología participativa es uno de los aspectos más delicados y sensibles para la eficacia del proceso, en relación a las combinaciones del qué, cómo, cuándo y con quienes de cada etapa, teniendo en cuenta además que en la misma sociedad conviven sectores dinámicos, modernos, con ideas de avanzada, permeables al cambio; con sectores conservadores, retardatarios, refractarios a cualquier innovación, descreídos, y que de ella depende en gran medida el éxito del Plan.

El Plan Estratégico de escala local es una experiencia cada vez más generalizada que contribuye a consolidar la importancia de los municipios, y posibilita una estrategia de asociación con otros municipios con similares condiciones o necesidades.

En ese sentido, como se verá Río Colorado, que configura una sola unidad urbana con el municipio pampeano de La Adela, es parte de un área mayor configurada por el noreste de Río Negro, el sudeste de La Pampa y el sudoeste de Buenos Aires.

Existía un consenso generalizado acerca del estado de situación actual del área, puramente fáctico, entre los sectores más progresistas, y una serie de propuestas como respuesta a la crisis atomizadas e inorgánicas que o bien se anulan entre sí o resultan ineficaces por resultar aisladas de una estrategia global de transformación, que es necesario ponderar, integrar y articular a través del Plan.

Estos datos fueron recogidos a través de entrevistas a informantes calificados y sucesivas reuniones de grupo mantenidas con la participación de numerosos actores sociales.

Para el desarrollo del trabajo contamos con el valioso aporte del equipo local conformado por los Ings. Agrs. Norma Paz y Walter Nievas, quienes a pesar de haberse incorporado cuatro meses después de la fecha prevista hicieron un aporte fundamental para el cumplimiento de la etapa, además del de su experiencia y conocimiento de la zona.

De la larga lista de participaciones que se detalla en hoja aparte merece destacarse la coordinación local y permanente apoyo brindado por el Sr. Delegado Provincial de Economía Dr Santos Ambrosetto y del Sr. Intendente Municipal y todo su gabinete.

Contamos además con el importante respaldo de Secretario de Producción de la Provincia de Río Negro Lic. Marcelo Santos, del Director General de Programación Económica Sr. Angel Vainstein y de los técnicos y directivos del Consejo Federal de Inversiones.

Nuestro agradecimiento por la colaboración prestada a:

Cdra. Adela Gambino de Prates incorporada en el mes de marzo por la Municipalidad a las tareas del equipo

Dr. Marcelo Sili Director de Planificación de la Pcia de Río Negro y a los técnicos de dicha dirección

Ing. Agr. Julio Klink Técnico Cooperativa Productores

Contador Edison Caballero

Srtas. Nelly y Noelia Diez. Productoras

Ing Agr. Rafael de Rossi INTA Río Colorado

Sr Edgardo Ferroni Consorcio de Riego Salto Andersen

Ing. Agr. Carlos Brzozowski. Técnico

Horticultores de la zona

Padre Gabriel Landesa

Srta. Claudia Klein

Sr. Roberto Tesei. Tesorero del Consorcio Salto Andersen

Cdor. Angel Salvador Cali. Gerente de la Cooperativa de Electricidad y Anexos de RC Ltda.

Sr. Oscar Mansilla. Jefe de Servicio de ARSE

Sr. Jorge Vendramini. A cargo Gerencia Banco La Pampa RC

Sra. Susana Barbatti. Gerente Banco Río Negro RC

Sr Armando Cescato Gerente Banco Nación RC

Sr Daniel Ferroni. Presidente del Consejo Deliberante

Srta. Raquel Goñi

Sra. Marta Mayo. Legisladora

Sr. Oscar Suarez Inspectoría de Trabajo de RC

Sr Jorge Ferraroti Técnico del INTA

Sr Nestor Albizu. Productor ganadero

Sr. Gerente y Sr.Presidente del Consejo de Administración de la
Cooperativa de Industrialización, Transformación y Comercia
lización de la Colonia Juliá y Echarren

Sres. Presidente, Secretario, Tesorero, y administrativa de la
Cámara de Industria y Comercio

Sr. presidente de la FUDELCO

Productores frutícolas de la zona

Lic. Ramón Palmieri

Prof. Susana Olivi. Directora del Instituto de Formación Docente

Dirección de Programación Educativa de la Pcia de RN

Secretaría Técnica de Estadística Educativa de RN

Sr. Rubén Etulian. Gerente de Camuzzi Gas del Sur S.A.

Sr. Fernando Cellaro, directivo de la firma SHOAP S.A.

Sr. Juan Benini. Directivo de Nexonet S.A.

Sr. Darío Schibbelbein. Directivo de Distrosoft Computación S.A.

Sr. Gerente de la Cooperativa Obrera de RC

Sr. Gregorio Honrador, líder productivo del Programa de Apoyo al
Desarrollo Productivo

Y toda la comunidad de Río Colorado

PROVINCIA DE RIO NEGRO

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO DE RIO COLORADO DIAGNOSTICO

La localidad de Río Colorado, localizada sobre la margen izquierda del río, en el límite con la provincia de La Pampa, es el centro de un amplio entorno cuyo territorio comparte la jurisdicción de la provincia de Río Negro a la que pertenece con la de La Pampa y Buenos Aires.

Situada en el ángulo noreste de Río Negro, conformando un sólo espacio urbano con la localidad de La Adela de La Pampa, la microregión incluye la colonia Julia y Echarren y extiende su área de influencia al conjunto del departamento de Pichi Mahuida de dicha Provincia, al territorio sureste de La Pampa y el suroeste de la provincia de Buenos Aires en el entorno de Bahía Blanca.

Los centros de referencia de mayor jerarquía son externos al ámbito provincial.

Hitos Históricos

Como datos significativos para los objetivos del presente estudio se consignan los hitos relevantes en el desarrollo del área, ya que configuran el escenario base sobre el que se apoya cualquier propuesta de futuro.

- **Período de 1885 a 1897**

La configuración del territorio y de su localización estratégica

Al inicio del período, el Estado paga el empréstito con que financia la Campaña al Desierto con certificados válidos de propiedad por tierras del entorno nordeste del Río Colorado en el marco de la Ley de Fronteras.

Al mismo tiempo por la Ley de Premios Militares iguales donaciones son hechas a los militares que se destacaron en dicha campaña en distintas localizaciones y tamaños según el rango, dentro de la misma área.

Entre 1895 y 1897 se efectúan remates de tierra para colonizar y con esta sucesión de acciones se configuran grandes propiedades con importantes superficies improductivas por la ausencia en la zona de sus dueños

Sin embargo en 1897 llega el tren a Río Colorado. Al diseñar el recorrido de la línea del Ferrocarril Sur a Neuquén, la empresa determina que el trazado desde Bahía Blanca alcance el Río Colorado y recorra la mejor parte de su valle para pasar luego por el valle Medio y Alto del Río Negro.

Se visualizaba ya entonces su ubicación estratégica y se la consideraba como un área sumamente promisoría en la que existían establecimientos dedicados a la cría de ganado preferentemente ovino; buenas pasturas, clima templado, abundante agua y lluvias lo que le otorgaba importantes ventajas comparativas con respecto a las mesetas que se extendían más al sur.

Pero en ese momento la zona estaba escasamente poblada , existían numerosos intrusos y una parte significativa de las tierras aún no había sido puesta en producción.

- **Período de 1897 a 1920**

Consolidación del centro urbano y de la actividad productiva de su entorno

Con la presencia del ferrocarril se hizo conveniente poner en producción la tierra, lo cual no implicó la venta de la misma sino su arrendamiento o la explotación por parte de los encargados.

A partir de 1900 se alambran las propiedades previa mensura de las mismas, se levantan las construcciones necesarias para las actividades pecuarias y viviendas.

La actividad principal sigue siendo la cría extensiva del ovino y el área llega a tener el mayor número de cabezas de ese ganado en el norte de la Patagonia. Se había iniciado ya su larga tradición pecuaria.

En 1901 se oficializó el pueblo de “Buena Parada, Estación Río Colorado como cabecera del distrito de Adolfo Alsina¹ con Municipalidad, comisaría, juzgado de Paz y Oficina de Correos y Telégrafos y algunas almacenes en ambas orillas del río, sobre un amanzanamiento de 625 Has. al este de las vías del

¹ Cuando se redetermina la división administrativa del país en 1915 se crea el departamento de Pichi Mahuida sobre la base - con algunas modificaciones - del anterior distrito Adolfo Alsina del Departamento de Pringles.

ferrocarril loteado por la firma Pedro y Antonio Lanusse y Olaciregui de Bahía Blanca, dueña de las tierras.

La estación propiamente dicha quedaba dentro de las 20.000 Has. de los hermanos Eugenio y Jorge Burnichón que destinaron las 700 Has alrededor de la estación para ser subdivididas y loteadas en 108 manzanas configurándose otro pueblo y sumando población aglomerada al área.

Fue este último, el pueblo que más empuje tendría al beneficiarse de su proximidad con el ferrocarril y del puente carretero que se construyó en 1909 al norte de la estación y quedar Buena Parada muy afectada por la inundación de 1915.

“La estación, dotada de instalaciones adecuadas para la recepción de frutos y mercaderías, agrupa los establecimientos específicos derivados de las actividades terciarias. Son fondas, galpones, una carpintería y herrería para la reparación de carros, almacén de ramos generales, viviendas para el personal.

Hacia el sur, frente a la gran playa ferroviaria se asientan las oficinas de conocidas firmas de Bahía Blanca y Buenos Aires, para atender todo lo relacionado al transporte y comercialización de la producción.

Frente a la estación está el hotel... de donde parte la galera...encargada de llevar la correspondencia y pasajeros a Patagones pasando por Pringles.

De aquí irradia también el servicio de correo y mensajerías hacia Paso Alsina y Conesa, abarcando la

amplia zona rural y poblaciones vecinas no beneficiadas con el tendido de las redes”²

La calidad de los suelos y las lluvias relativamente abundantes hicieron que hacia el sudeste de la estación , y alrededor de la misma la agricultura empezara a practicarse en explotaciones pequeñas.

Hacia 1910 había alrededor de 600 has plantadas con alfalfa y 18 con hortalizas, vid y frutales.

Más alejadas del pueblo una compañía inmobiliaria adquiere 6.500 has que empareja e irriga por bombeo. En ellas se plantan vides que van a dar origen a un establecimiento vitivinícola de gran prestigio: Bodegas y Viñedos Lutecia más conocido por Nazar Anchorena S.R.L. que fue la firma que finalmente la adquirió y mantuvo hasta su cierre.

- **Período de 1920 a 1955**

Instalación del riego. Desarrollo y diversificación de la base productiva del área

En 1920 surge la colonia Juliá y Echarren con la tierra parcelada en chacras que fueron dotadas de un sistema de riego con bocatoma a 10 Km aguas arriba del Río Colorado que se construyó entre 1921 y 1924, la que en 1925 pasó a ser administrada por los propios regantes.

² Pulita, 1971, pag 84 en Vapñarsky, Pueblos del Norte de la Patagonia

La bodega de Lorenzo Juliá fue la primera agroindustria del área.

Las chacras eran compradas con créditos muchos del Banco Hipotecario nacional y los primeros colonos eran mayoritariamente españoles, correspondiéndose con la gran ola inmigratoria de aquellos años

Hacia 1930 se había iniciado ya el cultivo de manzanas y peras, pero numerosos colonos sentían los efectos de la crisis y se hizo imposible mantener el sistema de riego el que en 1940 pasó a manos de la Intendencia General de Riego (Dirección General de Irrigación).

En 1933 fue creada la Cooperativa de Producción

En 1934 se instala una planta procesadora de tomate que cerró dos años después por falta de competitividad

En 1940 había cuatro bodegas y dos aserraderos; en 1955 ocho bodegas y ocho aserraderos.

- **Período de 1955 a 1980**

Auge y Crisis

En 1955 se provincializa el territorio de Río Negro y las nuevas autoridades asumen en 1957.

En aquel mismo año se termina de construir el dique regulador del caudal del río Colorado y se inicia la construcción de nuevos canales para ampliar el área irrigada

La zona particularmente la colonia de Juliá y Echarren se había convertido ya en un área con una intensidad de cultivo mayor que en las más avanzadas del Alto Valle.

En 1971 había en el área trece bodegas, surgen varias asociaciones de productores y la población del área crece marcadamente.

Pero al final de la década comienzan a aparecer los síntomas del proceso de deterioro de la base productiva: la compartimentación de las parcelas, la crisis del sector, las transformaciones de la economía regional y mundial en general, colocaron al productor frutícola de la zona en las antípodas del inicio, en un estado de situación cuyas características y causas persisten en la actualidad y que se describen en el presente diagnóstico.

BASE SOCIOCULTURAL

1. Perfil sociocultural

Características Generales

Río Colorado centró su crecimiento y desarrollo en dos actividades primarias centrales: la fruticultura en zonas de riego y la ganadería extensiva en el resto del éjido particularmente en áreas de bosque.

Los pobladores del área tienen algunas pautas culturales comunes,³ pero en general su vida cotidiana está muy relacionada con la

³ "Río Colorado, Procesos sociales y culturales".

actividad económica que la sostiene y tiene características muy diferenciadas.

Entre los rasgos comunes se encuentra el de la pervivencia de lazos del tipo de familia extensa o linajes, a pesar que es común que la familia nuclear viva en viviendas separadas.

En 1997, 90 apellidos de la guía telefónica correspondían a 720 usuarios . Estas familias o linajes están asociados a la propiedad de una o más chacras si se dedican a la fruticultura, o de uno o más campos si su actividad central es la ganadería.

Los linajes se suelen corresponder con las familias inmigrantes de principio de siglo que le dieron origen, en los que se valoraban fuertemente la solidaridad creada por los vínculos de parentesco, actitud que se conservaba hasta hace poco, con mayor o menor intensidad. Después de tres generaciones, las familias han crecido, su estructura se ha complejizado y aparecen la lejanía o la ajenidad de sus miembros más jóvenes.

A pesar de ello la comensalía es un lazo de cercanía que subsiste con fuerza . Es decir que los miembros de una gran familia que viven nucleados en unidades independientes comparten comidas con la generación anterior con una frecuencia mayor que una semana.

Esto permite establecer una red de comunicaciones interfamiliar y una interacción importante entre las distintas generaciones.

Las festividades familiares y las de egresados del nivel medio, mantienen los encuentros y las relaciones a ese nivel, así como la pertenencia a confesiones religiosas generan a veces contención y solidaridad.

Vida Cotidiana

En cuanto a la vida cotidiana de las familias que dependen de distintas actividades económicas las diferencias son marcadas:

En la explotación frutícola la mayoría de las familias residen en la chacra. La actividad es intensiva y la atención permanente. Trabaja el jefe de familia sólo o con algún peón o por épocas con toda la familia. Se desarrolla fundamentalmente en torno a la producción de la manzana, en menor proporción de la pera y frutales de pepita. Históricamente la manzana adquiere un valor emblemático para aquellos inmigrantes tanto de origen español como italiano que debieron a ella las posibilidades de una vida digna no exenta de comodidad y capacidad de progreso.

El ocio y la recreación ocupan un lugar muy reducido en la vida cotidiana de la familia circunscripta generalmente a festejos de acontecimientos importantes para la misma.

El compartimentación de las parcelas, la crisis del sector, la transformaciones de la economía regional y mundial en general, colocaron al productor frutícola de la zona en las antípodas del inicio, sin capacidad de transformación de su actividad según los nuevos requerimientos de la época tanto por la carencia de capital como por las actitudes refractarias a un cambio que no se visualiza como necesario y benéfico, en tanto en cuanto no se cuenta con ejemplos demostrativos de tal posibilidad. Se evalúa así que se trata de una coyuntura que podrá superarse si se restablecen las condiciones anteriores de los factores productivos.

Esto trae como consecuencia un permanente drenaje de recursos humanos en particular los más jóvenes que no ven en la actividad a la que se consagraron sus padres, ninguna capacidad de generar futuros diferentes a la decadencia que presentan hoy en día.

Numerosas fincas han sido abandonadas por los mayores que han cerrado toda expectativa de cambio, con el consiguiente desaliento y desmoralización. La mayoría de los que aún permanecen presentan una situación socioeconómica crítica de carácter involutivo.

Sólo un pequeño número de productores han comenzado a dedicarse a la horticultura.

En el resto del territorio no regado se localiza la otra actividad económica de relevancia en la actual producción de la zona: la ganadera, formando parte del extremo sudeste de la pampa húmeda y como el área rionegrina ganadera por excelencia.

Pero la vida cotidiana de los propietarios de las fincas ya no transcurre en el campo. Hace más de tres décadas se inició el traslado de las familias al centro urbano, las que se desplazan hasta él durante las vacaciones o algunos fines de semana.

Las tareas que conlleva la explotación ganadera extensiva se realizan con puesteros .

Pero algunas de ellas dan lugar al encuentro, el trabajo y el festejo conjunto de amigos y vecinos como la marcación y castración de terneros que terminan con asado y vino. También se suele utilizar las instalaciones del campo para el festejo de grandes acontecimientos familiares especialmente significativos y con numerosos invitados.

Las mayores dificultades de esta actividad están descriptas más adelante pero podrían sintetizarse en que estando la forma como se desarrolla (extensivamente) altamente condicionada por el

régimen de lluvias y la calidad de las pasturas, la rentabilidad es baja.

Sin embargo el productor ganadero, es consciente del diagnóstico actual del sector y está ya buscando alternativas para revertir las condiciones actuales de la actividad, con una actitud que resulta de suma importancia para cualquier propuesta transformadora: la de plantear soluciones en un marco territorial más amplio que el local, de alcances regionales entendiendo por tales a los vínculos generados por la posibilidad real de articulación de los distintos factores de la actividad económica del área configurada.

2. Factores Socioculturales con potencialidad obstaculizadora

Entre los llamados obstáculos culturales se encuentran en el área los siguientes:

- El sentido de carga y de esfuerzo que tiene en general el trabajo sin ningún tipo de valoración laboral , lo cual bloquea la creatividad necesaria para afrontar situaciones nuevas y transformadoras , la fantasía y el disfrute de una reconversión que exige reorganizar el trabajo y rediseñar la tareas
- La abrumadora mayoría de varones entre las categorías de patronos y trabajadores por cuenta propia, mientras que lo común es que las mujeres se dediquen a las tareas domésticas de su propia casa o estén en las categorías de servicio doméstico y trabajador familiar sin remuneración fija.

Sin embargo es muy importante el papel de la mujer en los procesos de transformación a plantear, ya que de hecho ha comenzado a desempeñar roles activos para la promoción del

cambio a través del movimiento “mujeres en lucha” en el que han aparecido con mucho protagonismo frente a la desmoralización y abatimiento que caracteriza a la actitud actual de muchos productores del área y asumiendo formas imaginativas de acción.

- Las dificultades para trabajos grupales o para la conformación de liderazgos del ser pocos y conocerse mucho y por tanto arrastrar largas historias de desentendimientos personales que entorpecen la posibilidad de un trabajo positivo hacia la transformación planteada si se mantienen estas características sin aperturas.

Los sistemas de rumoreo instalados en las conversaciones de mostrador, entre concurrentes a una celebración, transmisiones interfamiliares, etc. pueden sabotear cualquier intento de cambio mediante el desprestigio del grupo promotor o de los participantes del mismo.

- Está poco desarrollada la cultura política de la sociedad local, de tal manera que en estos rumores se mezclan además historias personales individuales y domésticas con las que corresponden a las actuaciones de los diversos actores propias de su cargo por mandato del conjunto social.
- En la comunidad hay personas o instituciones que ejercen liderazgos defensivos es decir no con el aporte de ideas y proyectos sino con el permanente rechazo a cualquier política o transformación planteada.

Desde la década del 90 se ha acentuado la presencia de liderazgos defensivos nuevos a través de los medios de comunicación social, como conductor de espacios o usuario reiterado de ellos y a la oposición y crítica sistemática se le ha

agregado la articulación de distintos planteos de protesta no acompañados por una proposición determinada.

- Los niveles de participación y debate son reducidos. En la elección de autoridades y representantes de las instituciones son comunes las listas únicas.

3. Factores Socioculturales favorecedores

- Existen asociaciones y entidades intermedias con capacidad para configurarse como posibles agentes de los cambios a plantear y una fuerte presencia del INTA como apoyo técnico.

- Pero no sólo en lo institucional formalizado pueden encontrarse recursos humanos para el cambio. Existen “bolsones de recursos humanos desaprovechados”

La puesta en marcha de un proceso de transformación puede reinsertar en la sociedad personas con pautas y saberes favorables para trabajar por el desarrollo local y regional como los retirados en edades tempranas, profesionales, jóvenes escolarizados, egresados de nivel medio, etc. que la propia sociedad puede reconocer como actores de esta cultura.

Sin olvidar el papel fundamental que ya está empezando a cumplir la mujer en esa transformación.

- Un sentido localista tenue de identidad barrial y del pueblo y un cierto sentido de comunidad que pueden ser potenciados para desarrollar un mayor sentido de pertenencia. La construcción de ese sentido podría operar como refuerzo de la construcción de un futuro común.

- Los ámbitos formales y no formales que permiten la comunicación y el tiempo compartido han sufrido un proceso de deterioro que no ha afectado sin embargo un rasgo cultural generalizado: la vocación para el encuentro interpersonal en pequeños grupos de afinidad que posibilita la escala de la ciudad.

La presencia de espacios apropiados para estos encuentros, favorecedores de la convivencia, el consenso y el debate en los que se pueda actuar de manera contrapuesta al “rumoreo” y aportar energías para el cambio sería de gran importancia para el desarrollo de los objetivos del Plan..

- Un perfil empresarial más moderno puede encontrarse en la cooperativa de producción y en los establecimientos industriales de la zona.
- El área cuenta también con fuerzas progresistas dentro del sector que se nuclean en sociedades intermedias que se constituyen en pilares fundamentales sobre los que apoyar las posibilidades de reversión y transformación con que cuenta Río Colorado.

En síntesis, en los procesos sociales y culturales del área hay una fuerte vigencia de algunas pautas tradicionales retardatarias del cambio pese a lo cual es posible encontrar un sector de la sociedad local en los ámbitos formales e informales, moderno con capacidad de movilización e impulso de cambio.

BASE TERRITORIAL

Población/Centro Urbano

El centro urbano de Río Colorado en el departamento de Pichi Mahuida tenía, según el Censo de Población y Viviendas de 1991, 12.900 habitantes, conjuntamente con la Colonia Julia y Echarren localizada en el entorno inmediato y dentro del área de riego (867 habitantes en 1991)

De este total la proporción de hombres y mujeres es muy similar, ya que 6.436 eran varones y 6.464 mujeres.

Dado que el total del departamento era de 13.414 la población localizada en área urbana alcanzaba a un 96% del total

Con respecto al Censo de 1980 registra un incremento de 5.539 personas en esos diez años, muy elevado respecto del crecimiento total del departamento que aumentó su población en 2.179 personas. Es decir que los habitantes urbanos pasaron de constituir un 66% del total departamental en 1980 a un 96% en 1991, evidenciando la tendencia creciente en el período de traslado de la residencia del núcleo familiar del campo a la ciudad siendo este proceso mucho más significativo que el crecimiento intercensal total de la población.

Aunque no se cuenta con los datos numéricos para confirmarla, la hipótesis generalizada es la de que al final del período se inicia ya el proceso de decrecimiento por emigración particularmente de la población más joven y en edad activa.

La evolución de la población puede observarse en el siguiente cuadro:⁴

POBLACION	AÑOS					
	1970		1980		1991	
RIO COLORADO						
URBANO ⁵	5670		7361	66%	12900	96%
RURAL ⁶	3821		3874	34%	514	4%
TOTAL DEPARTAMENTO	9491		11235	100%	13414	100%

La localidad rionegrina integra un centro urbano compuesto que se extiende sobre la provincia de La Pampa con la de La Adela, con la que se halla unido sin solución de continuidad, por lo que en realidad su rango poblacional supera estas cifras.

En su entorno inmediato a unos 15 Km. se localiza la colonia Juliá y Echarren en la zona de riego unida con el centro de Río Colorado por transporte urbano de pasajeros.

El casco urbano también es recorrido por transporte colectivo, en el centro del cual se hallan localizadas las dependencias públicas más importantes, la plaza, la iglesia, el centro cívico administrativo en general.

El área más antigua tiene su centro en la estación de ferrocarril alrededor de la cual hay algunos lugares de encuentro como

⁴ Fuente: INDEC Censos Nacionales de Población y Vivienda 1970/80 y 91 y elab. propia.

⁵ Ejido urbano más Cnia. J. y Echarren

⁶ Pobladores de los campos ganaderos de Pichi Mahuida

restaurante, café y un hotel . De la plaza principal parte el eje más comercial con algunos café y casa de comida.

La relevancia en la vida cotidiana de los distintos sectores de la ciudad se fue modificando según los cambios que se operaron en la importancia de sus actividades económicas de base.

Al principio como se ha dicho, fue la estación de ferrocarril con el hotel enfrente sobre la Calle San Martín, en el que los huéspedes de entonces eran viajeros de comercios, empleados nacionales (bancarios, maestras, etc.) y muchos ganaderos que no tenían residencia permanente en el pueblo.

Luego, cuando se construyó la Ruta 22, hubo un desplazamiento natural de la hotelería a los costados de la misma, quedando algunos en el caso urbano, y en uno de ellos empezó a funcionar la Terminal de Omnibus de larga distancia que luego fue reemplazada por el edificio y localización actual.

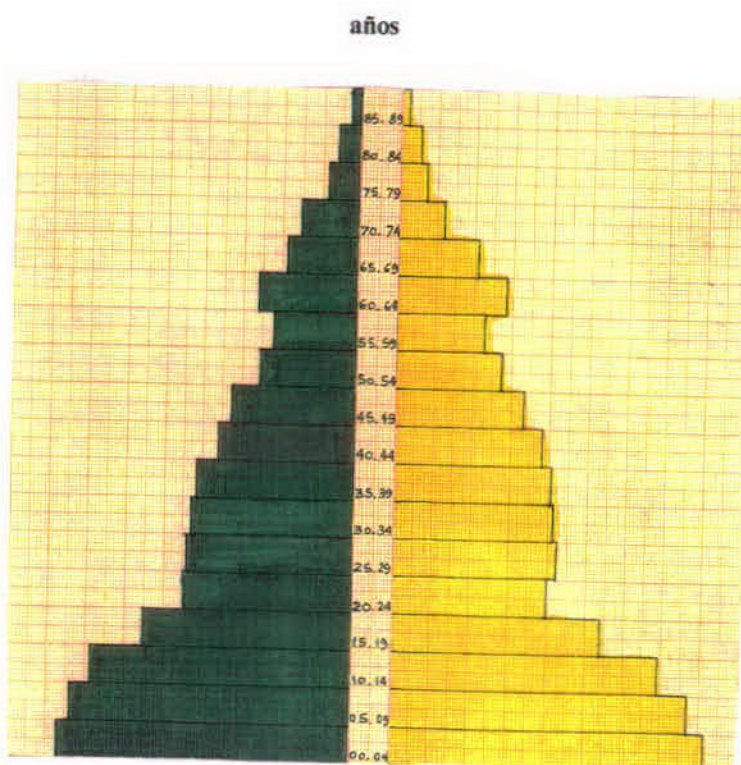
Ninguno de los lugares que configuran hitos urbanos, actuales o pasados, tiene enfatizado ningún rasgo identificador de la historia y la cultura de Río Colorado , como tampoco lo tiene el área de entrada al pueblo y la terminal de ómnibus cuya riqueza fundamental se circunscribe al paisaje natural fuertemente impactante para el viajero que llega desde Buenos Aires y entra en la Patagonia cruzando el río Colorado.

Se percibe su carácter inicial de centro de servicios del área rural circundante a pesar que ha dejado hace tiempo de tener este rol exclusivo, para configurarse en un importante centro de un amplio entorno. Pero la inercia urbana ha ido por detrás de los cambios de funciones y la ciudad acusa pérdida de identidad y un cierto grado de desestructuración producto de los mismos.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR ESTRATOS DE EDAD

VARONES

MUJERES



La pirámide de edades muestra claramente el achicamiento que se produce en el tramo entre los 20 y 24 años por el éxodo de los jóvenes hacia otras zonas consideradas como con mayores posibilidades laborales, de calidad de vida y progreso personal.

También se evidencia que para la fecha en que fueron recogidos los datos todavía los jóvenes de los tramos siguientes eran retenidos en porcentajes importantes en el área

El reducido número de hijos se observa en la base de la pirámide por la estrechez de la misma en los tramos de entre 0 y 10 años.

El promedio de habitantes por hogar es de menos de cuatro: 3.50 menor que el que registra la provincia que es de 3.71.

Predomina la familia nuclear con vivienda separada : para los 3.761 hogares que registra el censo del 91 para el departamento hay 3.680 viviendas.

importante

Nodos y Vínculos

La estructuración territorial del área se ve favorecida por su localización nodal con respecto al sistema de vínculos.

En particular **Río Colorado** es la puerta de entrada a la Patagonia de todo el flujo de bienes y personas que confluyen a Bahía Blanca desde Buenos Aires y el resto norte del país a través de la RN3 que enlaza con el corredor bioceánico configurado por la RN22 y el paso de Pino Hachado a Chile y el Pacífico.

Su localización es estratégica respecto de este corredor y del proyectado corredor multimodal de carga que vincula longitudinalmente al conjunto de la Patagonia ambos considerados considerados como la puerta a los mercados del mundo.

El eje longitudinal configurado por las RN154-RN35 vincula a Río Colorado con la capital pampeana y el de la RN251 a las localidades rionegrinas de Gral. Conesa y San Antonio Oeste y desde éstos con la RN 250/RN3 a Viedma y el eje transversal de la RN23.

El subsistema del cual Río Colorado es el centro con un entorno inmediato que integran La Adela y la Colonia Juliá y Echarren se estructura con una amplia área de influencia transprovincial , articulando fuertemente con Bahía Blanca de la cual depende por su jerarquía urbana para la provisión de bienes y servicios de mayor complejidad y con Santa Rosa y el área central de La Pampa.

En este subsistema quedan integrados los territorios del noreste de Río Negro, sudoeste de Buenos Aires y sudeste de La Pampa configurando una verdadera microregión estructurada por dicho subsistema.

La dependencia de otros centros de mayor jerarquía se relaciona entre otras demandas con la formación superior universitaria o terciaria que tiene como destinos más frecuentes Bahía Blanca, Buenos Aires, Córdoba, y La Plata y con la atención médica de alta complejidad. En relación a la diversidad y calidad del comercio que puede ir desde ciertos rubros de indumentaria y alimentos hasta materiales de construcción y equipamiento de la vivienda pasando por una gama muy amplia de rubros, o con la oferta cultural y recreativa, la vinculación se intensifica con Bahía Blanca.

El nivel de conexión e integración con el sistema urbano puede inferirse del número de destinos y frecuencias del transporte público de pasajeros el que es ilustrativo de la importancia del flujo de personas bienes y servicios que conjuntamente con vehículos privados y de carga tiene) a Río Colorado como un importante centro de distribución de los mismos.

Pasando por la terminal de ómnibus, que se construyó en 1986 diez empresas transportan en 24 servicios diarios pasajeros a Neuquén desde y hacia Buenos Aires (15), Bahía Blanca (5), La Plata, Paraná, Pocitos y Mar del Plata.

Distintas empresas realizan un servicio diario que enlaza Buenos Aires con Comodoro Rivadavia, Río Gallegos y Bariloche. También Córdoba con Caleta Olivia y dos a Río Gallegos (uno diario y otro, 3 servicios por semana)

Desde y hacia Bahía Blanca el transporte va una vez por día hasta Zapala y Temuco. Se realizan también dos servicios diarios de Río Colorado a Bahía Blanca en transporte del tipo minibus.

También existe una empresa que brinda un servicio diario de lunes a viernes a Viedma, otra todos los días a la Capital y a Cinco Saltos y una a Choele Choel.

Equipamiento y Servicios

En relación al equipamiento y servicios existentes en Río Colorado, en términos generales puede decirse que el mismo permite contar con una dotación adecuada al tamaño poblacional tanto en educación, salud, recreación, comunicación, deportes, sociales y culturales, en lo que a sus necesidades básicas se refiere.

Educación

Como equipamiento educativo, en el nivel primario, en el área urbana funcionan 4 escuelas primarias públicas a la que asisten 1.394 alumnos de 1º a 7º grado, 2 privadas a las que concurren 372 niños y 5 establecimientos en el área rural con la asistencia de 582 alumnos.

En el nivel Secundario existen 4 escuelas secundarias estatales de orientación comercial, Técnica, bachillerato, con 855 alumnos de

1° a 6° año; 1 técnica agraria en la colonia, con la asistencia de 89 alumnos en 5 divisiones; un Instituto privado en zona urbana escolariza 500 alumnos

Para la educación básica de adultos funciona un establecimiento en el nivel oficial con dos centros a los que concurren 39 alumnos
Hay un establecimiento oficial que brinda educación especial a 85 niños

En el nivel Superior existe un Instituto de Formación y Perfeccionamiento Docente, con 23 alumnos que a partir de 1996 no recibe nuevas inscripciones.

Para la formación superior universitaria o terciaria se recurre a los centros de mayor jerarquía. Los destinos más frecuentes son Bahía Blanca, Buenos Aires, Córdoba, y La Plata .

Salud

En materia de Salud, el hospital local es parte de una red jerárquica de atención pública de la salud instalada en la provincia. Está localizado en el casco urbano y de él dependen los cinco centros de salud de: Colonia Julia y Echarren a 15 Km, el de Buena Parada a 7 Km, el de Barrio Unión a 7 Km, y el de Villa Mitre y Bournichón dentro del ejido urbano a 9 y 5 cuadras respectivamente..

Su atención es del tipo primaria (APS) nivel de complejidad II, y trabaja tanto en prevención como en la promoción de la salud, con capacidad para cirugías de mediana complejidad, partos, traumatológicas.

Se considera que el nivel es inferior al que resultaría adecuado para atender la demanda del amplio entorno de Río Colorado

considerando que las mayores complejidades están en hospitales que superan largamente los 100 Km de distancia.

Cada Centro de Salud cuenta con un agente sanitario y un auxiliar de enfermería permanentes y rotan los médicos, odontólogos y personal de salud mental

En el ámbito privado existen además un sanatorio y un Servicio de Emergencias

Bahía Blanca es un referente muy importante que garantiza las derivaciones más complejas, así como el Hospital de Gral. Roca.

Sociocultural

Las escuelas en los barrios, los colegios secundarios con sus gimnasios en el área céntrica, son valorizados por la gente como áreas de encuentro, prácticas deportivas y culturales y festejos

También las cooperadoras escolares en los barrios y áreas subrurales, las iglesias y entidades de solidaridad, clubes deportivos y sociales aportan también sus espacios de encuentro y organizan eventos deportivos, culturales y sociales.

Por otro lado hay, según el padrón municipal, numerosos lugares y servicios para el tiempo libre, la recreación, o el encuentro, con importante peso en bares, restaurantes y confiterías.

Aunque varios rubros puedan estar contenidos en un sólo local, se registra la presencia de 13 bares americanos, 8 confiterías/bares, 5 confiterías bailables, 9 restaurantes, 2 heladerías, 1 pool, 1 sala de juegos electrónicos, 1 de juegos infantiles y 7 agencias de lotería y quiniela.

Sin embargo la ciudad presenta un déficit en materia de espacios de encuentro y en conferirle una identidad jerarquizada a los existentes

Con respecto a las demandas socio culturales existe un grupo de teatro, uno de folklore y un Coro, un salón de teatro y un trabajo intenso desde el área de cultura de la Municipalidad.

También existe un Museo de propiedad particular con servicio al público esporádico, una muy buena Biblioteca Popular Domingo Faustino Sarmiento cuyos dirigentes lo son también de la Federación Provincial de Bibliotecas Populares.

Entre 1971/73 y 1985/88 existió una entidad vinculada a la promoción del patrimonio histórico.

Otras Instituciones Culturales son:

- Grupo Teatro La Barda
- Sociedad Rural Río Colorado
- Agrupación Tradicionalista Fortín Tres
- Círculo de Ajedrez
- Asociación Amigos del Museo
- Coro de la Biblioteca D. F. Sarmiento
- Asociación Amigos del Museo
- Museo Histórico Regional

Culturalmente existe un amplio intercambio con el Valle Medio, en especial con Conesa y Choele Choel en la que se realiza por ejemplo la selección de los participantes regionales en el festival de Cosquín de folklore.

Deportivo

La actividad deportiva está centralizada en 7 clubes de Río Colorado y 1 de la localidad de La Adela. La disciplina prioritaria es el fútbol, y ocasionalmente bochas, paleta y basquetbol.

Todos los clubes están localizados en los distintos barrios:

- ⇒ En el Centro: Club Atlético y Club Independiente, Club Unión y Gimnasio Río
- ⇒ En la Colonia Juliá y Echarren: Club Juventud Unida y Club Defensores
- ⇒ En Villa Mitre: Club Villa Mitre
- ⇒ En Buena Parada: Club Buena Parada
- ⇒ En La Adela (La Pampa): Club La Adela

Para el desarrollo de las distintas disciplinas del deporte, se cuenta con infraestructura mínima en cada una de las sedes de los clubes.

Existe además un polideportivo municipal, un camping, y dos balnearios

Durante el año 98 se organizaron los siguientes eventos deportivos mencionados por el nivel de centralidad e interrelación con el entorno que implican así como la capacidad de movilización y organización existente:

- **Juegos Intercolegiales:** torneo organizado en el ámbito nacional, que tenía instancias local, circuital, provincial y nacional.
Las disciplinas de competencia fueron handball, atletismo, voley y basquetbol.
- **Juegos Rionegrinos:** en 4 disciplinas: handball, atletismo, fútbol y voley.
- **Juegos Riocoloradenses:** con la participación de todas las escuelas de la comunidad. El mismo fue declarado de

interés provincial por el Consejo de Educación y por la Legislatura de Río Negro.

Estos juegos comenzaron con 40 participantes y terminaron con 280.

Otras Instituciones relacionadas con el deporte son:

- Asociación de Ciclismo de la Comarca
- Club Náutico de la Comarca
- Liga Municipal de Fútbol Femenino
- Club Bancario
- Club Hípico
- Grupo de Destreza Deportiva
- Aero Club
- Automoto Club

Existen dos proyectos deportivos a corto plazo: la construcción de la “Casa del Deportista” y de una “Pista de Salud”.

Se considera que faltan dirigentes en el sector, que faltan opciones deportivas para las mujeres y que es necesario que se ponga en funcionamiento el Consejo Municipal de Deportes.

Otras Instituciones Sociales

La capacidad de organización y asociación será fundamental para el desarrollo del Plan y si bien la sola presencia de estas instituciones no configura ningún parámetro que permita mensurar esta capacidad serán ellas entre otras las que permitan movilizar a la comunidad en su conjunto para su participación en el logro de los objetivos planteados

Otras organizaciones locales significativas ligadas a la producción, el comercio, la industria, la cultura, y los demás

sectores de la vida cotidiana de la localidad son según el Protocolo de la Municipalidad de Río Colorado:

CÁMARAS, CONSORCIOS FUNDACIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Cámara de Comercio e Industria de R.C. (CCI) • Cámara de Productores Agrícolas de R.C. • Fundación del Colorado (FUDELCO) • Fundación Barrera Patagónica (FUNBAPA) • Consorcio de Riego Salto Andersen
PROFESIONALES	<ul style="list-style-type: none"> • Colegio de Ingenieros Agrónomos de R.C. • Colegio de Arquitectos de R.C. • Colegio Farmacéutico de R.C. • Colegio de Veterinarios de R.C. • Colegio Médico de R.C. • Consejo Profesional de Ing. y Agrimensura
COOPERATIVAS	<ul style="list-style-type: none"> • De Electricidad y Anexos de R.C. • De Productores Limitada • De Comercialización y Transformación • De Ganaderos de Río Negro y La Pampa • De Servicios Agrarios y Anexos • Escolar Ruca Huené
CIVILES	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación Bomberos Voluntarios • Asociación Padres y Amigos del Discapacitado de R.C. • Centro de Jubilados y Pensionados • Asociación Española de Socorros • Junta Vecinal Colonia J. y Echarren • Junta Vecinal Barrio Unión • Junta Vecinal Buena Parada • Junta Vecinal Villa Mitre
RELIGIOSAS	<ul style="list-style-type: none"> • Parroquia Santa María • Parroquia Sagrado Corazón de Jesús • Parroquia San Francisco de Asís • Parroquia Nuestra Señora del Carmen • Parroquia San José Obrero • Parroquia Nuestra Señora de las Nieves • Parroquia Reina de la Paz • Parroquia Nuestra Señora del Rosario • Capilla Laura Vicuña • Templo Evangélico Bautista • Templo Pentecostal Argentina Barrio Unión • Templo Pentecostal Argentina Cnia. J y E • Templo del Señor Universal • Templo Misión del Señor

En relación a lo gremial: los sindicatos de mayor presencia son la UNTER de maestros y profesores; SOYEM de empleados municipales, UPCN empleados públicos y delegaciones de Empleados de Comercio, Bancarios, Gastronómicos, Luz y Fuerza con escasa aparición pública y mayor compromiso en las prestaciones así como el Centro de Jubilados y Pensionados.

Con respecto a lo político están las sedes y centros de partidos políticos mayoritarios (UCR, Justicialismo, Frepaso).

Organismos públicos localizados en el centro urbano y su área de influencia

Además de la Municipalidad de Río Colorado y su Consejo Deliberante, tienen su sede en el área:

- Delegación Ministerio de Economía
- INTA Río Colorado
- Inspectoría de trabajo
- ANSESS
- SELSA
- Dirección General de Rentas
- Juzgado de Paz
- Departamento Provincial de Aguas
- Instituto Provincial Promoción Vivienda

En relación a la seguridad hay una Comisaría en el centro urbano y otra en la Colonia Juliá y Echarren, un puesto caminero a la entrada y un destacamento en buena Parada.

Comercial

Para el análisis de la dotación comercial con que cuenta Río Colorado es necesario tener en cuenta que la misma abastece a La Adela, al área de influencia y a un amplio entorno rural.

El equipamiento comercial con que cuenta el área hace que Río Colorado según su rango poblacional se autoabastezca en lo que a sus necesidades básicas se refiere, contando con una buena estructuración territorial para interactuar con los centros de mayor jerarquía para responder a sus demandas más complejas.

Según el padrón municipal y como puede verse en los cuadros anexos, 116 comercios atienden el abastecimiento primario de la población con 46 almacenes y 24 kioscos, fiambrierías, carnicerías, autoservicios, fábrica de pastas, minimercados, rotiserías, etc algunos de los cuales comparten el espacio en un mismo local.

En relación al comercio periódico hay 20 comercios en 6 rubros esenciales : farmacia, tienda, perfumería, librería, mercería y ferretería, en proporciones adecuadas al tamaño poblacional.

De los establecimientos a los que se concurre con menor frecuencia hay 60 comercios que atienden 20 rubros distintos, desagregados en el anexo entre los que se encuentran artículos de electricidad, de regalos zapaterías, peluquerías, disquería, etc.

Comercios diferenciales hay 13 entre los que se encuentran artículos naturistas, computadoras, elaboración de almendras y artesanías.

Los requerimientos relacionados con el mantenimiento de vehículos son atendidos por 80 espacios comerciales y este número es significativo por el peso que tiene en el conjunto de actividades

comerciales y por lo que supone como oferta para futuras actividades a plantear.

Del resto de los servicios de apoyo a las actividades productivas de la zona, hay 4 bancos, 42 servicios con oficinas, siendo éste también un número importante en el que se destacan comisionistas, consignatarios de hacienda, abastecedores y agentes de seguro, 17 están directamente relacionados con el sector agropecuario y compartiendo el abastecimiento a la vivienda privada el sector de la construcción tiene 27 comercios dedicados a 10 rubros diferentes

La situación del comercio local, ha estado tradicionalmente afectada por la competencia del de Bahía Blanca, a la que era frecuente trasladarse para efectuar compras, ya que a sólo 130 Km. se cuenta con una variada oferta de productos y precios. Sin embargo en los últimos tiempos, dos grandes supermercados uno subsidiario del Hogar Obrero de Bahía Blanca y el otro (Casa Querejeta) local, han modificado la intensidad de estos flujos generados por la dependencia comercial con el centro urbano de mayor jerarquía del sur de la provincia de Buenos Aires, aportando así a la dinámica y estructuración urbana del área.

SERVICIOS

COMUNICACIONES

Telefonía

La telefonía fija está representada por Telefónica de Argentina y posee actualmente 3200 abonados.

La telefonía móvil por su parte está representada por Unifón y posee aproximadamente 500 abonados.

Considerando además que un importante número de unidades están referidas a conexiones domiciliarias con lo que la población servida en ese caso se multiplica por el número de miembros que habitan la misma casa, puede estimarse que la casi totalidad de la población - porcentaje cercano al 90%- se encuentra servido por la telefonía fija.

Si a ello se le agrega el número de teléfonos celulares ya existentes en la localidad y relacionamos estas cantidades con la población actual y la comparamos con otras localidades vecinas vemos que el porcentaje de población servida es alto.

	RÍO COLORADO	GENERAL CONESA
Telefonía Fija (unidades)	3200	890
Telefonía Móvil (unidades)	500	125
Cantidad de Habitantes (1998)	13903 ⁷	5485
% de habitantes con :		
Telefonía Fija	23 %	16.2 %
Telefonía Móvil	3.6 %	2.3 %
Telefonía Fija y Móvil	26.7 %	18.5 %

Fuente: Elaboración propia

Internet

El único servidor local de Internet es Nexonet SRL, como Internet Service Provider, que comenzó a prestar servicios en octubre de 1998, estando directamente vinculado a la emisora local de TV por cable Río Colorado Televisión (RCTV)

⁷ Río Colorado y Colonia Juliá y Echarren

Posee un equipamiento de primer nivel, que le permite prestar su servicio sin intermediarios, a través de sus 6 líneas de acceso que operan simultáneamente, con capacidad operativa para 300 usuarios, ampliable a 500 como techo de la actual infraestructura que posee la empresa.

Actualmente hay 30 usuarios suscriptos a Internet en la localidad, que es visto por la empresa como muy por debajo de las expectativas planteadas en base a los 140 equipos que en Río Colorado tienen un hardware con capacidad de acceder al servicio.

Los usuarios son profesionales, estudiantes, particulares en general, y hay únicamente una empresa que se suscribió al servicio sólo para el uso del correo electrónico para reducir costos telefónicos y ninguna dependencia oficial. |

Este todavía bajo número de usuarios encarece el servicio y coloca sus costos por encima del de otros servidores. (La tarifa de navegación sin límite de horas es 15% más cara que en Buenos Aires por ejemplo).

Sin embargo la opinión del informante es que ese número es más producto de falencias en el marketing empresarial y de la resistencia a incorporar cambios de la comunidad local que del costo local del servicio.

Informática

Existe una sola empresa dedicada oficialmente al rubro (Distrisoft Computación), aunque hay otros 3 que actúan de manera informal en cuestiones como cursos o reparaciones de equipos.

Se inició en 1997 con 130 clientes, pasando a 240 en 1998, estimándose que el techo está alrededor de 300 clientes sin modificar la estructura actual de la empresa.

Se estima que los otros 3 prestadores locales del servicio, tienen en conjunto una clientela de 200 usuarios, lo que representa un total para Río Colorado de 500 usuarios de computación rondando las ventas de equipos entre 1,5 y 2 equipos semanales, es decir un promedio de 6 a 8 equipos por mes.

El nivel tecnológico ofrecido en cuanto a hardware, software e insumos no difiere sustancialmente al de la ciudad de Bahía Blanca que constituye el principal abastecedor y en menor medida la Capital federal.

Dentro de las demandas de equipamiento, programas, insumos, asesoramiento y asistencia técnica, los usuarios de Río Colorado están distribuidos en tres segmentos claramente definidos:

- Comercio e Industria 20%
- Profesionales 30%
- Uso doméstico 50%

La mayor demanda está como se ve en el uso doméstico que hacen los particulares, las familias, los estudiantes, los niños para una utilización no laboral, sino para juegos, programas didácticos y de multimedia en general

El estrato de usuarios profesionales los constituyen médicos, abogados, contadores, ingenieros, arquitectos, docentes, etc., utilizando su equipamiento, principalmente con fines laborales y sus demandas se orientan en este sentido.

Cabe destacar el incremento producido por el número de docentes primarios y secundarios que ingresaron como usuarios de informática, cosa que no ocurría años atrás.

Por último, el estrato de usuarios correspondiente a PyMES se refiere a las dedicadas preferentemente al comercio, y verificó un incremento notable en el último año. Su uso principal es el laboral y hacia él orientan todas sus demandas.

De todos modos pese a las dificultades económicas de la comunidad el mercado local está en expansión, ya que se espera que en 1999 la demanda de equipamientos e insumos será exponencial con respecto a los años anteriores.

El principal inconveniente actual es la desactualización de los equipos que limita seriamente las posibilidades de acceso a nuevos softwares, Internet, etc y compromete la posibilidad de incorporar nuevos accesorios.

Los informantes consultados estiman sin embargo, que la limitante más grave es la constituida por la dificultad generalizada de los usuarios actuales y potenciales para incorporar innovaciones técnicas, lo que determina que se subestimen o desestimen las posibilidades de desarrollo personal, laboral y empresarial que brinda la informática.

Postales

Los servicios de correos y postales en general son brindados por las empresas Correo Argentino, Andreani, OCA y el Expreso Interprovincial.

Mass Media

La influencia de los medios en la comunidad es marcada y creciente

Es frecuente en las emisoras locales ~~que~~ no cuenten con recursos humanos con capacitación específica, lo que redundando directamente en el nivel de análisis de la información tratada, y el manejo de la misma.

Según las opiniones recogidas, los medios suelen constituirse en parte de la red receptora y multiplicadora de rumores, descripta en la caracterización sociocultural de la población.

Con los resultados observados, concluyen los informantes calificados, los medios han comenzado a adquirir conciencia de su capacidad de manejar y manipular información y rumores y del poder que esta situación genera sobre distintos sectores, así como de su posibilidad de actuar como formadores de opinión.

Los principales medios de comunicación gráficos, radiales y televisivos presentes en el área son:

DIARIOS:

La localización de Río Colorado en el subsistema de centros urbanos y como nudo de comunicaciones permite que en el área se cuente con numerosos diarios de nivel nacional y regional.

Los principales diarios de tirada nacional se comercializan en la localidad (Clarín, Nación, Página 12, Ambito Financiero), aunque los de mayor consumo por parte de la población local son, sin dudas, los periódicos regionales, los que se editan en distintas localidades de la región y de regiones vecinas.

Estos diarios regionales con sus propios corresponsales en Río Colorado son, en orden de importancia:

- “Río Negro”, de General Roca.
- “La Nueva Provincia”, de Bahía Blanca.
- “La Mañana del Sur”, de Neuquén.
- “La Arena”, de Santa Rosa.
- “Noticias de la Costa”, de Viedma.

“Río Negro” y “La Mañana del Sur” basan su importancia en ser editados en el Alto Valle del río Negro, principal centro productivo, económico y poblacional de la Patagonia Norte. El primero de ellos es sin dudas el de mayor circulación.

El interés en “La Nueva Provincia” radica en ser el periódico editado en la ciudad más cercana, y por lo tanto ligada más directamente en el aspecto comercial y social a Río Colorado.

“La Arena” está relacionado más directamente con la realidad pampeana y con la actividad ganadera, siendo su importancia secundaria en la localidad.

Por último, “Noticias de la Costa” es un producto relativamente nuevo en el mercado, en etapa de afianzamiento.

TELEVISIÓN:

La televisión por aire se limita solamente a la transmisión del Canal 10 de General Roca, emisión que históricamente se caracterizó por inconvenientes técnicos para su correcta recepción. Este canal cuenta con noticiero y programaciones propias, y retransmite programaciones de los canales de aire de Buenos Aires.

Recientemente, se sumó también la recepción por aire de la emisora ATC de Buenos Aires.

Existe un canal de cable , Río Colorado Televisión (RCTV), que comercializa la señal de casi 40 canales, y posee un noticiero propio de información local. El costo del abono mensual es de \$ 33,00, y cuenta con tendido en toda la zona urbana y parte importante de la zona de chacras.

Hay representantes de diferentes empresas de televisión satelital, aunque hasta la fecha no han logrado instalarse definitivamente en el sector.

Actualmente se están definiendo los últimos detalles para el arribo a Río Colorado de la empresa TELECOM, que entre otros servicios (telefonía celular, internet, etc.), brindaría además el servicio de televisión satelital.

RADIOS FM:

Existen actualmente cinco FM que emiten su señal en Río Colorado. Todas ellas son recepcionadas en el área urbana, y llegan sin inconvenientes al área rural.

Dichas emisoras son:

- FM SUR, de Río Colorado.
- FM Casual's, de La Adela, La Pampa.
- FM del Colorado, de Río Colorado.
- FM 100, de Río Colorado.
- FM Hit, de Río Colorado.

FM Casual's retransmite noticias y programaciones de Radio Continental de Buenos Aires, además de contar con programación propia.

FM del Colorado retransmite noticieros y programaciones de Radio Rivadavia de Buenos Aires, además de contar con programaciones propias.

El resto de las emisoras transmiten solamente programaciones propias

Servicios Bancarios

Existen cuatro entidades bancarias en la localidad: las sucursales de los bancos de La Pampa, Río Negro, Nación y Credicoop.

La sede del **Banco de La Pampa** estaba hasta 1996 en La Adela, es 51% privado y 49% provincial.

Sus sucursales están mayoritariamente en la provincia de Buenos Aires y La Pampa.

Tiene una política de apoyo crediticio al sector agropecuario especialmente a la ganadería

El **Banco de Río Negro** cubre con sus sucursales toda la Patagonia y su casa central está en Viedma y Buenos Aires
La política local del Banco es la de trabajar con la banca individual y las PYMES.

El **Banco Nación** tiene sucursales por todo el país.

El Banco había planteado una refinanciación de las deudas en 1997 alargando los plazos a 10 años, disminuyendo así significativamente el monto de las cuotas, a pesar de lo cual fueron pocos los que pagaron.

La política actual es la de postergar toda ejecución legal hasta el mes de octubre por el problema de las emergencias climáticas.

Servicios de Hotelería

Por su localización en el sistema de vínculos Río Colorado tiene una larga experiencia en hotelería de estadias cortas

El perfil del cliente se caracteriza por ser de turismo de paso, proveniente en general del norte del país (Córdoba, Santa Fe, Buenos Aires), con familiares en Santa Cruz y Tierra del Fuego y viceversa.

Las épocas de mayor demanda son en verano (15 de diciembre hasta 15 de Marzo), y las vacaciones de Invierno.

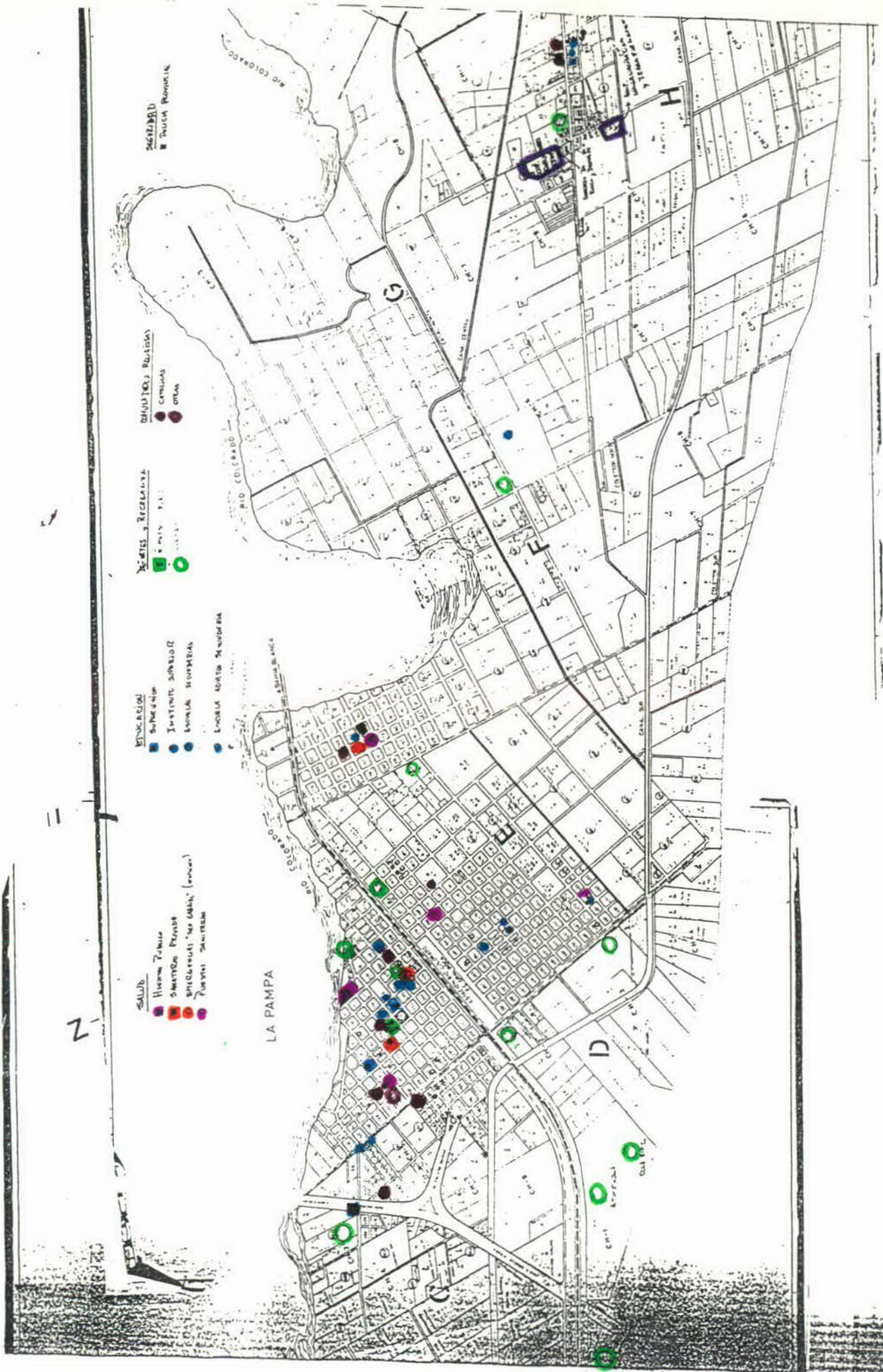
Actualmente se esta trabajando bien y durante mayor tiempo por las instalaciones de empresas nacionales y multinacionales relacionadas con la construcción de gasoductos, oleoductos y plantas de electricidad.

En la actualidad quedan 9 hoteles, con una capacidad de 350 plazas en total con la siguiente distribución:

Hotel	Capacidad	Ubicación
Ancona	35 plazas	entrada pueblo
Gran Sasso	40 plazas	entrada pueblo
Ideal (*)	37 plazas	Frente est. ferroviaria
Patagonia	40 plazas	ruta 22
Quelu Leufu	80 plazas	ruta 22
Horni	35 plazas	frente terminal
Ruta 22	30 plazas	ruta 22
ACA	24 plazas	ruta 22/La Pampa
Motel Provincial	35 plazas	ruta

(*) En la actualidad presta servicio a personal de empresa Techint.
Fuente: elaboración propia.

*que cantidad de * ?*



SALUD

- Hospital
- Consultorio
- Laboratorio
- Farmacia

EDUCACION

- Biblioteca
- Instituto Superior
- Escuela Primaria
- Escuela Secundaria

DEPORTES Y RECREACION

- Estadio
- Club

MULTICENTRO EDUCATIVO

- Biblioteca
- Consultorio
- Laboratorio

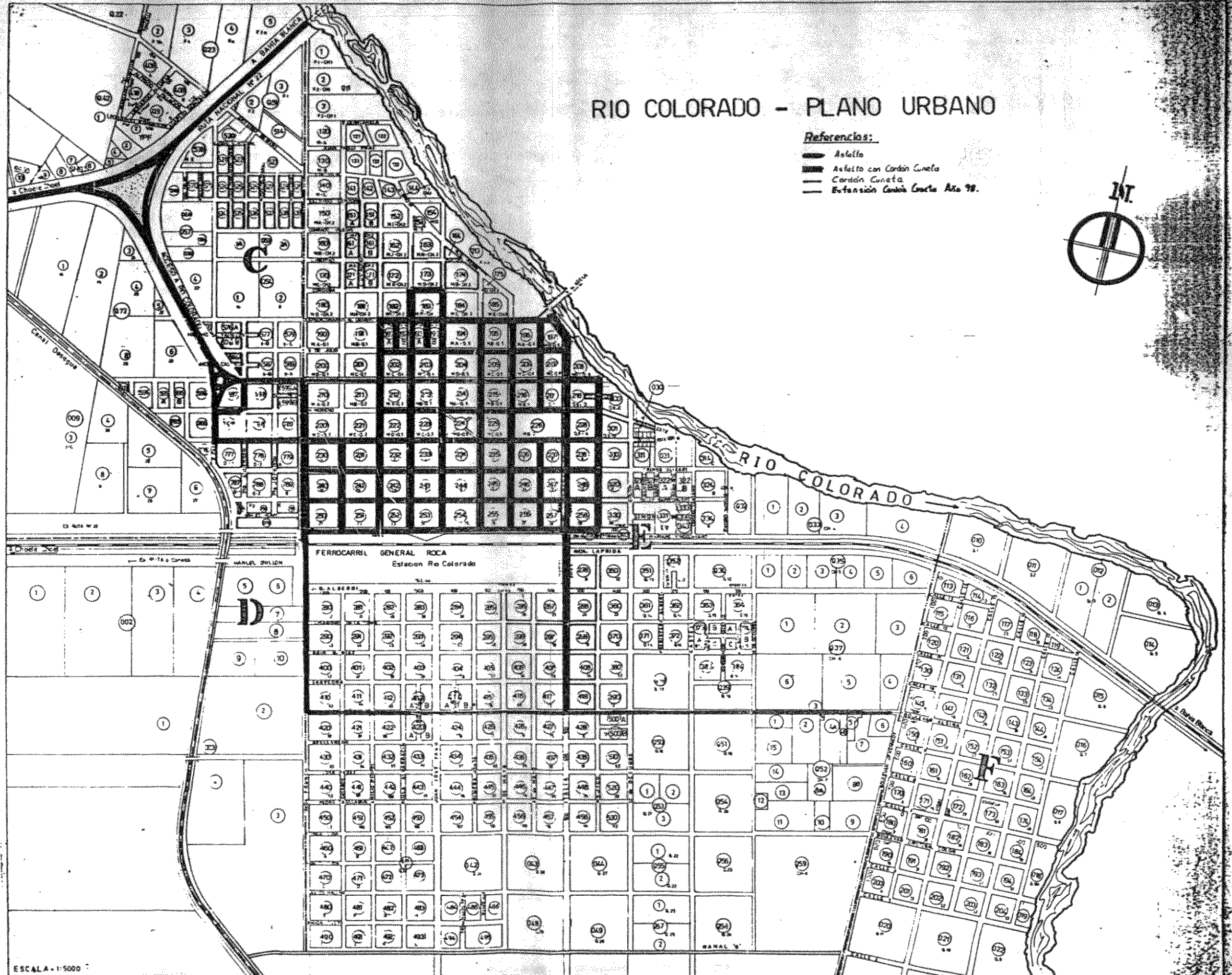
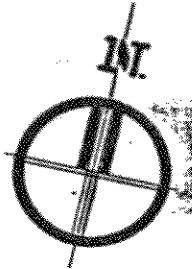
SERVICIOS

- Oficina
- Oficina

RIO COLORADO - PLANO URBANO

Referencias:

- Asfalto
- ▨ Asfalto con Cordón Curva
- Cordón Curva
- Extensión Cordón Curva Año 98.



Servicios de Transporte

Además del transporte público ya mencionado en los ítems anteriores de media y larga distancia urbanos e interurbanos, prestan servicio en la localidad 3 remises, y 9 taxis.

INFRAESTRUCTURA DE REDES

Agua Potable

La Municipalidad de Río Colorado presta el servicio de agua potable desde hace más de 30 años.

La provincia de Río Negro, a través del Departamento Provincial de Aguas (ex DPA) construyó la planta y la primera parte de la red

No existen registros de consumos ya que ~~es~~ servicio no es medido. El precio del servicio está categorizado por zonas, dependiendo de la calidad del mismo que está condicionado por la presión y el caudal promedio de agua potable de la zona

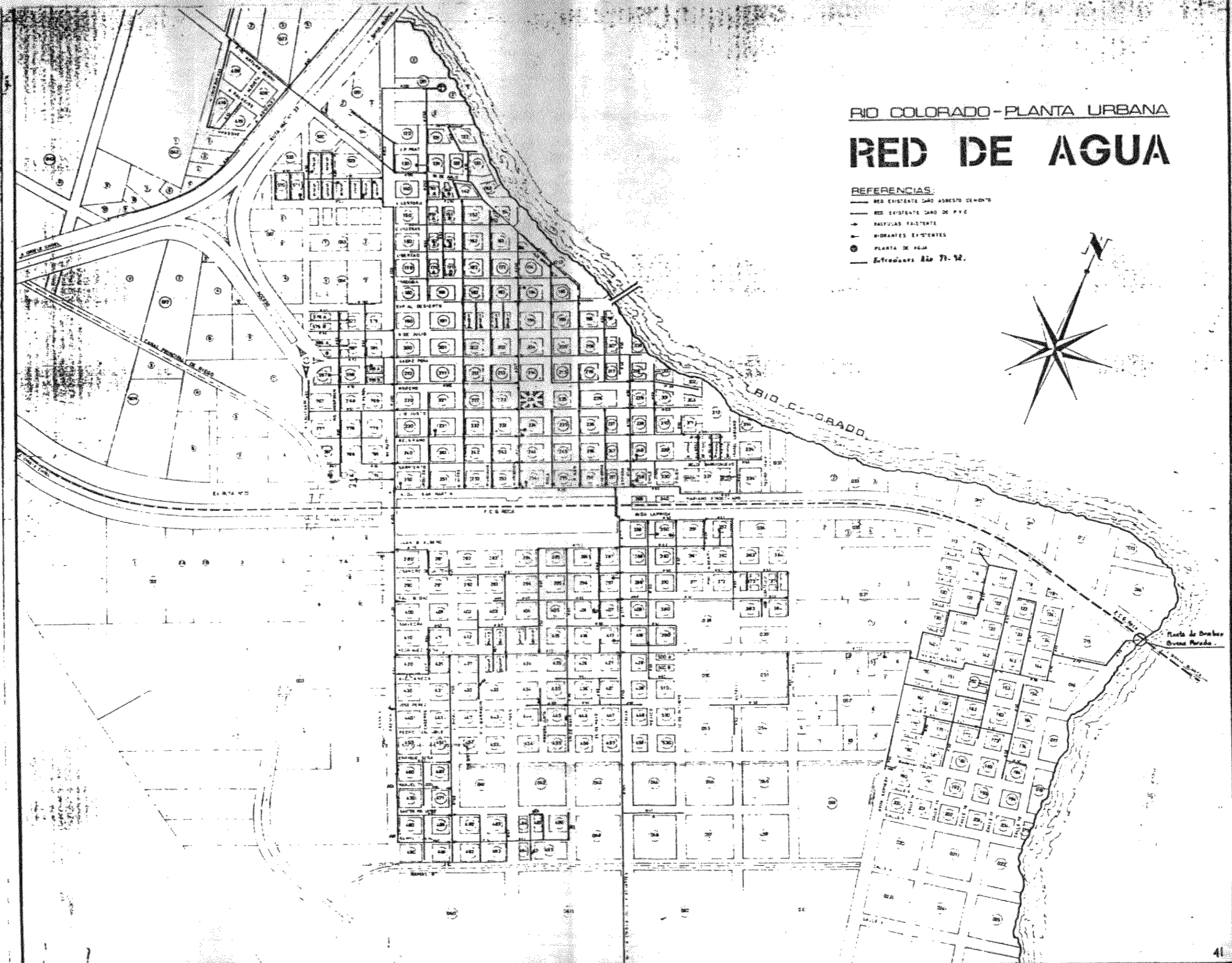
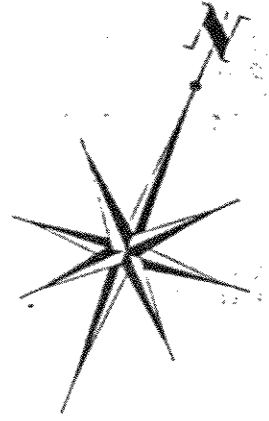
Electricidad

El servicio eléctrico de la localidad se realiza a través de la Cooperativa Eléctrica que tiene alrededor de 5.500 socios, siendo el número de usuarios de 4.800.

RIO COLORADO-PLANTA URBANA

RED DE AGUA

- REFERENCIAS:
- RED EXISTENTE CÁNABO ASBESTO CEMENTO
 - RED EXISTENTE CÁNABO P.V.C.
 - VALVULAS EXISTENTES
 - HIDRANTES EXISTENTES
 - PLANTA DE AGUA
 - Estaciones Río Tl-W.

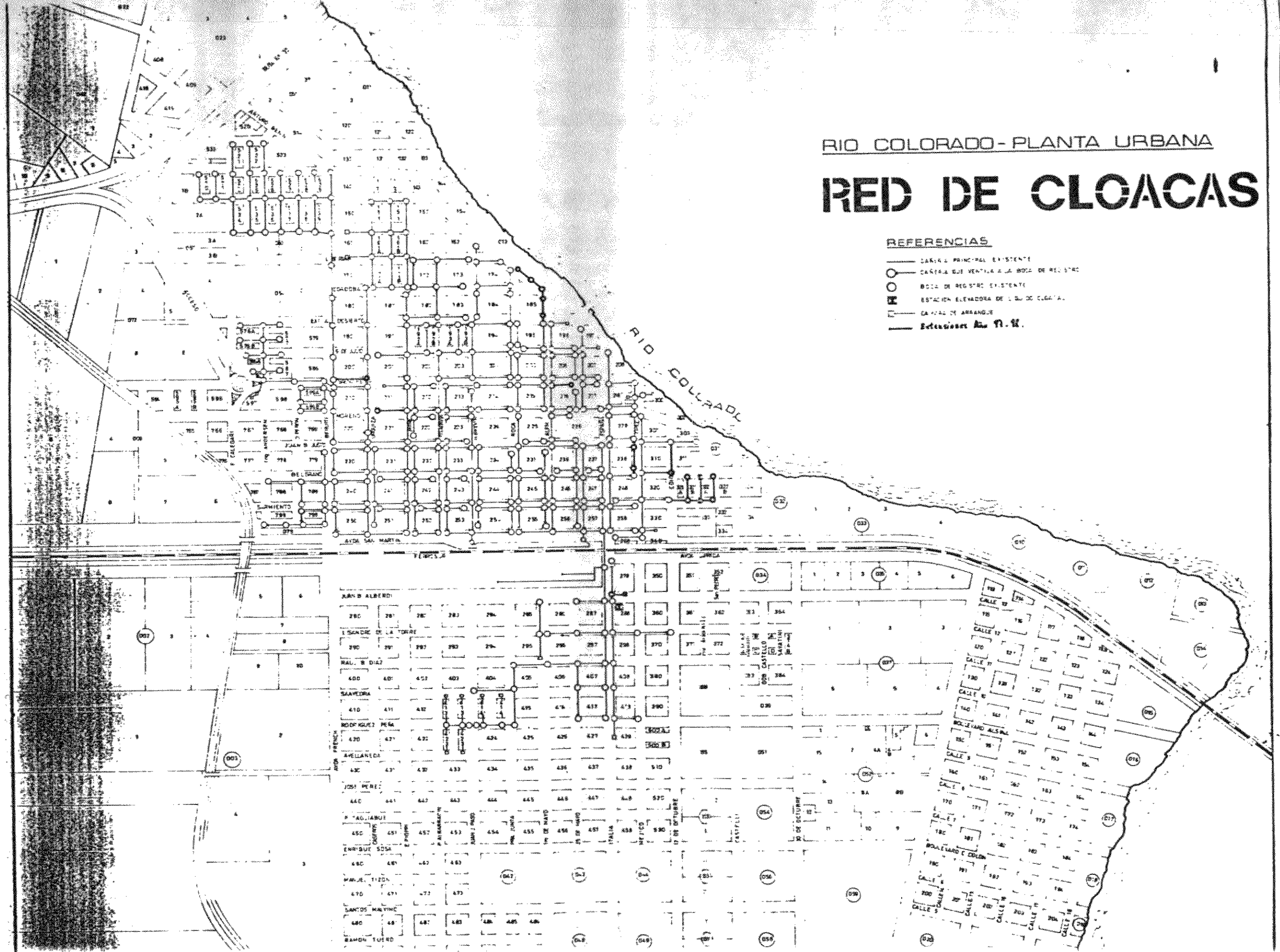


RIO COLORADO-PLANTA URBANA

RED DE CLOACAS

REFERENCIAS

- CARRETERA PRINCIPAL EXISTENTE
- CÁMERA DE VENTILACIÓN A LA BOSA DE REGISTRO
- BOSA DE REGISTRO EXISTENTE
- ☒ ESTACION ELEVADORA DE LÍQUIDO CLOACAL
- CALLE DE ARRANQUE
- Extensiones A.M. N. U.



Realiza la transformación, el transporte y la distribución de la energía eléctrica desde la Interconexión Nacional, del sistema provincial Céspedes-Río Colorado.

La potencia de la interconexión es de 132Mw de ella salen dos líneas una de 33 Mw para la Colonia Julia y Echarren y otra de 13 Mw que va al sistema de alimentación que abastece a Río Colorado y La Adela.

Se usa sólo el 10% de la disponibilidad de la interconexión por lo que se encarece el costo final.

La línea de alimentación tiene una potencia de 30Kwatt/hora de la que se consume como máximo 4.

Por todas estas razones la electricidad no es un factor que pueda considerarse limitante de cualquier propuesta de desarrollo que contenga el Plan.

El consumo está muy por debajo de la media de la provincia tanto en lo residencial, cuanto-y marcadamente- en lo comercial.

Cloacas y Desagües pluviales

El servicio de cloacas y desagües pluviales es administrado por ARSE (Aguas Rionegrina Sociedad del Estado). Es una empresa que se creó a partir del 22/12/97 y por Ley 3183 y que formó parte del desaparecido Departamento Provincial de Aguas (DPA), el que actualmente oficia de Ente Regulador

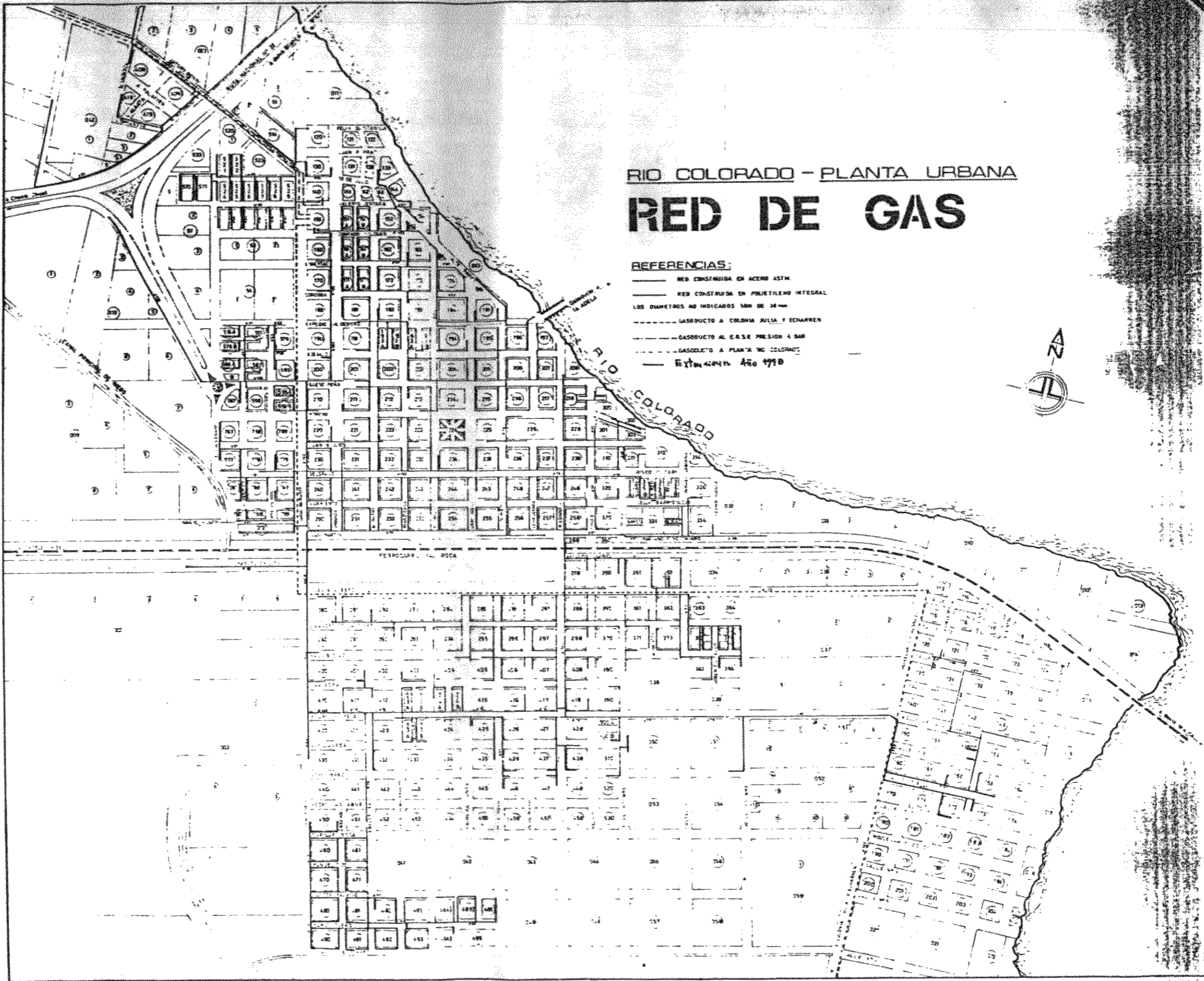
La citada Ley establece el marco regulatorio para que preste los servicios de agua potable, desagües cloacales, riego y drenaje. En este nuevo marco el Municipio debería transferir el servicio de

RIO COLORADO - PLANTA URBANA

RED DE GAS

REFERENCIAS:

- RED CONSTRUIDA EN ACERO ASTM
- RED CONSTRUIDA EN POLIETILENO INTEGRAL
- LOS DIAMETROS NO INDICADOS SON DE 38mm
- - - GASODUCTO A COLONIA JULIA Y ECHARREN
- - - GASODUCTO AL E.R.S.E. PRESION 4 BAR
- - - GASODUCTO A PLANTA DE COLORADO
- EXTENSIONES AÑO 1978



agua potable a esa institución o establecer una concesión con plazos y condiciones. Para el análisis de las alternativas posibles se realizaron reuniones e informes y se solicitó una plazo de 180 días a partir de Octubre /98

La red urbana tiene una antigüedad de 20 años y no cuenta con planta de tratamiento de líquidos cloacales.

El servicio ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años siendo el número de conexiones actuales de 2.500.

Servicio de Gas

Cuenta con un sistema de distribución de gas vinculado al sistema troncal de transporte que le permite disponer de una oferta abundante de este recurso energético y una red de distribución amplia y extendida.

BASE PRODUCTIVA

La base productiva de Río Colorado está integrada, con diferentes grados de significación, por las siguientes actividades económicas: fruticultura y horticultura, ganadería vacuna, apicultura, manufacturas de origen agrícola, otras manufacturas, diversas actividades comerciales y de servicio de carácter urbano y productivo, y servicios públicos (en la localidad funciona una de las dos cooperativas de electricidad existentes en la Provincia de Río Negro).

El origen de la base productiva de Río Colorado es agropecuaria, y se inicia a principios de 1900 con la explotación extensiva de ganado ovino. Aproximadamente a partir de ese año se mensuran y alambran los campos, se introduce el ganado ovino y se levantan viviendas y galpones de esquila. El ferrocarril, que llegó en 1897, jugó un papel principal en la configuración de su base productiva.

La agricultura también comenzó a practicarse a principios de siglo con el cultivo de alfalfa y hortalizas en una superficie que, en 1909-10, alcanzaba unas 600 has.

En esa misma época se crean las Bodegas y Viñedos Lutecia, luego adquirido por la firma Nazar Anchorena y bautizado Viñedos Río Colorado.

En 1920, con el aporte del empresario Lorenzo Juliá y el técnico Juan Echarren, se formó una sociedad anónima que vendió chacras y construyó un sistema de riego con bocatoma a unos 10 kilómetros aguas arriba de Río Colorado, dando origen a la Colonia que hoy lleva sus nombres. Los primeros colonizadores, en su mayoría españoles, se dedicaron al cultivo de alfalfa, pero pronto este cultivo fue reemplazado por viñedos. A fines de la

década del 30 también tenían importancia en la Colonia las plantaciones de manzanos y perales.

En 1942 una comisión local solicitó que se ampliara el área irrigada, proponiendo una nueva bocatoma aguas arriba de la existente, para dar mas pendiente a los canales, y la construcción de un dique para regularizar el caudal del río, y evitar así los problemas que ocasionaba al riego en épocas de bajante. En 1955 se terminó de construir el dique y luego se construyeron los nuevos canales.

La comercialización de la fruta de la zona de Río Colorado siempre a tenido dos ventajas sobre la del Alto Valle: la cosecha se adelanta unos 10 días, lo que permite ganar compradores con cierta anterioridad, y el trayecto a los centros de consumo o exportación es mas corto en alrededor de 400 kilómetros.

También existen en la zona antecedentes de agroindustrias. La elaboración de vino es contemporánea a la formación de la Colonia Juliá y Echarren, alcanzando esta actividad, en 1971, la cantidad de 13 bodegas. Otras actividades que estuvieron presentes en los primeros años y alcanzaron relevancia fueron los aserraderos y la formación de una cooperativa para el empaque, la conservación en frío, el transporte, la comercialización y la exportación de frutas.

Etapas de la evolución histórica de la actividad económica

La actividad agrícola ha constituido y constituye uno de los elementos centrales de la base productiva de Río Colorado. En una perspectiva histórica, la actual crisis por la que atraviesa la actividad frutícola forma parte de un fenómeno que tiene recurrencia en la economía local.

Desde los inicios de la configuración de la base productiva local, en varias oportunidades se han producido cambios dramáticos en su estructura, que llevaron a la necesidad de realizar sucesivos procesos de reconversión, con características comunes para la región, y particulares para Río Colorado.

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA EN RÍO COLORADO

	'39/'40	'49/'50	'59/'60	'69/'70	'77/'78	'83/'84	'93/'94	'98/'99
Alfalfa	1654	264	119	32	3	-	2,5	2,5
Cereales	388	308	127	14	-	-	6,7	-
Hortalizas	216	344	215	46	30	4	67,4	590
Uva p/vin.	461	583	1069	935	750	526	101,2	10
Uva mesa	55	65	80	54	29	26	18,9	10
Manzana	201	159	719	1061	1297	1348	1368	1100
Pera	308	147	129	140	223	290	424	450
Carozo	16	56	198	335	416	340	275	400
Invernac.	-	-	-	-	-	-	0,5	2,5
Total	3299	1926	2785	2617	2610	2534	2264	2665

Fuente: Agua y Energía (1939 a 1978), Censar '93 (1993/94), Estimaciones (98/99).

La primera reconversión fue de la actividad ganadera hacia el cultivo de la alfalfa, cereales y hortalizas, cuyo pico como actividad se registró en la temporada 1939/40.

La segunda reconversión se verificó en el pasaje de alfalfa-cereales-hortalizas hacia la actividad vitivinícola, cuyo pico como actividad se registró en la temporada 1959/60.

La tercera reconversión que afrontó la zona se verificó en la transición de vitivinicultura hacia frutales de pepita, cuya máxima superficie dedicada se observa en la temporada 1993/94.

La cuarta reconversión, actualmente en marcha, se produce en detrimento de los frutales de pepita, orientándose principalmente

hacia los frutales de carozo y la horticultura, que actualmente suman 400 y 590 has. respectivamente.

La expectativa respecto al futuro de la actividad es que la próxima reconversión no incluirá solamente al tipo de cultivo a realizar, sino también el perfil de productor que deberá disponer de un buen nivel de conocimientos técnicos y especialmente empresariales, que le permitan incorporan rápidamente en su plan de negocios las señales emitidas por el mercado.

Respecto al cuadro adjunto interesa destacar que la mayor superficie cultivada en el valle fue 3.229 has, correspondiente a la temporada 1939/40, donde los cultivos principales eran de carácter extensivo (cereales y alfalfa). En los años subsiguientes está superficie no fue superada y tiene un techo entre 2.600/2.800 has. Esto representa menos del 30% de las 9.200 has. actualmente regables por el sistema, o bien menos del 14% de las 19.000 has. potencialmente regables del valle. Esta situación pone de manifiesto la necesidad de definir para el futuro el rol que jugará en el perfil productivo de la zona el recurso tierra, haciendo hincapié en destrabar todos aquellos impedimentos que limitan su plena utilización como factor productivo.

Etapas del uso de la tierra en el valle

Ganadería

La ganadería ovina fue la primer actividad económica definida de la región y la zona, de carácter netamente extensivo, y destinada principalmente a la producción de lana.

Factores negativos como la acción de depredadores, la caída de precios de la lana y la carne, y la existencia de precios compensatorios y un mercado sostenido para la carne bovina,

BASE PRODUCTIVA ACTUAL DEL ÁREA

La actividad agropecuaria

Los datos del Censo Nacional Agropecuario de 1988 (CNA) asignan al departamento de Pichi Mahuida 540 explotaciones agropecuarias y una superficie total de 1.417.866 Has, de modo que, en promedio, cada explotación tiene una superficie aproximada de 2.600 has. Analizando los datos del Censo según tamaño de las explotaciones, se verifica que el 50% de las mismas tiene una escala igual o menor a 25 Has, y a dicha escala le corresponde una superficie total de 2.653 Has. Esta superficie es igual al 0,2 % de la superficie total del departamento, de modo que la superficie promedio por explotación es 9,8 has.

CANTIDAD Y SUPERFICIE DE LAS EAPS⁹ DTO.PICHI MAHUIDA¹⁰

	Total	hectáreas				
		0-25	25-1000	1000-2500	2500-5000	+5000
EAPs	540	271	44	57	80	81
Has	1417866	2653	5989	120368	340540	948324

AGRICULTURA

Según el CNA del 88 la superficie dedicada a la agricultura en el departamento de Pichi Mahuida era 6.535 has. De este total el 53 % se dedicaba a los cultivos de forrajes anuales y perennes, el 40

⁹ EAPs: explotaciones agropecuarias según el censo

¹⁰ Este departamento de la Provincia de Río Negro incluye solo 2 localidades: Río Colorado y Colonia Juliá y Echarren.

% a frutales y el resto (7 %) a cultivos industriales, forestales y otros.

SUPERFICIE IMPLANTADA DE LAS EAPS POR GRUPO DE CULTIVOS.DTO. PICHÍ MAHUIDA (HAS.)

Total	Industriales	Forrajeros ¹¹	Frutales	Forestales	Otros
6535	276	3448	2596	164	69

Condiciones agroecológicas de los cultivos

Precipitaciones

El Valle del Río Colorado es uno de los más húmedos de la Patagonia Norte (393,9 mm anuales¹²), aspecto que lo diferencia substancialmente de los restantes valles irrigados ubicados hacia el oeste de la región (Alto Valle y Valle Medio).

Esta característica climática particular de Río Colorado determina una serie de consecuencias sanitarias y económicas directas sobre la actividad frutícola local, ya que implica un mayor costo en el control sanitario, y también un mayor riesgo de pérdidas económicas por desmejoramiento de la calidad comercial de la fruta.

Esto se debe a que las lluvias crean condiciones para una mayor incidencia de enfermedades fúngicas, lo que obliga a pulverizar con productos específicos, y que lavan los plaguicidas aplicados sobre los cultivos para protegerlos de las plagas, razón por la cual hay es necesario repetir los tratamientos sanitarios.

¹¹ Avena: 2630 has

¹² Ostertag, G. Y Frassetto, F. "Fruticultura en perspectiva". CFI. 1998.

Las enfermedades o plagas que incrementan su incidencia en los frutales como consecuencia de las lluvias en Río Colorado son: sarna, carpocapsa, moniliosis, torque y viruela.

Vientos

Los problemas originados por la acción del viento en el valle del Colorado son similares a los del resto de los valles irrigados en la región.

Predominan los vientos del oeste y del norte, con una velocidad media de 14 km./h, que producen descensos bruscos de humedad ambiente y de la temperatura. En primavera y verano se originan temporales con ráfagas que alcanzan los 50 km./h.

Las consecuencias agronómicas producidas por la acción ejercida por el viento varían según el momento de ocurrencia de los mismos, según la edad del cultivo, y según la especie frutal. Durante la floración reduce o anula el vuelo de abejas, afectando la polinización; en toda la temporada impide la realización a tiempo de tratamientos sanitarios, provoca la deshidratación de follaje y desecamiento del suelo, y también produce daño mecánico por roce entre frutos o entre frutos y ramas; en precosecha produce importantes caídas de frutos; y durante toda la vida de la plantación obliga a la instalación de cortinas rompevientos que compiten con los cultivos disminuyendo su desarrollo y rendimientos.

Heladas

El valle del Colorado no escapa a la incidencia de las heladas que regularmente afectan los cultivos frutícolas de la región norpatagónica, causando daños que van desde marcas y deformaciones de frutos, hasta pérdidas totales de cosecha.

Los daños producidos dependen principal de factores como el estado fenológico del cultivo, duración e intensidad de la helada y de los eventuales métodos de lucha empleados.

Temperaturas

La influencia de las temperaturas en los cultivos frutícolas del valle del Colorado no difiere substancialmente de los restantes valles irrigados.

Las series de estadísticas climáticas de la región demuestran una tendencia hacia primaveras más cálidas, fenómeno que es más marcado desde la década del '70 en Valle Medio y Río Colorado, con diferencias de hasta 2° C.¹³

Cabe observar que los valles ubicados más hacia el este (Valle Medio, Río Colorado, Conesa), registran temperaturas medias que los posicionan en desventaja con respecto al Alto Valle para el cultivo de manzanas (rango óptimo 18-24° C), aunque por otro lado sus temperaturas son más propicias para el cultivo del peral y el duraznero (rango óptimo 20-26° C). También la mayor amplitud térmica que se registra en Alto Valle aventaja a esta zona en cuanto a la calidad de la coloración de las manzanas.¹⁴

Suelos

Los suelos del valle del Colorado son típicamente aluvionales, originados como consecuencia del transporte y depósito fluvial. En la zona hay predominio de capas salinas (salitre blanco), y en menor proporción con problemas de salinidad sódica (salitre negro).

¹³ Ostertag, G. Y Frassetto, F. "Fruticultura en perspectiva". CFI. 1998.

¹⁴ Ostertag, G. Y Frassetto, F. "Fruticultura en perspectiva". CFI. 1998.

En cuanto a su aptitud, un estudio realizado en 1971 por Agua y Energía S.E. concluyó que aproximadamente el 50% de los suelos son de uso agrícola, existiendo un 40% moderadamente afectado por problemas de salinidad (8 a 16 micromhs/cm²), por lo que requieren un lavado previo para su uso agrícola. El 10% restante son suelos seriamente afectados que necesitarían intensas labores para su rehabilitación.

En 1975 la Universidad Nacional del Comahue y la Dirección de Colonización del Ministerio de Agricultura de Río Negro, realizaron un estudio semidetallado del área, determinando que sobre un total de 13.000 has., desde el punto de vista de su capacidad de uso, no existen suelos sin limitaciones; y que en general, tanto en sus condiciones de textura como de relieve, las tierras del valle son aptas para riego gravitacional. También se concluyó que el 67% de los suelos cultivables requieren algún grado de cuidado y prevención, un 32% requieren cuidados particularmente intensivos, y un 1% no son aptos para agricultura ni ganadería.

Cabe destacar que aún en la actualidad muy raramente se tiene en cuenta las características del suelo para decidir adecuadamente la especie a plantar, la variedad, el portainjerto, la forma de riego, y el manejo del suelo. Prácticas como la realización previa de una calicata de observación visual, análisis de las propiedades físicas y químicas del suelo, son extremadamente infrecuentes por parte del productor.

Uso de la tierra en el valle medio del Colorado

El valle medio del Colorado presenta un desarrollo longitudinal de cerca de 70 km., con un ancho variable entre 2 y 6 km., y se

encuentra enclavado entre el río Colorado al norte, la meseta patagónica al sur, Juan de Garay al oeste, y Melicurá al este.

Con casi 19.000 has de tierra regable, se encuentra dividido en “colonias”, las que poseen distinto grado de desarrollo y nivel de explotación:

SUPERFICIE POR COLONIAS

COLONIA	SUPERFICIE (HAS)
San Pedro	1737
El Fortín	1826
Nazar Anchorena	2446
Estación Nazar Anchorena	1678
La Margarita	1796
Reig	1262
Juliá y Echarren / Sección Quintas	4600
El Gualicho	3360
TOTAL	18705

Fuente: Diagnóstico Regional 1983. INTA.

Actualmente, las dos colonias más explotadas son Juliá y Echarren, y en segundo término Reig.

El resto de las tierras se encuentra dedicada parcialmente a la horticultura, a la ganadería, o en blanco.

En las colonias Reig, y Juliá y Echarren, se concentra la casi totalidad de la actividad frutícola, sumando la superficie dedicada a esta actividad poco más de 2100 hectáreas.

Distribución de tamaños de establecimientos

El elevado nivel de fraccionamiento de la superficie bajo riego de la región, determina que en general prevalearan las chacras

de superficie reducida, característica que adquiere mayor notoriedad en zonas como Alto Valle y Río Colorado.

En el siguiente cuadro se resume el número de establecimientos por rango de tamaño de Río Colorado comparado con los demás valles irrigados.

**CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS POR RANGOS DE TAMAÑO
(CENSAR '93)**

ZONA	0-5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-50	50-100	>100	Total
Alto Valle	1475	2067	1120	342	268	352	131	3	5758
Valle Medio	301	342	278	150	102	197	182	36	1588
Valle Inferior	20	26	23	103	112	149	58	15	506
Río Colorado	143	203	78	23	8	22	0	0	477
Conesa	27	92	56	43	33	70	49	5	377
Otros	53	49	25	33	17	26	9	4	216
REGIÓN	2019	2779	1580	696	540	816	429	63	8922

Por su parte, en el siguiente cuadro se resume la distribución porcentual de los diferentes rangos de tamaño de los establecimientos productivos en Río Colorado, comparativamente con la situación de la región.

DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS POR RANGOS DE TAMAÑO (%)

	0-5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-50	50-100	>100	Total
Río Colorado	30,0	42,5	16,4	4,8	1,7	4,6	0,0	0,0	100,00
REGIÓN	22,63	31,15	17,71	7,80	6,05	9,15	4,81	0,70	100,00

Fuente: CENSAR '93.

Como puede apreciarse existen marcadas diferencias entre los porcentajes de Río Colorado comparados con los de la región. En Río Colorado un 30,0% de los establecimientos tienen menos de 5 has., en tanto que en la región esa variable llega al 23% de los casos. Por otra parte, en Río Colorado casi el 73% de los establecimientos tiene menos de 10 has. Mientras que a nivel regional ese tamaño se registra en el 54% de los casos. Esta situación, sumada a los inconvenientes crónicos de financiamiento del sector, limita seriamente las perspectivas de reconversión y diversificación de la producción local.

Cabe destacar que desde los primeros loteos de tierras hasta la fecha, la estructura fundiaria de las pymes frutihortícolas de Río Colorado fue evolucionando hacia una cada vez más marcada subdivisión de los establecimientos, fenómeno que se fue intensificando a medida que la propiedad de las tierras pasaban de padres a hijos.

En el cuadro siguiente se observa claramente dicho proceso, apreciándose el drástico incremento del número de establecimientos que se ubican en el rango de superficies de < 5 has, y entre 5 y 10 has.

**EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA FUNDIARIA 1930-83
(HECTÁREAS)**

Año	< 5	5 - 10	10-20	20-30	30-50	50-100	> 100	Total
1930	0	9	11	10	8	5	4	57
1940	54	65	60	20	13	11	0	223
1950	141	129	84	24	10	7	0	395
1960	280	179	79	14	12	1	0	565
1971	285	198	69	15	12	2	0	581
1978	290	206	71	11	13	1	0	592
1983	293	207	72	12	11	0	0	595

Fuentes: Ministerio de Asuntos Agrarios de Río Negro. Dirección de Colonización y Desarrollo. Agua y Energía Eléctrica S.E.

Superficie cultivada por especies frutales

Se resume en el siguiente cuadro la superficie en hectáreas dedicada al cultivo de las principales especies frutícolas de la región, comparativamente con Río Colorado.

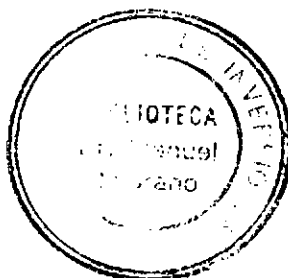
SUPERFICIE CULTIVADA POR ESPECIE EN HECTÁREAS

ZONA	manzana	pera	durazno	ciruela	pelón
Alto Valle	22380,24	11249,68	650,57	754,08	192,73
Valle Medio	4079,45	1567,42	426,74	202,03	107,00
Valle Inferior	264,07	62,15	154,79	53,12	9,85
Río Colorado	1367,88	423,78	72,95	171,35	24,54
Conesa	518,91	63,69	47,13	28,53	6,22
Otros	98,89	44,20	16,83	7,69	0,07
TOTAL	28709,44	13410,92	1369,01	1216,80	340,41

Fuente: CENSAR '93.

Esta información, la última de carácter oficial, si bien perdió actualidad dados los fuertes cambios producidos en la actividad en los últimos años, permite concluir que:

- El total de superficie cultivada en Río Colorado es menor a la registrada en el CNA de 1988 para el Dto. de Pichi Mahuida en alrededor de 500 has. Es particularmente importante la disminución de la superficie cultivada de manzana.
- Con respecto al total de región, en 1993 Río Colorado contaba con el 4,76 % de la superficie cultivada con manzanas de la región; el 3,16 % de la superficie de peras; el 5,33 % de la superficie de duraznos, el 14,08 % de la superficie de ciruelas, y el 7,21 % de la superficie de pelones.



- Proporcionalmente, Río Colorado cuenta con una importante superficie dedicada a frutales de carozo, consecuencia directa de su cercanía a los mercados concentradores.

Cabe tomar en cuenta que a partir de 1994, en toda la región, se intensificó el proceso de reconversión y diversificación de los establecimientos. En Río Colorado en particular, se incrementó considerablemente la superficie cultivada de frutales de carozo (duraznos, pelones, ciruelas y cerezas), en detrimento de la superficie dedicada a pepita (manzanas y peras).

La causa del aumento de la superficie dedicada a carozo radica en su rápida entrada en producción comparada con los frutales de pepita, y en los mayores precios de venta en fresco.

Status sanitario actual de las chacras.

La crisis terminal por la que atraviesa una importante cantidad de establecimientos, determina que en este momento convivan tres situaciones diferentes en estas dos colonias: las chacras **abandonadas**, caracterizadas por la falta total de atención desde varias temporadas atrás; las chacras en **riesgo sanitario**, caracterizadas por la informalidad de las tareas culturales y escasa atención; y las chacras **en producción**, donde se realizan los mínimos cuidados sanitarios y culturales de los frutales.

En el siguiente cuadro se resumen las superficies correspondientes a cada situación:

ESTADO DE LOS CULTIVOS FRUTALES EN RÍO COLORADO

en producción	riesgo sanitario	abandonados	Total
600 has	800 has	700 has	2100 has

Fuente: INTA Río Colorado Cambio Rural Río Colorado
Programa de Lucha contra Carpocapsa Río Colorado

Como se observa, una tercera parte de la superficie plantada se encuentra en riesgo sanitario, y otra tercera parte abandonada, lo que trae aparejado graves consecuencias sanitarias para las chacras vecinas en producción, además de permanentes tensiones entre vecinos, a lo que se suma el hecho de que existe una importante cantidad de tierras ocupadas por cultivos no rentables, que podrían ser aprovechadas para otros emprendimientos productivos.

Cabe destacar que la casi totalidad de la superficie abandonada y en riesgo sanitario, corresponde a plantaciones de manzanas, en particular de variedades de escaso valor en el mercado como Red Delicious y Granny Smith, en sistemas de conducción tradicional, caracterizados por su alto costo y dificultades de manejo. Comparativamente, son escasas las plantaciones de peras o frutas de carozo que se encuentran en ese status sanitario.

Régimen de tenencia de la tierra

Una característica de las pymes frutícolas de la región es que en general son explotadas por sus propios dueños, quienes normalmente también viven en el establecimiento, siendo proporcionalmente menor la cantidad de establecimientos que se explotan bajo las demás formas alternativas.

En el siguiente cuadro se resume comparativamente el valle del Colorado con el total de la región, en cuanto a la situación de los diferentes regímenes de tenencia de la tierra.

Cabe destacar que el dato corresponde a estadísticas oficiales del año 1993, aunque se estima que la variación a la fecha no ha sido sustancial.

NÚMERO DE PARCELAS SEGÚN REGÍMENES DE TENENCIA

	Propiedad	Arrendamiento	Aparcería	Otros	TOTAL
Río Colorado	503	3	36	18	560
REGIÓN	10408	816	105	369	11698

Fuente: CENSAR '93

De esta información se puede observar que:

- La forma de "propiedad" es mayoritaria y con porcentajes similares tanto en Río Colorado (89,82 %) como en la región (88,97 %).
- La "aparcería" es la forma que sigue en orden de importancia, con 6,43 % en Río Colorado , y 0,89 % para la región.
- Dadas las características particulares de la explotación de frutales, y por tratarse de cultivos plurianuales, la explotación bajo otras formas distintas a la "propiedad", se limita generalmente a aquellos casos en que el propietario abandona la actividad.

Cabe destacar que en el contexto actual, se prevé que el régimen de tenencia de la tierra en este valle comience a sufrir

importantes modificaciones, consecuencia directa de la crisis del sector frutícola, y en función de indicadores tales como el incremento en el número de establecimientos abandonados, la creciente superficie dedicada a horticultura con formas de tenencia como arrendamiento o aparcería a productores de origen extranjero (principalmente rusos y bolivianos), y la gradual aparición de inversores provenientes de otras actividades no relacionadas directamente con la producción.

Cantidad de productores

El padrón de productores actualizado a la fecha, determina la cifra de 296 productores para la zona de producción frutihortícola bajo riego del valle del Colorado.

La mayor parte de los productores registrados como tales, constituyen la primera o segunda generación de fruticultores de la zona, constituyendo una minoría los productores que arribaron desde otras zonas, principalmente la provincia de Buenos Aires.

Este listado, sufrió y está sufriendo profundas modificaciones, consecuencia de la situación crítica que atraviesa el sector, de modo tal que muchos de ellos ya han salido de la actividad, y utilizan su establecimiento como vivienda rural; o directamente se han retirado de él dejando las plantaciones en estado de abandono o en manos de terceros.

En función de un análisis caso por caso realizado en 1998 por técnicos y productores del sector frutícola, se logró definir una categorización del fruticultor local en función, entre otros aspectos analizados, de su situación económica, de su esquema productivo, de su participación en las organizaciones locales, y de su postura frente al contexto actual.

Como resultado de dicho estudio, se logró clasificar a los productores locales en tres categorías claramente definidas:

A: Productores que ya se encuentran fuera del sistema productivo,

B: Productores que se encuentran en grave riesgo de salir de la actividad,

C: Productores que se encuentran efectivamente en actividad

CATEGORIZACIÓN DEL PRODUCTOR FRUTÍCOLA DE RÍO COLORADO. 1998.

Sector	A	B	C
Nº de productores	178	94	24
Porcentaje	60 %	31 %	9 %

Fuente: INTA Río Colorado Cambio Rural Río Colorado
Programa de Lucha contra carpocapsa Río Colorado

Estas cifras, no por alarmantes, dejan de ser un reflejo de la realidad actual de la actividad frutícola en valle del Colorado.

El sector "A" corresponde a productores que ya no explotan comercialmente su establecimiento, y lo han abandonado, retirándose del mismo o utilizándolo solamente como vivienda rural. Son la gran mayoría, y en este estrato se ubican las chacras abandonadas o en blanco.

El sector "B" lo constituyen aquellos productores que por razones económicas, culturales u otras, se caracterizan por la informalidad en la atención de sus establecimientos. Aquí se ubican las chacras en riesgo sanitario, con importantes deficiencias de sanidad, podas, raleo, etc.

El sector "A" está representado por productores que efectivamente se encuentran en la actividad, produciendo fruta con aceptables niveles de calidad, y con un importante porcentaje de reconversión en sus establecimientos.

Cabe destacar que actualmente, y en base a estas cifras, el peso de la economía de la zona de producción recae solamente en poco más de 20 productores (sector "C"), quienes pese a sus problemas financieros, mantienen con su aporte el sistema de riego, pagan los servicios e impuestos, y generan el movimiento económico real de la zona.

El resto de los sectores ("A" y "B"), tradicionalmente no pagan el canon de riego, ni impuestos ni deudas bancarias, basando así su existencia y permanencia en la actividad gracias a la presencia del sector "C".

Esta situación, nunca indagada, analizada, profundizada ni transparentada por los organismos públicos, se constituye en la base ineludible de cualquier política seria de desarrollo zonal para la actividad.

Nivel educativo de los productores

En función del padrón actualizado de productores frutícolas de Río Colorado, se realizó un detalle del nivel educativo alcanzado por los mismos, considerando en cada caso si sus estudios incluían nivel primario, secundario, terciario o universitario.

Contemplando un total de 296 productores, se resumen en el siguiente cuadro los resultados del análisis realizado.

En el caso de instrucción secundaria, terciaria y universitaria, se consideraron sólo los casos de estudios completos. En el caso de nivel primario, se incluyen estudios completos e incompletos.

Se desconocen con exactitud los datos sobre analfabetismo, aunque se considera que su número no es significativo.

NIVEL EDUCATIVO DEL PRODUCTOR FRUTÍCOLA

NIVEL EDUCATIVO	PRODUCTORES	%
Primario	234	79,06
Secundario	46	15,54
Terciario	8	2,70
Universitario	8	2,70
TOTAL	296	100,00

Como puede observarse, existe una amplia mayoría (79,06 %) de productores que alcanzaron el nivel primario, un porcentaje mucho menor de productores con nivel secundario (15,54 %), y un porcentaje mínimo de productores con nivel terciario (2,70 %) y universitario (2,70 %).

Cabe destacar que en términos generales, la primera generación de productores (los “viejos”) se ubican en el estrato de educación primaria. Los hijos de éstos, o sea la segunda generación, se ubican en el estrato de educación secundaria. Por último, el estrato de educación terciaria y universitaria, encuadra en la segunda y tercera generación de productores.

Sistema de riego y drenaje Salto Andersen

Para el riego de los cultivos se cuenta con un sistema de canales alimentados por el Río Colorado y cuyo desvío se inicia aguas arriba del mismo, a unos 75 Km. de la localidad en un lugar denominado Salto de Andersen. El sistema fue construido en etapas y aun se halla incompleto. El sistema estuvo manejado por la ex-Agua y Energía S.E. y en 1992 su administración fue cedida al Departamento Provincial de Aguas (DPA). En 1993 este organismo cede el sistema al Consorcio de Riego y Drenaje Salto Andersen, formado al efecto por los propios productores. El mantenimiento del canal principal quedó a cargo del DPA, en tanto que el Consorcio se hizo cargo del mantenimiento de los canales secundarios. En 1998 el DPA cede el mantenimiento a su cargo a Aguas Rionegrinas Sociedad del Estado (ARSE).

Los canales tienen una extensión de 125 Km. y atraviesan zonas que se encuentran en diferentes estados de explotación (desde la explotación nula o mínima de la tierra hasta las de mayor explotación ubicadas en las Colonias Reig y Julia y Echarren) y con diferentes cultivos, incluyendo pasturas. La superficie regable por el sistema alcanza a 9.200 hectáreas.

Con relación al riego y el estado productivo de las tierras se identificaron dos problemas. El primero es la disminución del contenido de limo en las aguas del Río Colorado por efecto de la construcción de la presa Casa de Piedra. Esto produjo una menor impermeabilización de los canales, y por lo tanto la ampliación del fenómeno de filtración de los canales. Este fenómeno está siendo compensado con la colocación de polietileno de alta densidad en varios tramos¹⁵. El segundo problema es de financiamiento del sistema de riego, ya que una mínima parte de los regantes paga el canon establecido.

¹⁵ Estas obras se financian con Aportes del Tesoro Nacional recibidos por la Municipalidad.

El canon actual oscila, según la colonia, entre \$ 34/ha/año y \$ 70/ha/año. En el padrón de usuarios del sistema figuran 400 usuarios pero solo el 20% (80 usuarios) pagan el canon establecido. Esta situación pone en peligro la operación del sistema, ya que no permite cubrir los costos de capital y solo permite financiar una parte del mantenimiento necesario (aproximadamente el 50%).

El origen del problema del financiamiento del sistema no solo es de carácter económico sino también cultural, ya que muchos productores no tienen una clara conciencia de su costo y de la necesidad de que el mismo sea cubierto por los propios beneficiarios.

Destino de la producción de peras y manzanas y canales de comercialización

Existen tres destinos principales de la producción de estas especies del valle del Colorado: la industria, el mercado de fruta fresca y la exportación.

El destino industria se refiere a aquella fruta que no reúne las características necesarias para su comercialización en fresco por problemas sanitarios, climáticos, de color, forma o tamaño.

El destino mercado interno está representado por la producción enviada principalmente a los mercados concentradores del país: Bahía Blanca, Buenos Aires, Mar del Plata, Rosario, etc.

El destino exportación se refiere a la fruta de mayor calidad, comercializada principalmente en Brasil, y excepcionalmente a algún puerto de ultramar.

VOLUMEN Y PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN LOCAL DE PERAS Y MANZANAS SEGÚN DESTINO

Destino	Kilogramos	%
Exportación	2.250.000	5
Mercado interno	15.750.000	35
Industria	27.000.000	60
Total	45.000.000	100

Cabe acotar que el volúmen de producción destinado al consumo local no es significativo.

La etapa de comercialización de la producción se encuentra debilitada. Una parte importante de la producción se destina a la industria, principalmente a jugo concentrado. Existe en la zona una Cooperativa de Transformación e Industria que está equipada para este fin.

Mas recientemente, y debido a la caída del precio de los jugos, esta Cooperativa incorporó equipos para elaborar pulpa de frutas y hortalizas. Sin embargo las perspectivas sobre este nuevo destino no es clara ya que, por el momento, la producción y comercialización de estos productos se encuentra en etapa de estudio y experimentación.

Con relación a la actual producción industrializada una parte importante de la misma se destina a la exportación.

La venta de fruta fresca enfrenta problemas de comercialización ya que no existen canales asegurados. Hay productores que están abandonando las formas asociativas de comercialización y eligen alternativas individuales. En algunos casos venden su producción en la puerta de la chacra a compradores que las recorren con camiones aprovechando oportunidades.

Históricamente la región contó con una ventaja comparativa respecto al Alto Valle debido a que la fruta madura antes y cuenta con la autorización de cosecha con 10 días de anticipación. Sin embargo, la disminución de la calidad de los productos, la desactualización en cuanto a las variedades más demandadas por el mercado y los bajos rindes, han neutralizado los efectos económicos de esta ventaja.

A continuación se describen los canales de comercialización empleados en la actualidad.

A) Consignación en mercados concentradores: consiste en la entrega de la fruta a consignatarios del país (Bahía Blanca, Mar del Plata, Buenos Aires y Rosario), quienes cobran al productor una comisión que ronda el 12% de la facturación.

El productor confía así todo el proceso de comercialización a la figura del consignatario, asumiendo generalmente los riesgos y pérdidas.

B) Puesto propio en mercados concentradores: se basa en la adquisición de un puesto de venta en el mercado concentrador, atendido por el propio productor. El objetivo es lograr un control personal del proceso de comercialización, evitando la participación de intermediarios.

Un dato ilustrativo es el elevado número de fruticultores de Río Colorado que poseen puesto de venta en los mercados concentradores, principalmente Bahía Blanca.

También debe señalarse que esta modalidad muestra signos de debilidad ya que la Cooperativa local de productores decidió cerrar bocas de venta como la del Mercado de Buenos Aires, porque los

bajos niveles de recaudación no les permiten cubrir los costos fijos de la misma.

C) Pools de productores: se trata de asociaciones de productores con galpón de empaque propio, que embalan su fruta y la comercializan en conjunto ofreciendo un volumen mayor a través de alguna de las alternativas mencionadas: consignación, puesto propio, exportación, etc.

El socio del pool se desliga del proceso de comercialización, y a la vez se une con sus pares para ofrecer un mayor volumen de fruta, con lo que aumenta su capacidad de negociación.

D) Supermercados: la venta de frutas a super e hipermercados, pese a definirse claramente como una tendencia alternativa a los mercados concentradores, si bien existen algunas experiencias positivas por el momento no ha ganado terreno en el planteo comercial, debido a la atomización de la oferta, los escasos volúmenes considerados individualmente, los problemas organizativos y la heterogeneidad en cuanto a calidad.

E) Exportación: la comercialización en el exterior de frutas con determinados índices de calidad, está limitada actualmente a dos especies, manzanas y peras, siendo el destino tradicional de estos envíos el mercado brasileño.

Esta modalidad está concentrada en dos firmas locales, que empacan y exportan por cuenta propia o para terceros.

Los problemas de calidad, volumen, financiamiento, organización, estrategia empresarial y agresividad comercial, determinan que si bien es una de las alternativas válidas, sea la menos explotada localmente.

Cabe acotar que el margen de rentabilidad de este tipo de comercialización es menor que en otras modalidades, pero tiene la ventaja de una mayor seguridad en el pago.

F) Juguera: esta modalidad consiste en el envío de la producción hacia la industria, de fruta que no reúna las condiciones requeridas para su comercialización como fruta fresca. En Río Colorado se concentra en una sola empresa cooperativa, de la cual son socios casi la totalidad de los productores locales.

Esta modalidad se caracteriza por su escaso nivel de exigencia al productor (requiere cantidad y no calidad), lo que determinó que en momentos de buenos precios de la industria, muchos fruticultores la adoptaran como objetivo de su producción, y no como complemento.

El importante desarrollo de la industria local, enmascara de esta manera una falencia generalizada en el sector de la comercialización de fruta fresca, que intenta ser resuelta a través de la industria.

G) Verdulerías en Río Colorado: consiste en la venta de producción propia en las fruterías de la localidad. Es una modalidad común en épocas de primicias de carozo o de pepita, o determinadas hortalizas, aunque sumamente limitada por la escasa demanda y elevada oferta.

H) "Gitaneo" en localidades aledañas: se denomina así a la venta ambulante de fruta de producción propia, en fruterías de localidades cercanas de la Provincia de La Pampa o Buenos Aires. Con esta forma de comercialización el productor se apodera de gran parte del valor de su mercadería, eliminando toda intermediación y asegurándose el cobro.

D) “Camioneros”/compradores: consiste en la entrega de la producción a compradores provenientes de otras zonas, que recorren el valle comprando fruta. La transacción inicial normalmente es al contado y en la más absoluta informalidad, pero posteriores ventas se hacen a pagar en plazos cada vez mas largos, hasta que finalmente resultan incobrables, normalmente cuando se acumularon varias operaciones comerciales seguidas nunca cobradas por el productor.

Opinión de los actores sobre la pérdida de competitividad de la fruticultura

Respecto a las causas que motivaron la pérdida de competitividad de la producción los actores de la actividad plantean diferentes motivos. Uno es que los productores fueron incrementado, a través del tiempo, sus ventas con destino a la industria porque les resultaba más económico que las ventas para el consumo fresco. Lo que en su origen procuró aprovechar el descarte de la producción, con el tiempo se convirtió en su destino principal. El incentivo para esta conducta fue que los precios de la industria al productor eran muy remunerativos y, en palabras de ellos, “era mas fácil tirarle la fruta a la sidrera” que encarar las exigencias crecientes de la comercialización del consumo de fruta fresca. Con el tiempo los precios de la industria cayeron, especialmente por el ingreso de nuevos actores al mercado mundial de jugos, y la falta de actualización de la producción local dificultó las posibilidades de colocación a través de nuevos canales de comercialización.

Por otra parte, al tratarse de cultivos perennes, con una inversión importante para la reconversión a nuevas variedades y un largo período de maduración (alrededor de 5 años), existe una barrera importante para el cambio de las explotaciones.

Otro argumento planteado por los actores es que los productores están “aferrados al cultivo de la manzana”, que muchos productores están “desanimados” por diferentes “malas experiencias” en los últimos años y por la “falta de apoyo del gobierno”. Algunos de los entrevistados consideraron, incluso, que la limitación más importante que determina la situación actual es de tipo cultural.

En forma muy resumida, a partir de los testimonios recogidos, aparecerían delineadas dos visiones diferentes que coexisten sobre el estado actual de la actividad, y que también tienen relación con su futuro. Dichas visiones podrían interpretarse como sigue. Una visión es que la situación crítica actual se debe primordialmente a los cambios producidos en el entorno de la economía regional, y que alguien externo (en general el Estado) debe dar su apoyo para que la situación económica vuelva a ser la de antes. Esta visión pone el acento en que es posible recuperar el nivel pasado de la actividad sin grandes cambios en la estructura productiva. Esta visión podría considerarse más próxima a los productores.

La otra visión considera que el sistema productivo debe cambiar substancialmente (por ejemplo no realizar explotaciones de cultivos perennes) ya que los cambios registrados en la economía están instalados por un largo plazo y no habrá un retroceso al sistema anterior, de fuerte presencia del Estado a través de la asistencia a la producción de diversos modos (determinando precios, subsidios, otorgando créditos y refinanciaciones, entregando insumos, etc.). Este enfoque pone el acento en nuevas inversiones, aunque sin una identificación clara de su origen y el modo de alentarlas. Esta visión es más próxima a los técnicos y a los funcionarios de la administración.

Respecto a las perspectivas de la actividad frutícola, una línea de opinión dice que los cultivos históricos (manzana, pera), por ser perennes y de alto costo productivo y de reconversión, no se

adecuan a estos tiempos de cambios muy rápidos en la técnica, en la comercialización y en los gustos. Por esta razón consideran mas conveniente la diversificación de la producción con cultivos anuales. Esto permitiría disminuir riesgos y cosechar durante 6 o más meses en el año. Además, la rotación de cultivos mejoraría la calidad de la tierra.

Durante las entrevistas realizadas también se planteó la posibilidad de que los cambios del sistema productivo se produzcan acompañados u originados en un proceso migratorio que implicaría el ingreso al mercado local de trabajadores e inversores con nuevas concepciones de la actividad y el negocio agrícola.

Horticultura

Evolución de la superficie cultivada

El cultivo de hortalizas en el valle del Colorado se viene realizando con variable grado de intensidad, desde los primeros años de la colonización, hasta la fecha.

Sobre la base de datos logrados de distintas fuentes, se pudo confeccionar el siguiente cuadro que grafica claramente la evolución de la superficie dedicada a los cultivos hortícolas desde 1939, en una zona predominantemente frutícola como Río Colorado:

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA CON HORTALIZAS

Año	Superficie cultivada (has)
1939/40 (1)	216
1949/50 (1)	344
1959/60 (1)	215
1969/70 (1)	46
1977/78 (1)	30
1983/84 (1)	4
1993/94 (2)	67
1998/99 (3)	590

Fuentes: (1): Memorias de Agua y Energía 2): CENSAR '93
(3): Estimaciones no oficiales.

Puede observarse que inicialmente la superficie cultivada con hortalizas era de importancia relativa, y que con el auge de los cultivos frutícolas a partir de la década del '60, dicha práctica fue quedando relegada hasta su mínima expresión en la década del '80. Actualmente, la crisis de la fruticultura invierte los términos y se verifica un notable incremento en la superficie sembrada, llegando hasta ahora a su pico máximo en la presente temporada 1998/99.

Principales especies cultivadas

Las especies más cultivadas por los productores de la zona, siempre fueron el tomate y la cebolla, y en menor medida zapallos, melones, choclo y verduras de hoja.

En el siguiente cuadro se resume la superficie destinada a las principales especies hortícolas en los últimos años.

EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA POR ESPECIE

Año	Tomate	Cebolla	Anquito	Otras (*)	TOTAL
1993/94 (1)	6	2	10	49	67
1998/99 (2)	400	95	40	55	590

Fuentes: (1): CENSAR '93 (2): Estimaciones no oficiales.

Referencias: (*): Principalmente melón, acelga, y choclo.

Destino de la producción

Existen tres destinos principales para la producción hortícola de la zona: la industria, la exportación en fresco, y el mercado zonal e interno en fresco.

En tal sentido, casi la totalidad del tomate cultivado se destina a la industria, para la elaboración de tomates al natural, pulpas, etc., siendo, de hecho el tomate tipo "perita" el más cultivado para tal fin. Al respecto, toda la producción local de tomate se deriva actualmente a la zona de Valle Medio del río Negro, donde se concentran las mayores firmas industrializadoras de esta especie (La Campagnola, Canale y Parmalat), las que compran la producción al productor, lo asisten técnicamente, y lo proveen de los insumos necesarios.

La Cooperativa de Transformación y Comercialización de Río Colorado comenzó a desarrollar un proyecto de elaboración de pulpas de tomates, para lo cual adquirió en 1998 una planta procesadora, aunque por motivos económicos y organizativos aún no la puso en funcionamiento. Este hecho generó en el medio importantes expectativas, que luego no fueron concretadas.

En el caso de la cebolla, el destino principal de la producción es el mercado externo en fresco, principalmente Brasil, y eventualmente el mercado europeo.

El resto de las especies hortícolas se destinan principalmente al mercado interno, al mercado zonal, y al consumo familiar. En tal sentido, predominan especies como melón, zapallo anquito, choclo, y acelga.

Especies hortícolas alternativas

Además de la posibilidad real de expandir la superficie actualmente cultivada con las especies tradicionales, existen otras especies hortícolas con escasa o nula tradición en Río Colorado, y que pueden ser factibles de producir tanto técnica como económicamente.

Tales especies, en principio pueden ser el ajo, principalmente destinado al consumo en fresco, y la arveja, tanto para su destino de consumo en fresco como para su industrialización.

Rendimientos medios en la zona

Los rendimientos logrados en esta zona con las dos principales especies hortícolas, presentan niveles por debajo del óptimo.

En el caso del tomate para industria, los rendimientos medios para Río Colorado no superan los 35.000 kg./hectárea, estando el valor ideal para un buen resultado económico en los 60.000 kg./hectárea.

En el caso de la cebolla, la situación es similar. El rendimiento medio para la zona no supera las 1.200 bolsas/hectárea (se considera que una bolsa pesa aproximadamente 25 kg.), siendo el valor ideal de al menos 2.000 bolsas/hectárea.

En todos los casos, las limitantes más importantes para lograr los rendimientos óptimos son resultado de problemas de elección de híbridos o variedades adecuadas, elección del terreno, falta de rotaciones, manejo nutricional y sanitario, control de malezas, etc.

Precios al productor

Los precios de mercado de estas especies hortícolas constituyen otra de las limitantes de la expansión de dichos cultivos.

Los precios que percibe el productor primario de tomate, en la temporada 1997/98 fueron de \$ 0,08/kilogramo.

Por su parte, los precios percibidos por el productor primario de cebollas de la zona, fueron de \$ 1,00 por bolsa de 25 kg.

Con estos valores, para que una explotación sea rentable los informantes calificados estiman que los rendimientos medios para el caso del tomate no deberían ser inferiores a los 60.000 kg./ha, y en el caso de la cebolla de no menos de 2.000 bolsas/ha, para lo cual indudablemente habría que superar las barreras que condicionan lograr dichos rendimientos.

Forma en que se realiza la explotación

Normalmente, el propietario de la tierra, ya sea productor frutícola o no, categoriza la actividad hortícola como secundaria, temporal, coyuntural, y/o impropia para el fruticultor.

Esta concepción determina que el ideal del fruticultor o del propietario de la tierra no sea precisamente cultivar hortalizas él mismo y en su propia tierra, sino que idealiza una situación de alquiler o arrendamiento a trabajadores extranjeros, preferentemente de origen boliviano, paraguayo o ruso.

Con esta mecánica de trabajo, el fruticultor se desliga del trabajo directo de la tierra, confiándolo a terceras personas, en quienes supone poseen mayor capacidad, aptitud y experiencia para desarrollar dichas tareas, aunque como contrapartida los resultados económicos finales no sean estimulantes.

Por su parte, los trabajadores hortícolas extranjeros permanecen rodeados de una aureola de elevada contracción al trabajo, bajo perfil, nulo nivel de sindicalización, y reducidas pretensiones para desarrollar sus actividades, razones por la cual son apreciados por quienes los contratan o acuerdan con ellos la explotación hortícola en sus establecimientos.

Estas características, no disimulan ni ocultan las falencias de manejo de dichos cultivos.

Tendencias en la actividad en la zona

Los informantes calificados coinciden en resaltar los siguientes aspectos relacionados con el futuro de la actividad hortícola en el corto y mediano plazo en el valle del Colorado:

- Se estima que a superficie cultivada se incrementará en forma sustancial en los próximos años, en detrimento de la superficie dedicada a fruticultura, y ocupando tierras actualmente sin explotar.

- Se espera que comience a verificarse gradualmente el proceso de colonización de la zona por trabajadores de origen bolivianos, similar a que se estuvo produciendo con éxito en los principales cinturones hortícolas del país.
- No se observan limitantes agroecológicos de importancia que condicionen el desarrollo de esta actividad en la zona, una vez superado el tema de la mano de obra y de la disponibilidad de tierra.
- Se espera que en la medida que la actividad se expanda, y de no contemplarse y consensuarse medidas de control privadas y oficiales de la actividad, los suelos comenzarán a degradarse (enfermedades de suelo, salinización, problemas de riego y drenaje, pérdida de estructura, cansancio del suelo, invasión de malezas, pérdida de materia orgánica, etc.), lo que luego condicionará futuros emprendimientos frutihortícolas.
- En términos generales, la horticultura se observa como una alternativa de sumo interés, de retorno rápido, perfectamente viable en las condiciones ambientales de la región, y que podría permitir un vuelco en la economía local en el corto plazo, siempre dentro de un marco orgánico de producción y comercialización.

Disponibilidad de herramientas y equipos en la actividad agrícola

Se resumen en el siguiente cuadro los datos correspondientes al Censo Agrícola Rionegrino 1993 (CENSAR '93), último registro estadístico oficial de la provincia de Río Negro.

Cabe destacar que la región norpatagónica cuenta con una elevada concentración de maquinarias, principalmente tractores,

pulverizadoras y tractoelevadores, en todos los casos, caracterizados a la vez por su considerable longevidad, consecuencia directa de los crónicos problemas financieros que afectan a la actividad.

Este panorama regional incluye al valle del Colorado, donde casi todas las pequeñas unidades productivas cuentan con su equipo propio, en general obsoleto y en regular estado de funcionamiento.

CANTIDAD DE TRACTORES POR EDAD (CENSAR '93)

	< 5 años	5-10 años	> 10 años	TOTAL
Río Colorado	8	22	258	288
TOTAL REGIONAL	412	375	4732	5519

De este cuadro pueden obtenerse las siguientes conclusiones:

- Al año 1993, Río Colorado contaba con el 5,22 % de los tractores de la región, cifra que se estima no ha variado sustancialmente hasta hoy.
- Los tractores de más de 10 años son abrumadora mayoría tanto en Río Colorado (89,58 %), como en la región (85,74 %).
- Los tractores con edad entre 5 y 10 años representan el 7,64 % en Río Colorado, valor similar al de la región (6,79 %).
- Los tractores más nuevos (menos de 5 años) son minoría (2,77 % en Río Colorado, y 7,46 en la región). Comparativamente, nuestra zona presenta las mayores diferencias con respecto a los demás valles irrigados.

Cabe consignar que en el caso particular de Río Colorado, la presencia endémica de la sarna del manzano (*Venturia inequalis*), determina la necesidad de realizar los tratamientos sanitarios contra esta enfermedad en plazos muy breves y puntuales, lo que condiciona fuertemente la importancia para el productor de contar con un equipo propio para realizar las pulverizaciones en tiempo y en forma.

En cuanto a las pulverizadoras, se comparan en el siguiente cuadro la situación de Río Colorado con el resto de la región:

PULVERIZADORAS POR EDAD (CENSAR '93)

	< 5 años	5-10 años	> 10 años	TOTAL
Río Colorado	23	31	170	224
TOTAL REGIÓN	579	421	2582	3582

De estos datos pueden realizarse las siguientes observaciones:

- La mayor parte de las pulverizadoras tiene más de 10 años, representando el 75,89 % en Río Colorado, y el 72,08 % en la región.
- Las pulverizadoras entre 5 y 10 años constituyen el 13,84 % en Río Colorado, y el 11,75 % en la región.
- Las pulverizadoras de menos de 5 años representan el 10,26 % en Río Colorado, y el 16,16 % en la región.

Con respecto a los tractoelevadores, la situación es la siguiente:

TRACTOELEVADORES POR EDAD (CENSAR '93)

	< 5 años	5-10 años	> 10 años	TOTAL
Río Colorado	12	17	23	52
TOTAL REGIÓN	216	379	1831	2426

De esta información puede concluirse lo siguiente:

- La mayor parte de los tractoelevadores (44,23 %) de Río Colorado tiene más de 10 años, situación aún más marcada en el total de la región (75,47 %).
- El 32,69 % tiene en Río Colorado entre 5 y 10 años, casi el doble que el total de la región (15,62 %).
- El 23,07 de los tractoelevadores de Río Colorado tiene menos de 5 años, mientras que en la región ese valor es de 8,9 %.

Disponibilidad de agroquímicos e insumos en la actividad agrícola

Existe actualmente en la localidad una oferta mas o menos amplia de agroquímicos y otros insumos (maquinarias, equipos, plantas y semillas) para el agro que permite a los productores el abastecimiento de sus necesidades en este tipo de productos.

La provisión de plantas frutales al productor constituye uno de los puntos más delicados en la actividad frutícola. Calidad, sanidad, edad, identidad varietal, portainjerto, época de entrega, embalaje y transporte, son algunos de los aspectos claves en el negocio de la producción y comercialización de plantas frutales, aspectos no

interinstitucionales, profesionales independientes, medios de comunicación y otras fuentes informales (proveedores de insumos, operadores comerciales y algunos productores grandes).

La asistencia oficial se canaliza a través de la agencia local del INTA, la Delegación Río Colorado del Ministerio de Economía de la provincia y el Municipio local.

La actividad del Municipio en materia de asistencia a la producción local actualmente se encuentra en una etapa incipiente, ya que la función es desempeñada solo por un profesional en forma ad honorem.

Cada uno de los organismos oficiales mencionados a su vez integran, junto con otras entidades públicas y privadas, diversos programas que con diferentes objetivos se desarrollan en el ámbito local.

Estos programas son: Cambio Rural, Programa Social Agropecuario (PSA), Control y Erradicación de la Mosca de los Frutos (PROCEM), Lucha contra Carpocapsa, Pro Huerta y Promoción del Desarrollo Social.

Por su parte la oferta privada de asistencia está constituida por 11 profesionales independientes (9 ingenieros agrónomos y 2 ingenieros químicos). De este número solo 4 técnicos son demandados por la actividad agrícola local.

En cuanto a los medios de comunicación que actúan como fuentes de información para los productores cabe mencionar: la televisión (Canal 10 de Gral. Roca "Frutos de nuestra tierra"), publicaciones ("Noticias" boletín mensual emitido por INTA Alto Valle y Cambio Rural, "Rompecabezas tecnológico" revista trimestral de INTA Alto Valle y Cambio Rural, "Producción y Economía" suplemento de los domingos del diario Río Negro), y la radio local

FM Sur (“Milagro en la radio” y “La Mariposa”, este último suspendido por problemas presupuestarios).

Principales proyectos para mejorar la actividad agrícola

Desde distintos sectores se vienen elaborando proyectos tendientes a estimular el desarrollo productivo de la zona, aunque el éxito obtenido ha sido dispar.

Proyectos realizados

a) Cambio Rural (1994/98)

Programa interinstitucional destinado a asistir técnicamente a las Pymes frutícolas de la región en el proceso de reconversión de sus establecimientos productivos. Permitió que un sector de la comunidad de productores transformara su concepción de la actividad, revisando su lectura de la realidad y adoptando una postura más profesional hacia la misma. Permitió la constitución de 4 grupos que reúnen cerca de 30 productores, que actualmente le dan continuidad al proyecto en forma privada.

B) Programa de Control y Erradicación de la Mosca de los Frutos (1995 a la fecha)

Programa interinstitucional cuyo objetivo es liberar a la región de la mosca de los frutos, plaga que restringe la exportación de frutas y hortalizas. Se encuentra en etapa de control efectivo a través de la liberación sistemática de machos estériles. A diferencia de carpocapsa, al no ser una plaga endémica y al no depender su control de la participación directa del productor, resulta un programa exitoso.

C) Programa de Lucha contra Carpocapsa (1997 a la fecha)

Programa interinstitucional cuyo objetivo es disciplinar a los productores de la región en el control de carpocapsa, principal plaga de los frutales de pepita, que causa pérdidas millonarias en la actividad. Se encuentra en etapa de monitoreo de la población y de los daños que la misma ocasiona, a través del seguimiento de una red de 70 trampas de feromonas instaladas en la zona. La informalidad o la ausencia de tratamientos sanitarios de un importante sector de la comunidad determina que su control definitivo no se logre a corto plazo.

D) Plan de erradicación de montes (1998)

Proyecto elevado al Concejo Deliberante por los técnicos del Programa de Lucha contra Carpocapsa de Río Colorado. El objetivo fue propiciar la eliminación de montes abandonados o en riesgo sanitario que actuaban como focos de infestación. A tal fin, y a través de distintas organizaciones intermedias, públicas y privadas, se impulsó la erradicación de dichos montes. Permitió la erradicación de más de 100 has. de montes, con casi 22.000 plantas frutales, involucrando a más de 100 productores.

E) Cursos de podadores (1996/98)

Cursos anuales realizados por técnicos locales de INTA y Cambio Rural destinados a capacitar al podador local en el arte de la conducción y poda de frutales. Permitió calificar laboralmente a más de 40 trabajadores rurales, quienes posteriormente en su labor actuaron como multiplicadores necesarios de las habilidades adquiridas

f) Revestimiento de canales (1996/97)

Por medio de un Aporte del Tesoro Nacional, el Municipio junto a la Cámara de Productores y el Consorcio de Riego, adquirieron e instalaron el material de recubrimiento de los canales de riego, con lo que se logró impedir el ascenso de la capa freática ocasionado por la construcción del Dique Casa de Piedra. Este

emprendimiento permitió recuperar rápidamente áreas y plantaciones seriamente afectadas por este problema, aunque en algunos casos sus efectos no pudieron ser neutralizados.

G) Taller de gestión empresarial (1996/98)

Taller destinado a mujeres fruticultores, cuyo objetivo fue orientar al productor a adquirir las herramientas básicas para una adecuada organización y planificación de la economía de la pequeña y mediana empresa frutícola. Resultó una experiencia altamente positiva, como complemento ideal de la orientación técnica.

H) Colección pomológica INTA Río Colorado (1995 a la fecha)

Ensayo experimental llevado a cabo por el INTA, cuyo objetivo es evaluar el comportamiento, en las condiciones agroecológicas locales, de distintas variedades de manzanas y peras para primicia, y variedades resistentes a sarna. La información allí lograda permitió arribar a interesantes conclusiones de suma utilidad a la hora de decidir una plantación por parte del productor.

Proyectos parcialmente implementados o en estudio

a) Colonia El Gualicho

Este proyecto consiste en el establecimiento de una colonia de 3.400 has., pero que, debido a fallas en la implementación del mismo, actualmente están prácticamente sin explotar. La iniciativa fue impulsada por el Municipio local, para lo cual se impermeabilizó el canal de riego que permite llevar agua a dicha zona.

Pese a su importancia estratégica por su potencial productivo y su cercanía a la Colonia Julia y Echarren, la ausencia de una política definida que atraiga inversores o nuevos productores, determinó que el impacto económico-productivo del proyecto sea prácticamente nulo.

B) Producción de fruta integrada (PFI) (1995/97)

Proyecto llevado a cabo por un grupo de Cambio Rural integrado por fruticultores miembros de la Cooperativa de Productores Ltda., para producir peras Williams bajo las normas de PFI, método caracterizado por el respeto al medio ambiente y el uso restringido de plaguicidas. La crisis estructural de la empresa determinó que no se continuara la experiencia, pese a ser una alternativa válida para la actividad.

C) Planta procesadora de pulpas (1997/98)

Emprendimiento impulsado por la Cooperativa de Transformación y Comercialización, por el cual se adquirió una planta usada de procesamiento de pulpas vegetales, para industrializar tomates producidos en Río Colorado. El cultivo de esta hortaliza se consideró una alternativa válida a corto plazo para el productor local. El proyecto fracasó por motivos comerciales. Con ese mismo equipamiento actualmente se está estudiando la elaboración de pulpa de otros vegetales como el zapallo y la cebolla.

D) Elaboración de jugos y pulpas no convencionales (1998/99)

Proyecto elevado por la Cooperativa de Transformación al Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), cuyo objetivo es financiar trabajos de desarrollo de equipamiento industrial, para la elaboración de pulpas y jugos no convencionales para la zona (sandía, melón, zanahoria, zapallo, tomate, etc.). Su importancia radica en la posibilidad de diversificar la producción tradicional con retornos a corto plazo, aprovechando la estructura industrial existente. Este proyecto se encuentra en la etapa de análisis por el FONTAR.

E) Tarifas preferenciales (1998/99)

Se trata de tarifas eléctricas a menor costo subsidiadas hasta un 40% por el gobierno provincial, y destinadas a aquellos **objetivo es** productores que realicen inversiones en sus establecimientos que impliquen importantes niveles de consumo eléctrico. El propiciar a

instalación de equipos de riego por aspersión o sistemas de riegos localizados. A la fecha aún no cuenta con el convenio marco del EPRE que le permita entrar en vigencia.

F) Cultivo de cebollas orgánicas (1998/99)

Proyecto puesto en marcha por la Cooperativa de Productores Ltda., por el cual se comenzó a cultivar cebollas bajo las directivas de la producción orgánica, lo que representaba una muy interesante alternativa a corto plazo para la zona. Por problemas económicos de la empresa, el emprendimiento continua pero dentro de la categoría de producción tradicional.

G) Instrumental para control de sarna (1998/1999)

Proyecto elaborado por el INTA Río Colorado elevado al FONTAR, para modernizar, ampliar e informatizar el instrumental actualmente en uso para la determinación de condiciones predisponentes para la sarna del manzano, que permitiría un mejor y mas eficiente control de dicha enfermedad.

Proyectos nunca implementados

a) Confusión sexual para control de carpocapsa (1997)

Proyecto elevado por los técnicos del Programa de Lucha contra Carpocapsa en Río Colorado a la Cooperativa de Productores Ltda. Y a la Cooperativa de Transformación y Comercialización. A través del mismo, se invitó a ambas entidades a financiar a algunos de sus más calificados socios en común, la adquisición de hormonas de confusión sexual para control de carpocapsa, en lugar de realizar la tradicional financiación de plaguicidas fosforados o piretroides. El proyecto fracasó por falta de interés de la CTC.

B) Generación de energía eléctrica en el Salto Andersen (1997)

Este proyecto consiste en la instalación de turbinas y generadores en esta presa a fin de producir electricidad.

En 1993 se realizó una licitación para la concesión por 20 años de la explotación de la Represa Salto Andersen. De dos oferentes, salió favorecida una U.T.E. (Unión Transitoria de Empresas) constituida por una empresa norteamericana que actuaba de socio capitalista y actualmente disuelta, una empresa cordobesa constituida por ex empleados de Agua y Energía de la Nación, y un tercer socio que se acopló posteriormente constituido por el gremio Luz y Fuerza.

El proyecto contemplaba la instalación de dos turbinas para la generación de energía hidroeléctrica, además de el acondicionamiento de la villa para su habitabilidad por el personal, y la realización de las tareas de excavación e instalación de la sala de máquinas.

El objetivo era proveer de electricidad a la ciudad e Río Colorado y su zona de influencia, y eventualmente vender el excedente en el Mercado Eléctrico Mayorista.

La villa se llegó a reacondicionar, aunque nunca se instalaron las turbinas por una conjunción de motivos económicos y técnicos, que podrían resumirse de la siguiente forma:

- El costo de la energía en el mercado mayorista, comenzó a modificarse con el ingreso al mercado energético nacional de otras centrales hidroeléctricas, térmicas y a gas, en la región y en el país, situación aparentemente no evaluada con precisión en su momento por los oferentes. Esto determinó que finalmente los costos de generación del proyecto resultaran demasiado elevados.
- A este aspecto se le suma un escenario de estancamiento o tendencia negativa del crecimiento económico de la zona, lo que limitaba aún más su atractivo.
- Por otra parte, al no ser una represa con embalse, la imposibilidad de regular la generación de energía para proveerla

solamente en las horas de mayor consumo, determinaba que la generación sea constante y parcialmente desaprovechada o derivada a la red nacional.

Esta situación habría determinado la no continuidad de las obras, panorama que se complicó aún más con la posterior desaparición de la empresa norteamericana en su condición de tal.

Actualmente, según informaciones oficiales y extraoficiales, otras empresas estarían mostrando interés en retomar la iniciativa, aunque a la fecha no existe nada concreto.

c) Galpón único

Se trata de un proyecto histórico de los productores locales, elevado formalmente por la Cámara de Productores a la Secretaría de la Producción del Municipio, cuyo objetivo es solucionar los problemas de comercialización de la producción local, a través de la creación de un galpón único de empaque exportador de frutas, que concentre a todos los productores de Río Colorado. La complejidad del tema sumada a la propia informalidad de los productores, determinó que nunca se considere seriamente su viabilidad.

D) Programa de Servicios Agropecuarios Provinciales (PROSAP)

Se trata de una línea de crédito del BID y del Banco Mundial destinada al sector productivo, cuyo objetivo es el mejoramiento de los servicios agropecuarios. En Río Negro contempla la mejora general del sistema de riego de los valles irrigados y el establecimiento de mecanismos de pago por parte de los beneficiarios que aseguren su financiamiento, pero la propuesta no prosperó entre las entidades del sector. Entre otras cosas, el financiamiento incluye un componente de asistencia técnica, uno de difusión, y uno de afianzamiento institucional.

Principales problemas de la agricultura (en especial la fruticultura)

- Hay un clima general de desanimo y de imposibilidad de hallar soluciones concretas a la crisis. Hay explotaciones que se hacen en forma muy ineficiente o han sido abandonadas por los productores.
- En general se considera que la actividad fruticola es una actividad agotada o, por lo menos que ha cumplido un ciclo y que debe iniciarse uno nuevo, pero no esta claro cómo ni con quién. Este no es un fenómeno reciente sino de larga data, algunos dicen de 10 años atrás, otros de 20 años. La reestructuración del Estado, la desregulación y la apertura de la economía agudizaron y aceleraron el proceso de deterioro de la actividad.
- En general las visiones sobre los problemas existentes tienden a mirar hacia atrás mas que hacia el futuro. Existe un fuerte peso de las malas experiencias pasadas. Esto es particularmente evidente en las cuestiones asociativas, tema clave, en una situación como la analizada, para pensar en nuevas formas de producción y comercialización. También hay, en muchos actores, una suerte de añoranza del rol de fomento, promoción y subsidio del Estado.
- La situación de crisis no se debe exclusivamente a factores económicos o técnicos, sino que hay factores culturales que inciden y que dificultan o limitan las posibilidades de cambio. Las visiones más terminales opinan que el cambio solo sería posible con un proceso migratorio.
- La situación es tan compleja que pareciera que a los actores involucrados les resulta muy difícil hablar abiertamente y a fondo de la crisis, sus causas y posibles vías de solución.

- Los técnicos opinan que existen muchos datos de la realidad local, pero la información esta desperdigada. Sería necesario hacer un esfuerzo para reunir, sistematizar y transparentar los datos existentes, de modo que estén al alcance de todos los interesados.

- La falta de financiamiento y de un adecuado mantenimiento del sistema de riego y drenaje determina que el mismo esté en serio riesgo de colapso.

- No existe, por parte del Estado Nacional ni del Estado Provincial, una definición clara de políticas que orienten el futuro de la actividad.

- De la producción total de frutas de pepitas, un 60% se destina a la industria juguera, por su baja calidad comercial, un 35% se consume en el mercado interno como fruta fresca, y el 5% restante se exporta. Esto determina que la mayor parte de la producción local de frutas se destina a jugos y, dado los bajos niveles de precios de esta actividad, esto afecta negativamente la rentabilidad y capacidad de desenvolvimiento del negocio de la producción.

- La mayor parte de las plantaciones de frutales pepita de la zona están constituidas por variedades cada vez menos demandadas por el mercado (Red Delicious y Granny Smith), por lo que sus precios de venta son cada vez mas reducidos. El escaso nivel de reconversión de la mayor parte de los establecimientos productivos locales, para reemplazar estas variedades por otras nuevas con mayor demanda y mayores precios de venta, determina una baja capacidad de los productores para competir con zonas frutícolas como el Alto Valle y el Valle Medio.

- Factores climáticos (humedad, temperatura, heladas, viento y granizo), y factores relativos al manejo de los montes (deficiencias nutricionales, problemas de riego, podas y raleos incorrectos, deficiente control sanitario, etc.) determinan que muchas veces la

fruta de pepita de Río Colorado sea identificada en el mercado consumidor como de calidad regular y por lo tanto afectan su competitividad.

- Al ser Río Colorado una zona más húmeda que el Alto Valle y Valle Medio, existe una mayor exposición a enfermedades fúngicas (sarna del manzano) y plagas (carpocapsa), en este caso por lavado de plaguicidas. Esta situación incide en la sanidad de la producción y eleva los costos de control sanitario de la producción, y por lo tanto también afecta su competitividad. Por otra parte la zona no tiene diferencias significativas con otras áreas frutícolas en cuanto a granizo y heladas.

- El Río Colorado regularmente es afectado por contaminaciones de petróleo de las áreas de explotación río arriba, y por la elevada concentración de sales, lo que deprecia su calidad como agua de riego para los cultivos frutihortícolas.

- La elevación de la napa freática en toda la zona, imputable a la construcción del Dique Casa de Piedra, produjo mermas en los rendimientos productivos y muerte de numerosas plantaciones. Esta situación hoy se encuentra controlada por el revestimiento de los canales, aunque las consecuencias negativas ya se han producido.

- La concepción de la actividad que predomina en los productores se caracteriza por la carencia de elementos técnicos (registro de datos, previsión de adversidades, desinformación, adopción de tecnologías, programación de labores, elaboración de presupuestos, gestión empresarial, marketing, etc.). Esto contrasta con la creciente complejidad que adquirió en los últimos años la producción y comercialización de frutas.

- El elevado número de productores que ofrecen en forma individual lotes de poco volumen y de dispar calidad determina la

existencia de una oferta atomizada que debilita su capacidad negociadora, y por lo tanto implica menores precios y menores ingresos para los mismos.

- En la zona no existen grandes empresas productoras y exportadoras, como ocurre en el Alto Valle y Valle Medio, que impulsen, dinamicen y financien a los productores. Las entidades intermedias existentes están debilitadas y tienen limitaciones para cumplir esos roles, que son elementos indispensables para superar la actual situación.

GANADERÍA

Los datos del CNA de 1988 muestran que existían en el momento del relevamiento 240 explotaciones agropecuarias con 145.655 cabezas de ganado bovino. También existían, aunque en mucha menor medida, cabezas de ganado ovino, equino, porcino y caprino.

CANTIDAD DE EAPS CON GANADO Y NUMERO DE CABEZAS POR ESPECIE. DTO. PICH MAHUIDA

	Bovinos	Ovinos	Porcinos	Caprinos	Equinos
EAPs	240	64	67	7	211
Cabezas	145655	7436	794	201	2448

En cuanto al tamaño de los rodeos los de mayor frecuencia son los comprendidos entre 201-500 cabezas y más de 500 cabezas. En el primer caso el tamaño promedio resulta de 355 cabezas y en el segundo de 1.042 cabezas.

CANTIDAD DE EAPS CON GANADO BOVINO Y NUMERO DE CABEZAS POR ESCALA TAMAÑO DEL RODEO. DTO. PICH MAHUIDA

		Escala del rodeo				
	Total	0-50	51-100	101-200	201-500	+500
EAPs	240	19	12	17	85	107
Cabezas	145655	249	944	2763	30203	111496

Situación actual de la ganadería en base a la opinión de los actores

En la región se practica la ganadería vacuna extensiva de cría. El departamento de Pichi Mahuida, según datos de 1997, tenía 130.000 cabezas de ganado vacuno (65.000 vientres) y era el de mayor población de la provincia. El departamento tiene aproximadamente 1.250.000 Has. Es decir que son alrededor de 10 has. por animal.

Los productores son unos 250 que están vinculados a la localidad y organizaciones gremiales de Río Colorado. Estos productores están ubicados en una extensión de tierras de 1.000.000 has. Las hectáreas restantes del departamento de Pichi Mahuida son de productores que esta relacionados con otras localidades.

En cuanto al tamaño de las unidades productivas, la mayoría de los campos tienen menos de 5.000 has. Respecto al tamaño de los rodeos, el 70% tiene menos de 700 cabezas, considerando que la actividad comienza a ser negocio a partir de las 300 cabezas por rodeo.

La cantidad de mano de obra ocupada por la actividad es baja, ya que esta en el orden de 1 o 2 personas por campo. Los rodeos de menos de 300 animales los maneja directamente el propietario.

Estiman que un nudo crítico de la actividad es la carga del campo, o sea la cantidad de animales por hectárea, considerando que la sequía afecta mucho la producción porque se produce una caída del stock de ganado. En este momento la preocupación de los ganaderos es idear métodos para aliviar la carga del campo destetando los terneros antes de los tiempos habituales. De este modo pueden realizar la comercialización de los mismos, disponer de mas alimento natural para los vientres y acortar el ciclo productivo (mayor cantidad de pariciones por unidad de tiempo).

Actualmente los terneros se comercializan cuando alcanzan entre 180/200 kg. La meta es sacar los animales del campo cuando pesan unos 100 kg.

Se han realizado algunas experiencias para completar el ciclo comercial practicando el engorde de los terneros en zonas de pasturas por riego, pero sin resultados favorables.

En cuanto al manejo técnico y empresarial de las explotaciones hay mucho por avanzar (por ejemplo tener un manejo mas preciso de los costos de producción). Para ello los productores cuentan con la asistencia del INTA, de Cambio Rural y de técnicos privados.

Recientemente, a través del programa Cambio Rural, algunos productores han comenzado a recibir asistencia de profesionales y técnicos. Se han constituido 3 grupos de ganaderos con unos 18 productores, abonando cada uno mensualmente una proporción de los honorarios de un técnico con el que tienen dos reuniones mensuales, una con el grupo y otra en el campo.

La opinión de los técnicos consultados es que, en general, los productores recurren limitadamente al asesoramiento técnico y son poco propensos a la introducción de innovaciones en la actividad.

Precisamente de los grupos de Cambio Rural surgió una idea innovadora para mejorar la comercialización de los terneros y el rendimiento de los campos. La practica de esta idea está en etapa experimental y consiste en hacer acuerdos con productores de zonas de engorde para entregarles terneros con un peso entre 100/150 kg. pactando un precio equivalente a un animal de alrededor de 180 kg. La venta se perfecciona mediante el pago del valor resultante a los productores locales en tres cuotas, por ejemplo, al 4to, 6to y 7mo mes de la entrega del ternero.

El manejo comercial de la actividad es un tema sobre el cual los productores tienen enfoques muy disímiles. Esta situación está muy influenciada por el mecanismo de barrera sanitaria que aisló a la zona, durante varios años, del resto de las regiones de producción, para evitar la transmisión de la aftosa. Esto implicó que se constituyera un mercado local de ganadería cuyos precios eran diferentes del resto del mercado vacuno. En una primera etapa, el precio de equilibrio entre oferta y demanda local era alrededor del doble del precio vigente en el mercado extra zona. Posteriormente, cuando la zona protegida se quedó sin la demanda de la región de Bariloche y Neuquén se produjo la situación inversa. Esto generó, por una decisión del gobierno provincial, la creación de un fondo compensador para neutralizar estos vaivenes de los precios.

El registro de estas regulaciones públicas, todavía vigente en el pensamiento de los productores, ha limitado la búsqueda de nuevas soluciones centradas en su propia iniciativa y que apunten a mejorar la competitividad de sus productos. En este entorno el modelo de comercialización planteado en el ámbito de los grupos de Cambio Rural constituye un paso significativo.

La situación actual se puede considerar de relativa bonanza ya que los precios se estiman altos y algunos productores y técnicos temen que esta situación retarde la introducción de los cambios que necesita la actividad hacia formas más eficientes de producción y comercialización.

Un comentario adicional respecto a la eficacia de la asistencia técnica a los productores, ya sean ganaderos o agrícolas, proviene de los propios especialistas y estimamos merece especial consideración. El INTA, en los últimos años, se dedicó básicamente a tres temas: gestión empresarial, formas asociativas y asesoramiento en técnicas de explotación. De los tres temas, este último es el único en el cual se han registrado adelantos. En los otros dos no se han producido avances relevantes, con el agravante

de las dificultades para motivar a los productores para que se asocien debido a malas experiencias vividas en el pasado.

APICULTURA

Esta es una actividad relativamente nueva en la región, promovida desde 1996 por el Programa de Promoción de Desarrollo Local (Secretaría de Desarrollo Social de la Nación). En el marco de ese programa, según datos de septiembre de 1996, se otorgaron créditos a unos 25 emprendedores por \$ 107.000¹⁶. La mayoría de estos son jóvenes que no provienen de la tradicional actividad de la fruticultura que, como ya se señaló, viene registrando un largo período de decadencia. Este dato podría considerarse un indicio de las resistencias de los productores frutícolas para cambiar o modificar sus explotaciones.

Además del apoyo de la Secretaría de Desarrollo Social los productores reciben asesoramiento del PROAPI, tanto en materia técnica como de gestión empresarial. Existe un grupo de 10 productores nucleados en el PRONUC (Productores de Núcleos del Colorado). Estos productores comercializaron en 1998 unos 1000 núcleos y tienen previsto triplicar la producción para 1999, salir al mercado con núcleos tempranos (a partir del 1 de octubre) y agregarle valor al producto mediante la certificación de calidad.

¹⁶ A esa fecha el programa financió 32 proyectos (25 apícolas, 2 invernaderos hortícolas, 1 humus de lombriz, 1 curtiembre artesanal, 1 avícola, 1 cría de borregos y 1 abertura de aluminio) por \$ 148.350.

MANUFACTURA, COMERCIO Y SERVICIOS

Los datos del Censo Económico de 1994¹⁷ para el departamento de Pichi Mahúida, muestran a la actividad manufacturera como la de mayor relevancia en cuanto al valor de la producción (45 % del total), seguida por el comercio (36 % del total) y los servicios (19 % del total). Respecto a los valores de producción por unidad censal la actividad manufacturera registra la mayor magnitud (277 por unidad) y es 8 veces superior a los valores de la producción del comercio y de los servicios (igual en ambos: 33 por unidad).

ACTIVIDADES ECONÓMICAS DEL DEPTO DE PICHÍ MAHUIDA

VARIABLE	MANUFAC.	COMERCIO	SERVICIOS
Unidades Censales	41	280	150
P. De Trabajo ocupados	245	527	696
Asalariados	135	163	108
No Asalariados	110	364	588
Consumo Intermedio	6015	1688	2034
Valor Agregado Bruto	5335	7547	2844
Valor De La Producción	11351	9234	4878

Fuente: Censo Nacional Económico 1994

Estas actividades ocupaban en total a 1.468 personas: 47% servicios, 36% comercio y 17% manufactura. Desde el punto de vista de la cantidad de ocupados por unidad censal, las magnitudes son las siguientes: 6 personas en la manufactura, 4,6 personas en servicios y 1,9 personas en el comercio.

Las industrias manufactureras mas importantes son la Cooperativa de Comercialización y Transformación CCT), que posee una fabrica de jugos concentrados y de pulpa de frutas y hortalizas, una

¹⁷ El Censo excluye: explotaciones agropecuarias, actividades gubernamentales, pesca y servicio domestico. Las actividades financieras se relevan sin desagregación política. Transporte y construcción, se consideran solo las empresas de mayor tamaño.

procesadora de sal (Proinsal), que se abastece de materia prima en una salina ubicada en la provincia de La Pampa, y una fabrica de elementos premoldeados para la construcción (Schab).

Interesa destacar que la mayoría de los productos elaborados por estas empresas se destinan a mercados extraregionales, y que, salvo en el caso de la CCT, estas actividades tienen escaso o nulo grado de eslabonamiento con otras actividades locales, ya sea de producción o de servicios.

En cuanto a la dimensión de la actividad de transformación, comercialización y servicios, la Cámara de Industria y Comercio local registra 539 entidades, aunque solo 165 están inscriptos en sus padrones.

Cooperativa de Comercialización y Transformación

La CCT es una empresa que funciona desde 1975 y están asociadas a la misma casi todos los productores agrícolas de la localidad, aunque participan mas activamente solo unos 200.

Esta empresa surgió como una alternativa para incorporar valor a la producción local de manzanas y peras, utilizando como insumos para la elaboración de jugos los productos que por su calidad no podían exportarse o venderse en el mercado local.

Como ya se comentó, los buenos precios pagados por la industria indujeron a los productores a canalizar una proporción creciente de su producción a este destino, descuidando con ello los aspectos cada vez mas exigentes de la comercialización de la fruta fresca. De este modo, lo que se pensó como un complemento para aprovechar la producción que no cumplía con los estándares de calidad requeridos por el mercado de fruta fresca, terminó

constituyendo el destino principal del resultado de la actividad productiva.

Este mecanismo funcionó hasta que los precios de los jugos en el mercado internacional descendieron como resultado de la aparición de nuevas ofertas a precios agresivos. Por ejemplo, en China se instalaron 20 plantas procesadoras. Hoy los precios de los jugos están en los niveles históricos. La consecuencia de esta situación es que los valores que paga hoy la industria no permiten cubrir los costos de la producción primaria.

Actualmente esta industria se encuentra abocada a la búsqueda de nuevos procesos de frutas y hortalizas que le permitan expandir sus actividades.

Una de las alternativas que esta explorando es la elaboración de jugos a partir de frutas y hortalizas diferentes de los tradicionales de manzana y de pera, como por ejemplo ciruela, sandía, melón, zanahoria y cebolla.

Otra alternativa que se está considerando es la elaboración de pulpa de diferentes frutas y hortalizas. Con esta finalidad la empresa adquirió recientemente equipamiento a un costo de \$ 250.000. Una de las posibilidades mas interesantes sería la elaboración de pulpa de tomate.

Por el momento estas nuevas actividades de esta agroindustria se encuentran en etapa de estudio y experimentación.

La existencia de esta industria constituye un paso de gran importancia hacia la constitución de eslabonamientos que puedan ir conformando aglomeraciones productivas en el ámbito regional, es decir actividades que estén relacionadas vertical y horizontalmente en un mismo ámbito espacial.

Es interesante destacar que la experiencia internacional pone de manifiesto que en la aglomeración local, la mezcla de imitación, cooperación y competencia de los agentes económicos que trabajan sobre actividades relacionadas promueve la dispersión y difusión del espíritu empresarial que refuerza la competitividad regional.

También se debe señalar que el desarrollo de las nuevas actividades de la CCT encuentra ciertas limitantes que por el momento ha tenido dificultades para superar. Una de ellas es la falta de fuentes de financiamiento que permita prefinanciar las cosechas¹⁸, y la otra es la falta de conocimientos y experiencia de los productores para producir eficientemente la materia prima requerida por estas nuevas actividades que se propone la industria.

En el primer caso la falta de recursos propios de los productores y las dificultades que estos tienen para obtener fondos del mercado financiero institucionalizado, hacen necesario recurrir a nuevas modalidades de acuerdos comerciales que asocien la producción primaria con la industrialización y la venta de los productos elaborados.

Esta situación constituye una oportunidad para sentar las bases para crear un complejo que combine actividades a través de los eslabonamientos e integración de los aspectos técnicos, productivos, comerciales y financieros, basados en el principio de complementariedad y el aprovechamiento intensivo de las economías de aglomeración.

En un esquema de este tipo se logran economías de información y se promueve el intercambio de bienes, insumos, tecnología y

¹⁸ Cabe acotar que en 1998 esta industria fue el principal proveedor de insumos agroquímicos de la producción primaria. Aproximadamente \$ 500.000 sobre un total de \$ 600.000.

capital, la integración productiva y la apertura de mercados, la complementación con complejos de ciencia y técnica.

La segunda limitante para ser superada requiere de una reconversión de los hábitos productivos de los actuales productores, y/o el ingreso de nuevos de nuevos actores al mercado de producción primaria con condiciones para integrarse en el nuevo esquema.

Proinsal

La empresa es de origen familiar, y se dedica a la producción, elaboración y venta de sal para uso industrial, humano y animal.

Las líneas de productos son: sal seca y común en bolsas, sal comestible, sal a granel, suplemento mineral para hacienda.

La empresa está estructurada para una producción mensual de 3.000 Tn., con un nivel tecnológico bueno. La firma no posee sucursales.

El origen de los insumos utilizados en la empresa son: materia prima (de La Pampa), energía eléctrica (de Río Colorado), mano de obra (de Río Colorado), material de empaque (de Bs. As. y Bahía Blanca)

En esta firma, ubicada sobre ruta 22 y a la entrada a la ciudad de Río Colorado, trabajan 30 personas, con un nivel de remuneración promedio de \$ 377,00, lo que determina un importe total en concepto de salarios de \$ 9.000,00 en promedio.

La comercialización de los productos es directa y se realiza a través de representantes en el mercado nacional y extranjero. No manifiestan tener dificultades con respecto al acceso a la información de mercados y a la tecnología propia del rubro.

La mercadería se distribuye subcontratando servicios de transporte a otras empresas, estimando que dichos servicios son suficientes aunque irregulares.

Consideran a la asistencia financiera regular y a la asistencia técnica buena. Como proyecto próximo a realizar aspiran incrementar el volumen de producción de sal comestible.

Cooperativa Obrera Ltda. (Hipermercado)

Radicado recientemente, es de destacar que éste es el primer supermercado de características hiper que se instala en la localidad.

Es la sucursal número 43 de esa firma, y posee 22 personas trabajando, con un sueldo promedio de 450 \$, lo que determina un importe de \$ 10.000,00 mensuales aproximadamente en concepto de salarios.

La principal fuente de abastecimiento es Bahía Blanca, y posee además algunos proveedores locales para insumos determinados (frutas, panaderías, chacinados, pastas).

De acuerdo con datos de un mes reciente de facturación, los rubros más vendidos corresponden a: artículos de almacén (24%), carne (20%), artículos de limpieza (13%), lácteos (11%), y bebidas (10%).

La composición de estos rubros y las entrevistas mantenidas con comerciantes locales muestran que el ingreso de este supermercado, con precios competitivos y variedad de productos, impacto significativamente la actividad de los pequeños comercios y mercados ya instalados.

Actividad de la construcción

Las empresas constructoras de la localidad son consideradas pequeñas y son aproximadamente 6. Tres de ellas ejecutan obras de mantenimiento en las obras de oleoductos y gasoductos, principalmente en las plantas de bombeo instaladas en la región. Las otras tres ejecutan obras particulares.

Es de destacar que ninguna se encuentra registrada en el padrón de comercio del municipio.

El personal ocupado estable de 4 a 8 personas, y cuando la magnitud de la obra lo requiere, puede ascender a 15 / 25 operarios, pero en calidad de temporarios.

Para las grandes obras que se ejecutan en la localidad (planes de vivienda, escuelas, construcción de gasoductos, oleoductos o líneas de alta tensión) se contratan empresas de otra localidad.

La modalidad que se utiliza para la construcción, especialmente en la ampliación de viviendas, es la contratación por parte de los propietarios, por rubros, lo que significa parcializar la ejecución, bajo la supervisión técnica de un profesional.

La modalidad mas arriba descripta disminuye la posibilidad de contratar a pequeñas empresas constructoras.

A continuación se detallan los permisos solicitados a la Municipalidad en los últimos 10 años, lo que permite observar un indicador de la evolución de la construcción en la localidad. Ellos incluyen viviendas particulares, industrias, mediciones de obras existentes, obras publicas de escuelas, viviendas, etc.

EVOLUCIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN EN RÍO COLORADO

AÑO	Cantidad de Expedientes	M2 totales
1989	61	4361
1990	58	4962
1991	56	3393
1992	83	12885
1993	38	3284
1994	53	15360
1995	39	12384
1996	42	6657
1997	34	3772
1998	40	7436
TOTAL	504	74498

Fuente: Municipalidad de Río Colorado.

Estos datos muestran que la media anual de metros construidos durante este período de 10 años es 7.450 metros cuadrados. Este valor esta fuertemente influido por los permisos de los años 1992, 1994 y 1995 que prácticamente lo duplicaron. El año 1998 se ubica en torno del valor medio del periodo.

Actividad bancaria

Como se ha visto anteriormente, en la localidad operan cuatro entidades bancarias: Banco de la Nación Argentina, Banco de Río Negro S.A. (ex-banco provincial), Banco de La Pampa y Banco Credicop.

Estas entidades ocupan un total de 38 personas para el desarrollo de sus actividades.

Los datos recabados, que deben ser considerados como una estimación aproximada, indican que el nivel de depósitos de los particulares ronda entre \$8 y \$9 millones, en tanto que el nivel de morosidad de su cartera de créditos está en torno de los \$3 millones.

Servicios de hotelería

La ubicación geográfica de los hoteles dentro del contexto del pueblo marca tendencias y transformaciones de la actividad económica local y regional.

La primera ubicación del servicio de hotelería fue sobre la Calle San Martín, frente de la Estación del Ferrocarril. Los huéspedes de entonces eran viajeros de comercios, empleados nacionales (bancarios, maestras, etc.) y muchos ganaderos que no tenían residencia permanente en el pueblo.

Luego, cuando se construyó la Ruta 22, hubo un desplazamiento natural de la mayoría de ellos a los costados de la misma, quedando algunos en el caso urbano, de hecho uno de ellos funcionaba la terminal de ómnibus de larga distancia.

La privatización de los Ferrocarriles y la construcción de la Terminal de Ómnibus modifica definitivamente la ubicación final e incluso la desaparición de algunos de ellos.

Como se ha dicho, en la actualidad quedan 9 hoteles, con una capacidad de 350 plazas en total. El costo varía entre \$ 25 y \$30 / persona / día.

El sector hotelero local carece absolutamente de estrategias conjuntas o individuales de atracción de clientes, políticas de reactivación turísticas o emprendimientos privados.

La informante manifiesta que el único intendente que incentivó el turismo del lugar fue el Sr. Volando. Durante su gestión se construyó el Camping Municipal y el Motel Provincial.

Hubo algunos intentos desde el Municipio y la Cámara de Comercio de reactivar el aspecto turístico, pero no tuvieron Continuidad ni efecto.

El Ingreso Bruto estimativo del sector, por los datos recogidos, sería de \$ 1.050.000 por año (se calcula 350 plazas x \$ 25,00/día x 120 días al año).

Servicios de agua potable y cloacas

La planta potabilizadora de agua, es operada por 7 personas, 3 operarios afectados al mantenimiento de redes y un jefe. El total de personal del servicio asciende a 11 personas.

Las tarifas varían según la calidad del servicio por áreas de la ciudad

TARIFA DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE

SECTOR/ACTIVIDAD	TARIFA (\$/MES)	PROMEDIO
Centro y Calle Italia (1° CA.)		12.50
Barrio Villa Mitre (2° CA.)		8.50
Barrio Unión (3° CA.)		4.00
Barrio Buena Parada (4° CA.)		4.00
Hoteles, restaurantes, lavaderos, soderías (5° Cat.)		40.00
Grandes Consumidores industriales (6° Cat.)		400.00
Tintorerías (7° Cat.)		20.00

FUENTE: Elaboración propia

Servicio de Electricidad

El servicio eléctrico de la localidad se realiza a través de la Cooperativa Eléctrica, el abastecimiento en barra proviene del mercado mayorista de electricidad, vinculándose al sistema interconectado nacional a través de una de las líneas de transporte en alta tensión que se origina en el Comahue: interconexión Céspedes - Río Colorado.

Dicha conexión tiene una capacidad de suministro muy superior al consumo de la localidad, y esto, por una lado, produce un sobrecosto del servicio, y por otro, indica que el sistema actual puede soportar un importante incremento de la demanda de energía eléctrica sin hacer cambios en la configuración física de las instalaciones.

El hecho de que el sistema de distribución local esté vinculado directamente al mercado mayorista de electricidad significa mayor garantía y calidad de abastecimiento, y la posibilidad de obtener el precio de la energía en bloque más competitivo del mercado nacional.

SITUACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

Ocupación de la mano de obra

La inexistencia de estudios, estadísticas, registros o estimaciones de carácter oficial acerca del nivel real de desocupación en la localidad, así como de subocupación, población económicamente activa, u ocupación temporal, hace que el análisis del tema resulte limitado y condicionado por el carácter parcial y no oficial de la información con que se cuenta.

Las estimaciones no oficiales de los informantes calificados, indican que el nivel de desocupación en la localidad rondaría entre el 20 y el 30 %, lo que representaría sobre una población económicamente activa estimada en 6.000 personas, unos 1.200 habitantes con problemas de ocupación laboral. Este valor podría incluir a aquellas personas que buscan trabajo y a aquellas que no lo hacen porque consideran que los niveles de remuneración ofrecidos no justifican su ingreso al mercado de trabajo.

Sectores afectados

Uno de los sectores más afectados por la ausencia de oportunidades laborales se concentra en la población femenina, consecuencia directa de la reducida actividad comercial, empresarial, industrial y productiva de la localidad.

Otro sector particularmente perjudicado lo constituye la población más joven que intenta insertarse en el mercado laboral. Al ver limitadas sus posibilidades de desarrollo personal, dichos jóvenes terminan por emigrar hacia otras zonas en busca de mayores posibilidades de trabajo. Un síntoma

claramente observable de este último aspecto es la virtual ausencia en la localidad de jóvenes pertenecientes al estrato de edades entre 18 y 40 años, ya que los mismos, concluidos sus estudios secundarios, se trasladan a las ciudades más importantes para completar sus estudios terciarios, o para realizarse laboralmente, siendo contados los casos en que retornan.

El otro sector afectado proviene de ex empleados de empresas públicas que en los últimos años fueron privatizadas o vieron drásticamente reducida su planta de personal. Esto determinó que muchos ex empleados estatales, aún habiendo cobrando las indemnizaciones correspondientes, no lograran reinsertarse claramente en el mercado laboral local.

La fruticultura como generadora de empleo

La actividad frutícola, por su carácter mano de obra dependiente, es la que genera la mayor demanda de trabajo en la zona, con cierta continuidad a lo largo del año (poda, raleo, cosecha, empaque, industrialización, transporte, etc.).

Como dato orientativo, se estima que la fruticultura demanda en promedio un persona por hectárea y por año.

Sin embargo, la aguda crisis de esta actividad determina que la demanda de mano de obra desde el sector frutícola sea cada temporada más reducida y a la vez menos atractiva en términos económicos. Esto hizo que muchos trabajadores frutícolas locales comiencen a intentar dedicarse a otras actividades no relacionadas, y a la vez determinó la aparición de fenómenos migratorios hacia otras zonas productivas (Valle Medio del río Negro).

La crisis, llevó en algunos casos a que sea el propio productor quien realice los trabajos que usualmente delegaba a terceros; y en la mayoría de los casos, dichos trabajos culturales en la chacra directamente no se realizan. Una de las consecuencias directas de esta situación es, precisamente, la disminución de la demanda de mano de obra.

Cabe destacar que la concepción de “empresa familiar” que caracteriza a las pymes frutícolas, donde el manejo de la empresa pasa gradualmente de una generación a otra, tiende a agotarse en la actual generación de productores, fenómeno en gran medida propiciado por los propios fruticultores, quienes impulsan la salida de sus hijos del sistema productivo estimulándolos a insertarse en otras actividades supuestamente más seguras y rentables (sector público, comercial, bancario, servicios, etc.). Este fenómeno, de hecho influye directamente en el actual panorama actual de desocupación y subocupación de la localidad.

La horticultura como generadora de empleo

La actividad hortícola, que recientemente cobró nuevo impulso en la zona, presenta características particulares en cuanto a la demanda y oferta de mano de obra.

En primer lugar, y como dato orientativo, se estima que la horticultura emplea, para los cultivos tradicionales de la zona (tomate, cebolla, etc.), tres personas por hectárea en promedio a lo largo del ciclo anual del cultivo.

La oferta de mano de obra está concentrada en trabajadores de origen extranjero, principalmente bolivianos y paraguayos,

quienes a su vez son más demandados por su experiencia, contracción al trabajo, reducidas pretensiones laborales, y nulo grado de sindicalización, características que son sumamente valoradas por el productor que los contrata.

La demanda de mano de obra, por su parte, está repartida principalmente entre productores de origen ruso, quienes se limitan a realizar las tareas mecánicas y de control, contratando a trabajadores extranjeros para la realización de tareas específicas de la tierra (plantación, desmalezado, cosecha, etc.). El resto de la demanda de mano de obra está repartida entre las distintas pymes agrícolas locales que se iniciaron en la horticultura (Cooperativa de Productores, fruticultores individuales, etc.).

La ganadería como generadora de empleo

A diferencia de la fruticultura y la horticultura, la actividad ganadera de la zona está caracterizada por su perfil netamente extensivo, y altamente prescindente de mano de obra.

La baja intensidad de las labores que en general se realizan en esta actividad, determina que ésta no sea mano de obra dependiente, contando generalmente con sólo con un encargado por establecimiento, y a veces ninguno.

Como dato orientativo, se estima que la actividad ganadera de la zona, en promedio, genera empleo para una persona por legua (1 legua: 2.500 hectáreas), esto es, 2.500 veces menos que la fruticultura, y 7.500 veces menos que la horticultura. Este dato da una idea contundente de la diferencia dramática existente entre las distintas actividades (ganadería, fruticultura y horticultura), y del impacto que generaría un eventual

incremento en el desarrollo económico y productivo de las mismas.

Calificación de la mano de obra

En el sector frutícola, la calificación de la mano de obra aún no constituye un problema particularmente grave para el sector, consecuencia directa de la baja calificación del propio productor medio local, caracterizado por un perfil agrícola campesino más que por un perfil productivo profesional y empresarial. Sin embargo, los recientes intentos de reconversión, que requieren otro nivel de conocimientos (manejo de plantaciones modernas, nuevas técnicas de conducción, de poda y manejo sanitario y nutricional, etc.), está generando la necesidad de contar con mano de obra calificada para afrontar la nueva realidad. Esta situación, aún no resuelta, se encuentra en la etapa de aparición de tensiones y conflictos, propia de todo proceso de cambio, donde tanto la oferta como la demanda de mano de obra se debaten entre negar la realidad, o aceptarla.

En el sector hortícola, la calificación de la mano de obra esta dada por la oferta de trabajadores de origen extranjero, factor que condiciona seriamente el desarrollo local de la actividad, dado que la mano de obra local tiene un bajo nivel de conocimiento de la actividad.

En el sector ganadero, por su parte, la calificación de la mano de obra está directamente relacionada con el carácter extensivo y tradicionalista de dicha actividad por lo que, excepto en el caso de unos pocos productores que aplican modernas técnicas productivas, no es aún un factor condicionante en el desarrollo de la producción.

Programas públicos de ocupación

En los últimos años, se promovieron oficialmente diversos planes tendientes a mitigar los efectos de la desocupación en todo el país, siendo los que mayor trascendencia adquirieron en Río Colorado los “Planes Intensivos de Trabajo” (PIT), “Forestar”, o “Trabajar”.

En su momento administrados por la Inspectoría de Trabajo, actualmente los mismos son controlados por el municipio local, organismo que no logra revertir el carácter asistencialista y el matiz especulativo que tiñen dichos programas.

Según el informante calificado, en Río Colorado se están otorgando un promedio de 200 puestos de trabajo anuales con esta modalidad, que contemplan una retribución económica al beneficiario de \$ 150,00 a \$ 200,00 mensuales, lo que determina un monto de entre \$ 30.000 y \$ 40.000 al año en concepto de planes de trabajo.

Dichos planes, pese a lograr mitigar parcialmente los efectos de la desocupación, generan en la práctica situaciones irregulares, ya que se estima que solamente el 50 % de los beneficiarios los aprovechan como recurso laboral válido y como un ingreso económico genuino. El 50 % restante de los beneficiarios utiliza estos planes con fines especulativos, cobrando los subsidios sin haber trabajado, aprovechando la laxitud en los controles y la falta de discriminación y de criterio en su otorgamiento, aplicación y seguimiento.

Impacto del incremento de la demanda de mano de obra

En un contexto donde la falta de oportunidades laborales se constituye en un problema prioritario para el trabajador, y donde

los organismos públicos no logran superar su esquema asistencialista para afrontar el problema, el tema laboral se torna un punto clave.

Existen indicadores claros del impacto que en una localidad pequeña como Río Colorado, puede provocar un incremento en la demanda de mano de obra:

En el sector comercial, el arribo del primer supermercado a la localidad (Cooperativa Obrera) en 1998, determinó que para cubrir 20 puestos de trabajo en tareas de mantenimiento, control y administrativas, se presentaron al llamado de inscripción más de 1.000 postulantes, esto es casi el 10 % de la población total (12.000 habitantes).

En el sector industrial y de servicios, la instalación temporal en la zona de grandes empresas dedicadas a la instalación de gasoductos, redes eléctricas, viales, etc., genera una oferta laboral que se traduce en un inmediato impacto en la zona.

En términos generales, el impacto más directo sin dudas estaría concentrado en el sector frutihortícola, dado que el mismo además de sus carácter mano de obra dependiente, moviliza directamente una amplia gama de servicios que giran alrededor de la producción de fruta de calidad (agroquímicos, insumos, maquinarias, conservación en frío, empaque, transporte y comercialización, etc.), lo que a su vez genera un movimiento económico de inmediata repercusión en toda la zona.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL ÁREA DE RÍO COLORADO SEGÚN LA MATRIZ FODA

	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Factores de su BASE TERRITORIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Localización nodal con respecto al sistema de vínculos que la configura como la puerta de entrada a la Patagonia de todo el flujo de bienes y personas que confluyen a Bahía Blanca desde Buenos Aires y el resto norte del país a través de la RN3 que enlaza con el corredor de la RN22 y el paso de Pino Achado • Tener una ubicación óptima con relación a un centro de jerarquía superior como es Bahía Blanca, importante centro productivo, comercial y de consumo, del cual depende para las demandas de bienes y servicios más complejas y al que articula con el territorio que configura su área de influencia mediata e inmediata. • Ser centro de una amplia área de influencia integrada por territorio de tres provincias : Río Negro, La Pampa, Buenos Aires, con la consiguiente posibilidad de asociación intermunicipal e interprovincial que le permita sustentar propuestas comunes. • Contar con puertos de ultramar próximos, a los cuales está conectado mediante una red de transporte de fácil acceso. • Alto nivel de conexión por el número de destinos y frecuencia de las líneas de transporte con origen, destino o tránsito por Río Colorado 	<ul style="list-style-type: none"> • Estar en una localización estratégica respecto del proyecto de corredor multimodal de carga y del corredor bioceánico considerados como la puerta a los mercados del mundo • Ubicada aproximadamente a mitad de camino, es lugar de paso del flujo de turismo que se dirige por vía terrestre a importantes centros turísticos andinos de Río Negro, Neuquen y Chubut. • Importante dotación de servicios para el mantenimiento y reparación de vehículos y de apoyo a la actividad productiva primaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ser parte de un subsistema con importante vinculaciones extraprovinciales, pero débilmente conectado con el sistema urbano provincial en especial con la capital. • Los centros de referencia de mayor y jerarquía son externos al ámbito provincial. • Ser la cabecera de un departamento muy extenso y escasamente poblado. • Trama urbana desestructurada débil identidad de los hitos urbanos y ambigüedad de la imagen de su rol • Excesiva dependencia de otros centros, en especial en el área de la salud • Escaso nivel de informatización de la administración pública local. • Red de agua potable extendida pero de diferente calidad de servicio • Ausencia de un sistema de información actualizado, y de disposición pública, que contenga el estado y evolución de las principales variables estratégicas de la localidad y de la región. 	<ul style="list-style-type: none"> • No capitalizar las ventajas comparativas de su localización y perder su centralidad respecto de su importante área de influencia • Dependere de otros centros de mayor jerarquía extraprovinciales • Ausencia de establecimientos de educación técnica especializada según el perfil productivo del área. • Servicios de infraestructura urbana de antiguo desarrollo (agua y cloacas) con alto porcentaje de usuarios morosos. • Inexistencia de planta de líquidos cloacales en el servicio urbano

	<ul style="list-style-type: none"> • Valorización de los lugares de encuentro, practicas deportivas, culturales y festejos por parte de la comunidad • Importantes iniciativas e Intercambios culturales y deportivas entre varias áreas del entorno • Existencia de iniciativas para la estructuración de un centro de formación terciaria que puede aportar conocimientos y capacidades a las actividades productivas locales. • Autoabastecimiento del área de sus necesidades comerciales básicas • Existencia de una red eléctrica de distribución, vinculada al Sistema Interconectado Nacional, que le permite disponer de una oferta abundante y no limitante de energía eléctrica. • Contar con un sistema de distribución de gas vinculado al sistema troncal de transporte que le permite disponer de una oferta abundante de este recurso energético. • Existencia de una red de infraestructura de comunicaciones extendida y apta para soportar modernas tecnologías de información y transmisión de datos. • Presencia cotidiana de los medios más importantes nacionales, regionales y provinciales 			
--	---	--	--	--

	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Factores de su BASE PRODUCTIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones ecológicas de la región aptas para el desarrollo de un amplio espectro de actividades agropecuarias. • Existencia de un sistema de riego agrícola que tiene posibilidades de ser mejorado y ampliado. • Alto porcentaje de propietarios de las pymes frutícolas • Contar con un adecuado abastecimiento local de productos e insumos necesarios para la producción, que está asegurado por la proximidad de un importante centro comercial como el de Bahía Blanca, y productivo como el Alto valle del Río Negro. • Ser el área ganadera rionegrina por excelencia y estar inserta en una región integrada por otras dos provincias con tipo de explotación ganadera con la que puede integrarse un ciclo más amplio. • Existencia en la localidad de una importante organización que tiene instalaciones para la industrialización de productos frutihortícolas y la comercialización, local e internacional, de los productos elaborados. • La experiencia de programas y proyectos productivos que permitió identificar la existencia de potencialidades emergentes que pueden ser explotadas en nuevos emprendimientos que 	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con un subsidio al consumo de gas del orden del 50% de la tarifa máxima autorizada al concesionario del servicio público. • Existencia de numerosos programas nacionales de asistencia técnica y económica para el desarrollo de la infraestructura, las actividades productivas y la capacitación de los recursos humanos • Aumento significativo de la superficie dedicada a cultivos hortícolas, con posibilidades reales de expansión • La ciudad de Bahía Blanca constituye un importante mercado de consumo que puede brindar oportunidades para la venta de los productos de la localidad • La experiencia agroindustrial adquirida constituye una base para la creación de un complejo o aglomeración de actividades basadas en los recursos naturales. Los complejos combinan actividades a través de eslabonamientos e integración de los aspectos técnicos, productivos, comerciales y financieros ubicados en un mismo ámbito espacial. Esto permite economías de información y se promueve el intercambio de bienes, 	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa capacidad empresarial de los actores de la actividad económica, especialmente del sector agropecuario. • Escaso o nulo aprovechamiento productivo de un número importante de tierras en condiciones de ser explotadas mediante distintas actividades agropecuarias. Muchas de las tierras actualmente explotadas están subutilizadas o explotadas ineficientemente, tanto en fruticultura como en ganadería. • Escaso nivel de diversificación y reconversión de la actividad agrícola. • La actividad agrícola está centrada en explotaciones frutícolas que: a) tienen carácter de minifundio (menos de 7has), b) el monocultivo de frutales de pepita (manzanas y peras) es generalizado, c) en su mayoría son variedades con bajo o nulo nivel de demanda para consumo fresco, d) por su manejo ineficiente tienen un alto costo de producción, e) tienen un alto costo de reconversión, f) permiten una sólo cosecha anual, g) en la concepción productiva vigente se desestima la importancia de la incorporación de valor agregado en frutas y jugos • Las actividades agropecuarias están muy expuestas al riesgo climático, debido al escaso o nulo empleo de sistemas modernos y eficientes de protección contra heladas y granizo • Bajo nivel de mantenimiento del sistema de riego agrícola, producto de las dificultades para implantar un sistema de financiamiento de los gastos corrientes y de capital con recursos aportados por los 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto nivel de endeudamiento de la actividad agrícola con reducidas o nulas posibilidades de saldar ese endeudamiento. • Ausencia, tanto a nivel del sector público como del sector privado, de una visión y de una estrategia de desarrollo de la actividad frutícola. Ausencia de políticas gubernamentales que orienten la actividad de los productores. • Débil percepción, por parte de los actores locales, de las señales económicas emitidas por el proceso de apertura y reestructuración de la economía nacional. • Superestructura legal y administrativa provincial que dificulta o retarda el proceso de cambio requerido por la crisis actual (no contiene los mecanismos e incentivos adecuados para estimular y canalizar iniciativas no gubernamentales). • Contaminación del Río Colorado con sustancias tóxicas provenientes de la actividad de extracción de petróleo que se realiza aguas arriba.

	<p>involucran a sectores limitados y definidos de la actividad económica</p> <ul style="list-style-type: none"> Existencia en la localidad de un núcleo de profesionales y técnicos que, aunque reducido, puede completar localmente el sustento de la etapa inicial de un programa de transformación productiva 	<p>insumos, tecnología y capital, la integración productiva y la apertura de mercados y la complementación con centros de ciencia y técnica.</p>	<p>beneficiarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> Escasa, nula o negativa rentabilidad de la actividad frutícola que limita las posibilidades de generar recursos propios para reinvertir en la actividad o en su reconversión Niveles de rendimiento de los cultivos hortícolas por debajo del óptimo Alto nivel de obsolescencia y regular estado de funcionamiento del parque de maquinarias e implementos agrícolas Resistencia marcada a la adopción de nuevas y más eficientes tecnologías Los canales y modalidades de comercialización del sector agropecuario, especialmente de la fruticultura, son débiles y por lo tanto no le permiten al productor una negociación equilibrada del precio de su producción. Esta debilidad está reforzada por la atomización de la oferta y la disponibilidad de un producto con muy bajo valor de mercado Bajo nivel de disponibilidad y acceso a información técnica y económica nacional e internacional debidamente sistematizada que permita a los productores mejorar sus conocimientos técnicos y empresarios y visualizar nuevas oportunidades comerciales. El gobierno local no cuenta con un área dedicada a la promoción del desarrollo económico, dotada de los recursos humanos y técnicos para realizar dicha función. Muy bajo nivel de recaudación del sistema tributario local lo que limita la capacidad de la administración municipal para realizar tareas de incentivo y apoyo a las iniciativas productivas privadas. 	
--	---	--	--	--

			<ul style="list-style-type: none">• Dificultades y limitaciones de los productores agrícolas para acceder a fuentes de financiamiento en condiciones acordes con la actividad productiva y comercial	
--	--	--	--	--

PLAN ESTRATEGICO DE RIO COLORADO

La base productiva local tiene síntomas inequívocos de una crisis que se acentúa bajo las condiciones de reestructuración de la economía nacional y el proceso de apertura a la economía global.

El cuadro de situación descrito en el diagnóstico hace necesario plantear un proceso de reconversión de la actividad productiva sustentado en las fortalezas que tiene la base socioeconómica, territorial y productiva local, y que aproveche las oportunidades que ofrece el proceso en marcha a nivel nacional e internacional.

Para ello será necesario eliminar los obstáculos que significan las debilidades que presenta la situación presente y neutralizar las amenazas de adentro y de afuera de lo local, descritas en el análisis anterior

Si bien la necesidad de este Plan nace como respuesta a la crisis económica de la región y por tanto se espera de él que actúe como instrumento eficaz para revertir las condiciones de su economía, no es menos cierto que tanto para el logro de este objetivo como para el del más general que es el mejoramiento de la calidad de vida de su población, deben articularse las propuestas referidas a la actividad productiva con las relacionadas con el mejoramiento social y del hábitat de sus habitantes

Así por ejemplo, de una visión de futuro que capitalice las posibilidades del área para su inserción en el nuevo orden económico internacional, dependerá el bienestar de sus ciudadanos.

Pero también dependerá de que el área resulte integradora de todos los ciudadanos que habitan en ella creando condiciones para la solidaridad y convivencia encarando programas sociales que permitan mejorar las condiciones de vida, en particular del sector más carenciado y elevando el nivel general del medio ambiente local.

Por otro lado, en la recuperación económica y en la integración social, el territorio se convierte en una variable fundamental en la que la ciudad adquiere un importante protagonismo. La identidad que asume a través del proyecto de ciudad que se trace es altamente significativa para su inserción en los espacios económicos globales y para dotarla de competitividad en los mismos.

El emprendimiento de iniciativas conjuntas con otros municipios permitirá efectuar economías de escala y amortizar inversiones, (por ejemplo en banco de datos intermunicipal , redes de información, planteamiento de proyecto regionales intermunicipales, etc) como así también configurar bloques que mejoren las posiciones relativas individuales en negociaciones de inversiones , préstamos, condiciones de desarrollo de iniciativas, etc.

El proyecto de futuro plasmado en el Plan Estratégico será posible de concretar si se establece una trama institucional y administrativa para la concertación de acciones entre los principales actores públicos y privados y mecanismos para integrar y estructurar a la comunidad local.

Por otro lado el rol del Estado Local se transformará para permitir configurar una institución activa en la ejecución del Plan pasando de ser un administrador de servicios y regulador de la actividad en el territorio al de promotor y líder de la

dinamización de la base productiva, del bienestar social de sus ciudadanos y de la calidad de vida del habitat del lugar.

OBJETIVO GENERAL

Mejorar la calidad de vida de la población, transformando su base productiva local, colocando al área en condiciones de competitividad en el nuevo marco económico internacional con un uso más efectivo de los recursos existentes y aprovechando las oportunidades detectadas, creando condiciones para la integración de su sociedad, elevando la calidad del medio ambiente y del hábitat del área, recuperando la identidad local, la calidad urbana y los lugares de encuentro y recreación

ESTRATEGIAS

- ⇒ Valorar la coyuntura crítica como la oportunidad de convertir el área en un modelo de transformación social, económica y de calidad de vida con centro en la ciudad,**
- ⇒ Obtener la participación del conjunto de los actores sociales en la consecución del modelo planteado, logrando su modernización y su consecuente inserción en el concierto de regiones integradas a la economía global mediante**

- ⇒ Integrar el proceso de desarrollo local a un marco microrregional más amplio que comprenda el entorno mediato e inmediato con características y problemáticas comunes, procurando establecer estrategias y líneas de acción para el conjunto del área.
- ⇒ Reconvertir, y/o modernizar las actividades de la base productiva actual, haciéndola competitiva a nivel nacional e internacional
- ⇒ Generar una cultura de producción intensiva, adecuada tecnológicamente que apunte a la calidad y al precio del producto.
- ⇒ Favorecer la conformación de centros de conocimientos científicos y técnicos especializados en los recursos de la región que sirvan de apoyo y fomento a las actividades productivas, mejorando los procesos técnicos y la gestión empresaria
- ⇒ Capitalizar las ventajas comparativas dadas por su particular localización en la red conectiva del país que hacen de Río Colorado nodo clave para el desarrollo de cualquier estrategia territorial de conexión Este/Oeste (corredores bioceánicos) o Norte /Sur como el Corredor Patagónico.
- ⇒ Capitalizar y potenciar la infraestructura de servicios disponible incorporando un nivel tecnológico adecuado como para que Río Colorado tenga el nivel de información y la conectividad como para resultar competitiva en la atracción de la inversión

- ⇒ **Articular los programas y proyectos sociales, con una estrategia común de desarrollo e integración de la base poblacional al bienestar general del área.**

- ⇒ **Desarrollar la ciudad como un espacio primordial en la recuperación económica del área, reafirmando su identidad y la definición de su imagen como estrategia para su inserción en los espacios económicos globales y para dotarla de competitividad en los mismos.**

OBJETIVOS PARTICULARES

- 1. Cambiar los ejes históricos de discusión sobre el desarrollo económico local (fruticultura, ganadería) hacia una perspectiva más amplia e integral que permita la consideración de nuevas alternativas productivas y de servicios, y que aporte capacidad de adaptación a los cambios y diversificación a la economía local.**

- 2. Potenciar el empleo de los recursos económicos disponibles en la localidad y en la región mediante actividades productivas, y fomentar a su alrededor el desarrollo de encadenamientos productivos verticales y horizontales (aglomeración), generando formas asociativas aptas para desenvolverse en una economía altamente competitiva y dinámica como la actual.**

- 3. Integrar el proceso de desarrollo económico local a un marco microregional más amplio que comprenda localidades próximas con problemáticas comunes, procurando la formulación y realización de planes**

conjuntos que permitan el aprovechamiento de economías de escala y de información.

4. **Aprovechar las ventajas derivadas de la proximidad y la confianza que se puede generar por la interacción de los agentes económicos en una misma región. Estas ventajas pueden contribuir a reducir los costos de transacción y coordinación en la región.**
5. **Elevar los niveles de formación, calificación e información de los recursos humanos dedicados a las actividades económicas, desarrollando nuevas aptitudes y capacidades que favorezcan los cambios estructurales requeridos por la reconversión productiva y empresaria local. El nuevo perfil de los agentes económicos debe tener un fuerte enfoque hacia el mercado, e incluir como premisa básica que ya no se venderá lo que se produce, sino que se deberá producir lo que es posible vender.**
6. **Reconvertir el sistema productivo agrícola hacia la explotación de productos y variedades que puedan competir en un mercado con un nivel de demanda sostenido y precio remunerativo para el productor. El nuevo modelo productivo requiere flexibilidad para adaptarse a los cambios de precio, calidad y oportunidad que demande el mercado, y capacidad para identificar los segmentos de demanda que permiten mejorar la rentabilidad (especialidades).**
7. **Inducir en el sector ganadero el mejoramiento de las técnicas productivas y el sistema de gestión de las unidades económicas, para optimizar el uso de los recursos e incrementar el rendimiento de la producción.**

- 8. Mejorar la comercialización de la producción agropecuaria local, a fin de aumentar la participación del ingreso de los productores en el precio final de los productos, mediante sistemas asociativos que le permitan mantener una fuerte relación con las señales que emite el mercado.**
- 9. Fomentar el ingreso a la localidad de inversiones productivas que favorezcan y comprometan el uso de los recursos económicos disponibles, aporten nuevos e introduzcan nuevas técnicas de producción y de gestión.**
- 10. Modernizar la actividad de la administración pública, tanto municipal como provincial, para que constituya un instrumento eficaz para el fomento y la viabilización de las iniciativas económicas privadas, en un marco de participación, transparencia y competencia.**
- 11. Desarrollar sistemas de información, de carácter público, que permitan: a) el conocimiento actualizado del comportamiento de las principales variables socio económicas de la localidad, y b) el conocimiento de la situación de los mercados y productos que tengan relevancia para las actividades productivas locales.**
- 12. Generar programas y acciones que tiendan a la preservación y fortalecimiento de los recursos naturales y el medio ambiente de la localidad, de modo de mantener la condición de zona no contaminada que permite agregar valor a la producción local destinada a los grandes conglomerados urbanos.**
- 13. Favorecer la conformación de centros de conocimientos científicos y técnicos especializados en los recursos de la región que sirvan de apoyo y fomento de las actividades**

productivas, mejorando los procesos técnicos, la gestión empresarial, y la formación de los agentes de la economía.

- 14. Procurar la identificación, elaboración y ejecución de proyectos de infraestructura para mejorar el bienestar de la población local y que sirvan de base para el desarrollo de actividades productivas privadas.**
- 15. Identificar y poner en operación mecanismos que permitan mejorar la situación de endeudamiento de aquellos productores agrícolas que quieran permanecer en la actividad reconvirtiendo sus explotaciones.**
- 16. Establecer mecanismos que faciliten, a promotores privados, obtener fuentes de financiamiento para la ejecución de proyectos productivos considerados estratégicos para el desarrollo local. Estos mecanismos deben contemplar que el riesgo empresarial de las iniciativas sean asumidos por los propios promotores de las iniciativas productivas.**
- 17. Promover la calidad de vida de la población, y especialmente la inserción laboral y social de los jóvenes, capitalizando su iniciativa y creatividad.**
- 16. Articular los programas sociales especialmente los referidos al empleo y a los que contribuyen a aumentar la calidad del habitat y el medio ambiente, integrando a los distintos sectores de su población.**
- 17. Desarrollar armónicamente el centro urbano de Río Colorado/La Adela integrándolo adecuadamente con el conjunto del área y fortaleciendo su estructuración con el subsistema microregional y con el sistema urbano**

nacional y provincial así como su rol estratégica en el mismo.

PRIMERA APROXIMACION A POSIBLES LINEAS DE ACCION

El desarrollo del Plan permitirá ir concretando los objetivos en líneas de acción en tanto en cuanto éstas sean resultado de las iniciativas y discusiones que surjan del proceso participativo instalado en la comunidad a través del PERC.

Entre las que ya han aparecido como posibles figuran:

Transformar a Río Colorado en un centro logístico de intercambio modal y de distribución de mercaderías

Implementar la localización de una terminal logística altamente comunicada con la red de carreteras y de nodos urbanos del sistema nacional e internacional.

Para ello sería necesario disponer de un área estratégicamente localizada dentro de una planificación urbana general a la entrada de la localidad donde no interfiera con otros usos y en el que se instalen servicios sanitarios y se atraiga la inversión de locales de venta de artículos de primera necesidad, de comida, bares y restaurantes y se relocalicen talleres mecánicos y de atención del automóvil -camiones- en general y se concentren las oficinas administrativas de las empresas que tenga su agencia en la terminal

Se Favorecería el desarrollo de tipologías de transporte alternativas altamente rentables, del tipo de cooperación entre empresas de distintas producciones que comparten el transporte a clientes comunes

Transformar a Río Colorado en una alternativa de Bahía Blanca en relación a la localización de actividades terciarias de servicios, oficinas administrativas y de negocios de las empresas de la región.

Se trataría de valorizar la escala del núcleo urbano, su calidad de vida, su identidad cultural, la cualificación de sus recursos humanos y la infraestructura tecnológica y de comunicaciones con que cuente una vez implementado el Plan, versus los problemas, las complejidades, la anomia etc de una gran ciudad como Bahía Blanca, de la que se halla sin embargo muy próxima como para aprovecharse de los equipamientos y servicios propios de su rango.

La capacidad informática y tecnológica que se logre con la implementación del Plan le permitirá generar condiciones de competitividad suficientemente atractivas para el inversor externo.

Crear un programa para configurar un centro de aprovechamiento turístico como hito de entrada a la patagonia sur

Por las condiciones de su localización, Río Colorado es el primer encuentro que tiene el turista itinerante con el paisaje patagónico Este paisaje es altamente impactante por la fuerza del río, el verde de sus regadíos, las cortinas de álamos, etc.

Será importante valorizar convenientemente los recursos naturales con entornos construídos adecuados y sumarle los culturales asignando especial importancia a la recuperación de la identidad del área, a la historia de su colonización y sucesivas etapas de desarrollo y a las distintas etnias que lo hicieron posible.

Es de gran interés turístico ofrecer a Río Colorado como un punto ideal para el descanso de la jornada diaria de viaje por su buena hotelería y el trato amable y personalizado, pero también porque en ella es posible encontrar sabores, vestidos, construcciones, que nos hablan de su pasado histórico y realizan un aporte significativo a los factores de atracción turística de los viajes a la región.

Se tendrán en cuenta los circuitos y/o hitos turísticos dentro del planeamiento urbano y regional del área y se determinarán los espacios necesarios para las actividades del programa.

Se diseñará la simbología y el mobiliario urbano que den marco a las actividades, enfatizando la condición de Río Colorado de "Puerta de Entrada" a la Patagonia.

La convocatoria a concurso de diseñadores, arquitectos etc. que se involucren en el proyecto puede resultar altamente beneficiosa para la movilización y participación en el Plan

Diseñar un Plan Maestro urbano para la ciudad considerando los aspectos estratégicos para el logro de los objetivos planteados

Río Colorado es el centro de un amplio entorno, concentradora de las actividades y funciones del espacio estratégico regional e integrador del mismo

Este centro debe por lo tanto acompañar las acciones que se derivan de la transformación económica y social del área con un Plan Maestro Urbano que recupere y refuerce los espacios identificados de su historia y su cultura y brinde especial tratamiento a los espacios públicos y de encuentro de sus habitantes (Ej. Centro cívico, área de la estación de tren de localización de los primeros pobladores, etc).

Promover programas (oficiales o privados) culturales y recreativos a desarrollarse en espacios estratégicos de la ciudad o su entorno inmediato

Priorizar los que incorporan hábitos recreativos que favorezcan la valorización de una cultura del trabajo y la identidad socioeconómica del área estimulando la socialización y la solidaridad de los trabajadores para revertir el aislamiento tradicional de los productores de las distintas ramas de la actividad económica, favoreciendo los intercambios, las iniciativas y la estimulación del propio progreso.

INSTRUMENTOS DE APOYO

1. CAPACITACION

La formulación de un programa de transferencia de conocimientos para interiorizar a los sectores directa o indirectamente relacionados con la producción de los resultados posibles y esperados de la modernización de la economía local, así como de las transformaciones necesarias en las actividades económicas de base para que ello suceda, se constituye en la herramienta fundamental - conjuntamente con el programa de información y comunicación - para el logro de los objetivos centrales del PERC.

Sector Formal

⇒ **Formar empresarios locales, y técnicos profesionales para el sector productivo}**

Existe ya una iniciativa de creación de una universidad para la región con sede en Río Colorado para la formación de recursos humanos de excelencia vinculada con instituciones de similar perfil en EEUU.

Esto permitiría la presencia de un verdadero centro del tipo I+D que potenciaría altamente las posibilidades y atractivos de la zona y resultaría pionero por su configuración, en el país.

El organismo ejecutor del Plan debería estar fuertemente vinculado con este proyecto ya que el mismo podría

constituirse en un instrumento clave para llevar adelante las acciones del mismo.

⇒ **Contar con la capacitación técnica especializada de los recursos humanos según las estrategias de producción adoptadas.**

Una condición fundamental para alcanzar una productividad competitiva a nivel internacional y rentabilizadora de las inversiones que se realizan en el sector productivo es la referida a la solvencia con que se realizan las distintas labores necesarias en cada etapa del proceso de producción por más sencillas que éstas parezcan.

Por tanto se torna fundamental adecuar la educación secundaria y/o terciaria local con las necesidades y posibilidades laborales del área, evitando al mismo tiempo la emigración de los jóvenes por la falta de oportunidades en el mercado de trabajo local y los problemas sociales y psicológicos que acarrea el desajuste entre la formación obtenida y la inserción laboral y social que esta posibilita.

Sector No Formal

Existen ya experiencias importantes llevadas a cabo en la zona por ejemplo por el programa Cambio Rural con metodologías adecuadas al perfil sociocultural del productor local

Es importante diseñar con metodologías similares, programas para la transformación y modernización de las explotaciones agropecuarias necesarias para la implementación de los objetivos y acciones del Plan.

Así por ejemplo dado que un importante número de establecimientos productivos de la zona se caracteriza por su bajo nivel de reconversión y escaso grado de diversificación hacia otros cultivos contar con alguna explotación modelo en la que se demuestre de manera práctica la configuración de una chacra tipo en la que se alternen y complementen distintos cultivos según sus ciclos y posibilidades de comercialización puede ser uno de los instrumentos eficaces por la necesidad del productor de visualizar concretamente las potencialidades de su tierra en el nuevo enfoque, remontar el descreimiento y el cansancio de consejos teóricos.

Los temas referidos a la comercialización y al uso de las modernas tecnologías de producción y comunicación son también prioritarios en el programa de capacitación no formal a configurar.

2. COMUNICACION

La comunicación social cumple un rol clave tanto para la instalación del plan en la comunidad como para el estímulo de la participación de la misma, la reversión de las actitudes refractarias, el bloqueo de los liderazgos negativos y la construcción de una imagen de los nuevos tiempos para Río Colorado

Está referida tanto a la que se establece con la población a través de los mass media tradicionales: prensa, radio y TV locales, complementada por afiches, slogans y simbología identificatoria; como al uso de las formas de comunicación propias de cada grupo social, religioso, político y en relación con los espacios abiertos o cerrados en los que se localice. (Dramatizaciones al aire libre,

camiones con parlantes, juegos en espacios abiertos, carteles en salones de reuniones, etc)

Si bien la capacitación y la comunicación son dos instrumentos íntimamente relacionados y complementarios - es creciente la importancia de la ilustración visual en particular en el trabajo con adultos - la comunicación actúa también de manera independiente.

Elaborar un programa de comunicación ajustado a las características y posibilidades de la población será de importancia capital para lograr cumplimentar los objetivos del plan teniendo en cuenta que es el propio ciudadano el principal comunicador en la vida cotidiana de un pueblo.

3. SISTEMA DE INFORMACIÓN

La conformación de un Banco de Datos en el que figuren relevadas las variables más significativas de la localidad y la región y la actualización permanente de su evolución y tendencias como fuente de información unificada y confiable tanto para la demanda local como para el resto de los interesados en la zona es una de las herramientas prioritarias con que debe contar el Plan para su eficaz ejecución.

Otro aporte fundamental al proceso de transformación planteado es el que deriva de la inserción del área a una red informática que le garantice estar al día con el conocimiento del estado y evolución de los factores económicos fundamentales para la toma de decisiones en el corto, mediano y largo plazo, para el seguimiento de la propia empresa y para su puesta en conocimiento a y de los mercados nacionales e internacionales.

La infraestructura existente posibilita la rápida implementación de un programa de este tipo válido para la inserción de Río Colorado no sólo en el contexto económico, sino también en el social, cultural, medio ambiental y urbano entre otros posibles.

Será necesario contar con el asesoramiento técnico adecuado para elaborar un programa informático y de banco de datos ajustado a las necesidades y características de la localidad y la región. Este programa podrá tener su central en la sede del organismo del Plan y contar con subsedes para programas especiales altamente relacionados con los objetivos de las instituciones que los integran (Ej. La Municipalidad estará dotada de un catastro informatizado directamente vinculado con el registro del patrimonio inmobiliario, la extensión de las redes y la localización del equipamiento).

EL ORGANISMO DEL PLAN

La estructura jurídico administrativa contenedora del Plan, tiene que responder a los intereses de un amplio espectro social y económico, de la comunidad toda, poder ejercer eficazmente las funciones de representar y que la sociedad se sienta representada por ella, así como contar con los instrumentos que le permitan una gran capacidad de ejecución y resolución de instancias de intervención de manera eficaz y creativa.

Río Colorado cuenta con una institución que parece reunir condiciones inmejorables para cumplir ese rol: la Fundación del Río Colorado (FUDELCO)

Las principales características que la hacen elegible son:

⇒ en ella están representadas las más importantes organizaciones de la comunidad incluyendo a la Municipalidad

Las nueve organizaciones que la integran son:

Banco Credicoop Cooperativo Limitado.

Cámara de Comercio e Industria de Río Colorado.

Cámara de Productores de Río Colorado.

Sociedad Rural de Río Colorado

Cooperativa de Servicios Agrarios y Anexos de Río Colorado.

Cooperativa de Electricidad y Anexos de Río Colorado.

Ganaderos de Río Negro y La Pampa Cooperativa Limitada.

Cooperativa de Comercialización y Transformación de Colonia Juliá y Echarren Limitada.

Municipalidad de Río Colorado.

⇒ Su Estatuto contempla la existencia de socios fundadores, adherentes y honorarios, y su patrimonio está definido por el aporte inicial de sus socios fundadores, más eventuales contribuciones, subsidios o donaciones que se realicen.

⇒ Entre sus principales objetivos figuran:

- ◆ “...promover la investigación de los problemas económicos, sociales, históricos, urbanísticos, ecológicos, y de todos aquellos aspectos necesarios para generar un modelo de desarrollo para la región...”

- ◆ **“...identificar, promover y ejecutar los proyectos que propendan a implementar en la región el modelo de desarrollo descrito en el punto anterior, para lo cual la Institución queda facultada para para planificar y desarrollar alternativas industriales, chacras y granjas experimentales, celebrar convenios de complementación técnica y transferencia de tecnologías...”**
- ◆ **“...celebrar convenios con instituciones y/o reparticipones, tendientes al mejor y más amplio cumplimiento de los fines de la Fundación, acordar becas, préstamos, subsidios y contribuciones...”.**

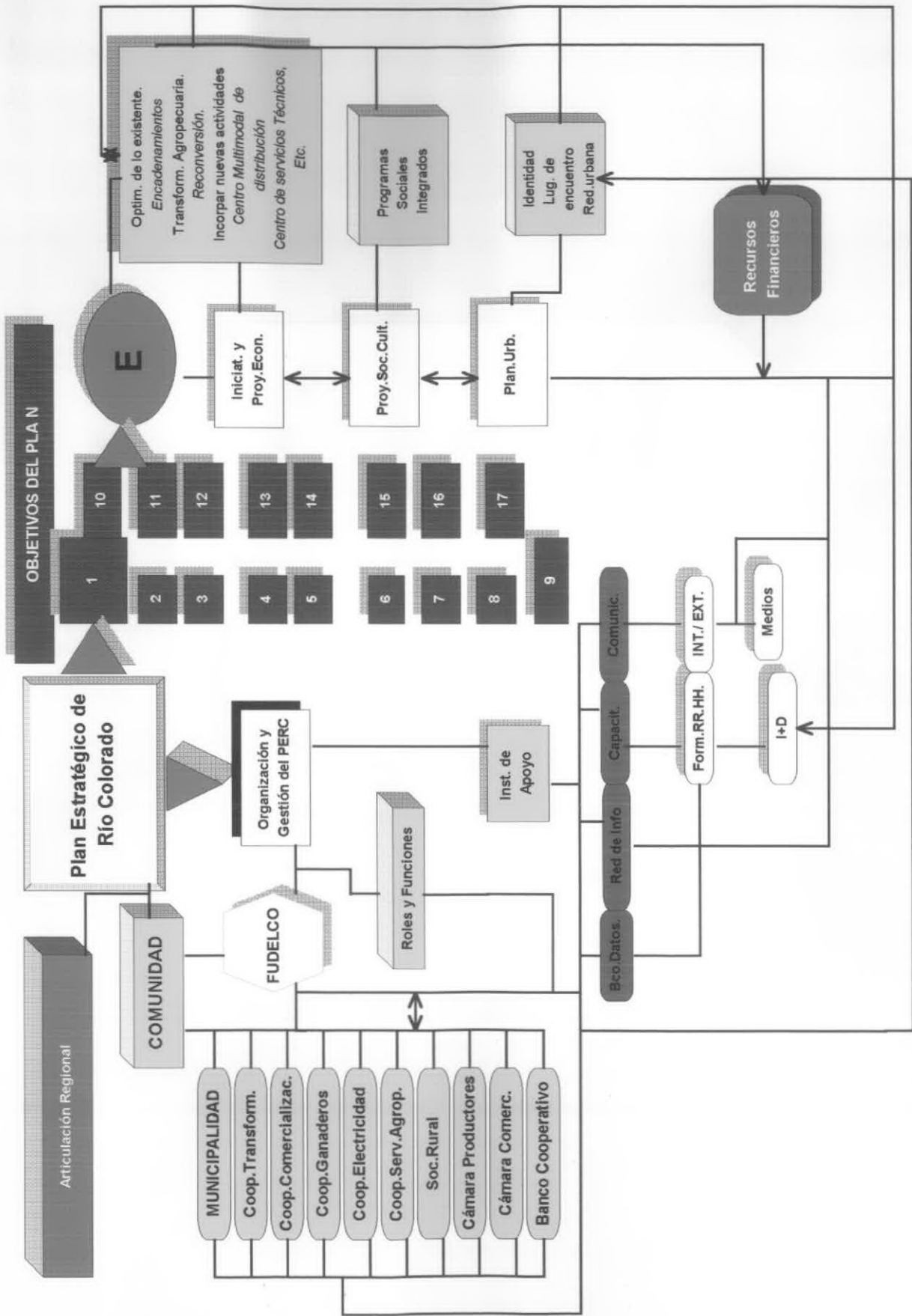
⇒ **La FUDELCO, está capacitada legalmentente por Estatuto “ para adquirir toda clase de bienes y para contraer toda clase de obligaciones”, así como para realizar convenios, contratos, acuerdos etc., con organismos públicos o privados.**

El Plan Estratégico podría convertirse también en el instrumento idóneo como para revertir el virtual estado de parálisis al que la han llevado más de seis meses de inactividad formal.

Ha contribuído a ello la inexistencia de un eje común de actividades, la heterogeneidad de posturas internas, de personalidades y de lecturas de la realidad, más el desgaste originado como consecuencia de la inorganicidad e inconducencia de estos primeros años de vida, lo que determinó que sus dirigentes dejaran de reunirse regularmente y comenzaran a desestimar el valor potencial de la FUDELCO.

A ello se agrega el prolongado trámite para lograr la personería jurídica de la institución, aspecto aún no resuelto definitivamente,

Sin embargo, posiblemente sea esta Fundación la organización clave para instalar cualquier propuesta de desarrollo en la localidad, de forma tal que cuaje y se amplifique en la comunidad. Aspectos a favor de esta suposiciónb son su carácter multiinstitucional, el hecho poco usual de no estar teñida en forma directa o explícita de intereses político partidarios, y principalmente porque en su seno se rescatan personalidades auspiciosas para intentar, a través de la estrategia de acción adecuada, la puesta en práctica del PERC.



Plan Estratégico de Río Colorado