

O/H. 12222
E 22

43740

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

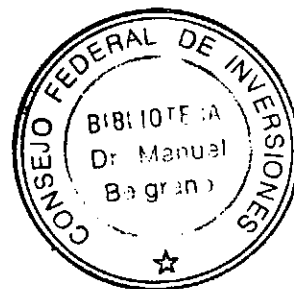
PRODUCCION DE TOMATES EN EL VALLE MEDIO

EXPEDIENTE 4968

INFORME FINAL

2004

EXPERTO: ING. JORGE ROMAN ELUSTONDO



Buenos Aires, 14 de Diciembre de 2001.

Señor Secretario del Consejo Federal de Inversiones

Ingeniero Juan José Ciacera

S / D

Me dirijo a Usted en mi carácter de Experto contratado en el Proyecto titulado **Produccion de tomates en el Valle Medio**, expediente 4968, a efectos de entregar el **Informe Final** tal lo establecido oportunamente en el contrato.

Lo saludo atentamente.


ING: Jorge Elustondo

Indice

	Página
• Introducción.....	4
• Importancia del sector en la región, en la oferta nacional y descripción de la demanda actual y potencial. Participación relativa en la economía regional.....	8
• Actores económicos y sociales involucrados.	31
• Desagregación por escalas, tecnología, endeudamiento y mecanismos de comercialización.....	40
• Análisis comparativo de la tecnología utilizada.....	44
• Oferta tecnológica adaptable a la región. La relación en el sistema de innovación tecnológica	48
• Endeudamiento bancario y comercial. Fuentes de financiamiento. Posibilidades de acceso	57
• La integración vertical y horizontal. Alternativas para maximizar la utilización de los recursos para la obtención de productos diferenciados con certificación en origen y máximo valor agregado en la región.....	58
• Riesgo climático. Evaluación de pérdidas por meteoros. Seguro multiriesgo.....	62
• Las organizaciones intermedias. Representatividad. Acciones para el fortalecimiento de las Organizaciones Regionales. Participación en la definición, ejecución y monitoreo de la estrategia comercial.....	65
• El sector público y las políticas públicas para el sector. Pasado, presente y alternativas futuras de articulación del sector público y privado en el plano nacional, provincial, regional y comunal.....	68
• Análisis y descripción de los factores determinantes de la competitividad y sustentabilidad de los actores. Elementos básicos de políticas procompetitivas. Capacidad y calidad de gestión institucional necesaria en y para la Región.....	74
• Conclusiones y recomendaciones.....	78
• Referencias y fuentes consultadas.....	81
• Fuentes bibliográficas.....	82

ANEXO

CUADROS Y GRÁFICOS

- 1) Cuadro Ingresos al Mercado Central.
- 2) Cuadros Ingresos y Egresos Región Patagónica.
- 3) Ingresos a la región Patagónica por especies en valor bruto.
- 4) Cuadro recepción y procesamiento de tomates.
- 5) Cuadro elaboración derivados del tomate 1999.
- 6) Producción mundial de derivados del tomate.
- 7) Producción Nacional de tomate industrializado.
- 8) Exportaciones derivados del tomate.
- 9) Importaciones derivados del tomate.
- 10) Monto de las importaciones.

INTRODUCCIÓN

LOS ESCENARIOS, UNA VISION DESDE LA POLITICA

La situación de la subregión del Valle Medio y dentro de ella, la de la producción de tomates, están perfectamente reflejadas y contenidas en las definiciones del **Primer Mandatario Provincial, Dr. Pablo Verani en la introducción de Las Metas Estratégicas para el Desarrollo Provincial.**

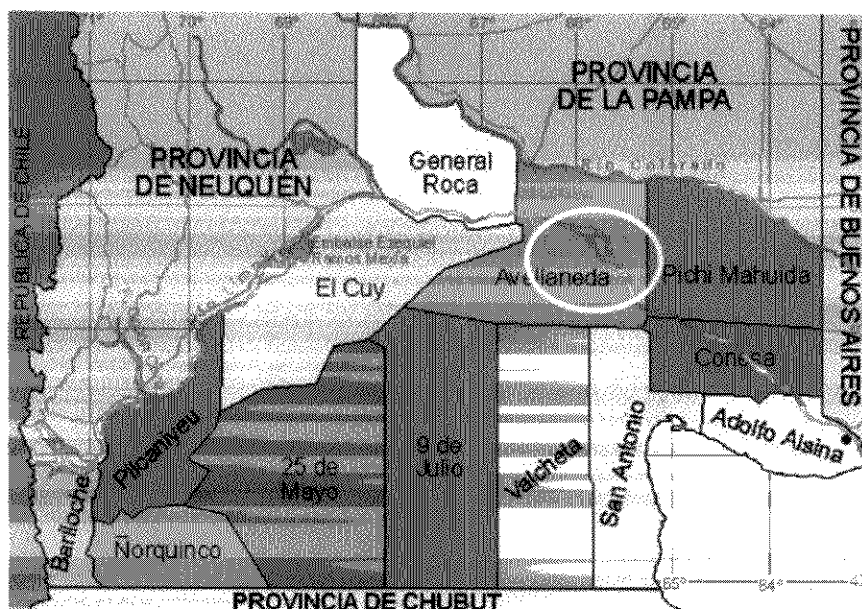
Dice el Gobernador: “La Argentina esta viviendo tiempos de cambios muy profundos, el libre mercado, las reformas del Estado Nacional y la inserción dentro de un fuerte proceso de globalización de la Economía y la Cultura han determinado la crisis y la transformación de todas las Economías Provinciales, cualquiera fuese su signo político”..... “los efectos de las crisis de las Provincias se dejan sentir en todos los ámbitos de la vida cotidiana, producción, salud, educación, medio ambiente. El impacto que genero la exposición al proceso de globalización ha sido tan grande que nos ha dejado perplejos.....”

...”Creemos que en este contexto de Globalización e interdependencia, mas que nunca, es el momento de organizar y planificar el futuro en forma diferente, en forma consensuada, estratégica, articulando actores, esfuerzos y proyectos, de manera que entre todos podamos construir una Provincia fuertemente competitiva en términos económicos, solidaria en términos sociales y equilibrada en términos territoriales”.

Si hubiera que sustentar esas afirmaciones con un ejemplo concreto, acotado a un espacio y una producción regional el sector fruti hortícola en general y la producción de tomates en particular, seria un ejemplo de características

paradigmáticas para entender y comprender que, como y porque paso para poder definir que, como y con quien emprender un camino de reparación, recuperación y relanzamiento de una actividad que por sus características específicas podrá traccionar, como se vera mas adelante, un conjunto de actividades de alto impacto en la región y su gente.

DESCRIPCIÓN DE LA REGION, principales características

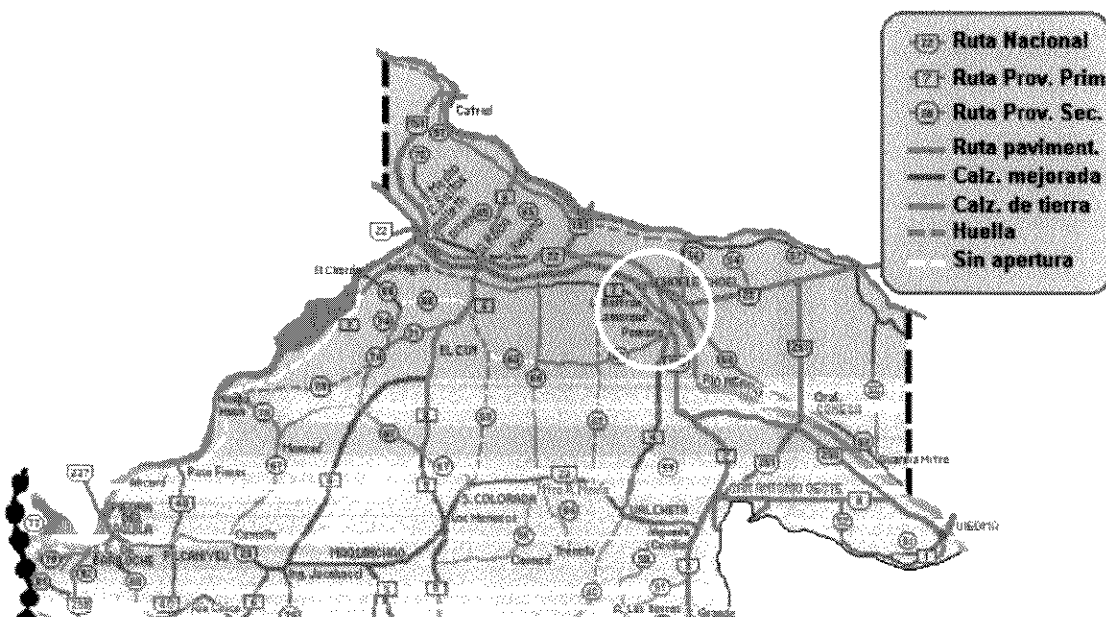


El VALLE MEDIO tiene una larga historia y cultura productiva. Sus excelentes condiciones agro ecológicas y ventajas naturales comparativas y competitivas se ven potenciadas por su posicionamiento geopolítico en el marco de la Nor Patagonia. Posee infraestructura suficiente para una correcta y eficaz utilización de los recursos hídricos y múltiples y estratégicas vías de comunicación. Capacidad industrial instalada ociosa, tierras disponibles, estructura de servicios y recursos humanos calificados, tanto en el sector

publico como privado, configuran un escenario complejo y un difícil punto de partida, pero son inmejorables las condiciones y las potencialidades para enfrentar los desafíos, abordar correctamente las problemáticas y trazar los lineamientos estratégicos y las Políticas para lograr en la subregión, actores económicos y sociales competitivos y sustentables en un marco de equidad distributiva.

Las 248.993 has. constituidas por bajos, planicies y parte de los valles de los Ríos Colorado y Negro del Departamento de Avellaneda albergan los centros urbanos de Choele Choele, Pomona, Luis Beltrán, Lamarque, Darwin, Cnel. Belisle, Chimpay y Chelforo. Su historia se remonta a la Campaña del Desierto pero su ocupación efectiva se produce en 1879.

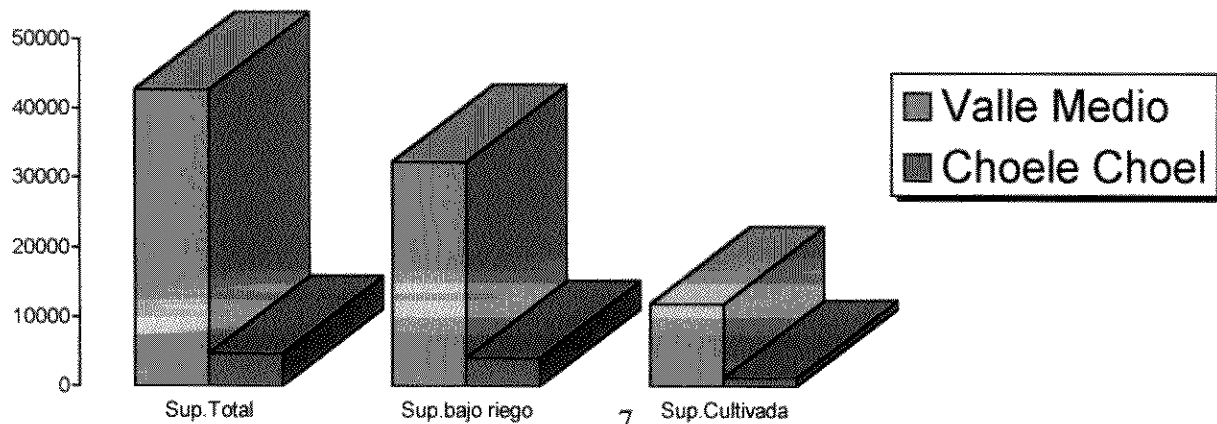
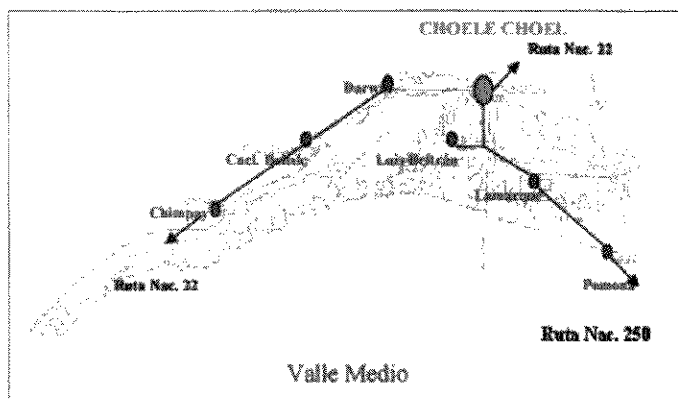
Son mil setecientos Km. cuadrados de Valle encajonado entre dos bardas que actúan como límites geomorfológicos de la Meseta Patagónica. Una isla formada por la bifurcación del Río Negro con una longitud de 40 Km y un ancho máximo de 15 Km con una superficie de 35.000 has. presenta actualmente 19.391 has. empadronadas con servicio de riego. El distrito Isla de Choele Choele posee 18 Km. de canales principales y 230 Km. de canales secundarios.



El clima es continental templado y árido. La temperatura media anual es de 15°, la máxima media de 22.5° y la mínima media de 7,5°. La precipitación media anual es de 300 mm, con tendencia a concentrarse en otoño y primavera.

Cuenta con vías de acceso terrestres como son la Ruta Nacional N° 22 desde el norte y la ruta Provincial N°250 desde el Sur, y un importante aeropuerto de reciente construcción, con pista adecuada para el aterrizaje de aviones de carga y pasajeros. A 180 Km. por las rutas Provinciales N° 250 y 2 se encuentra el puerto de aguas profundas de San Antonio Oeste.

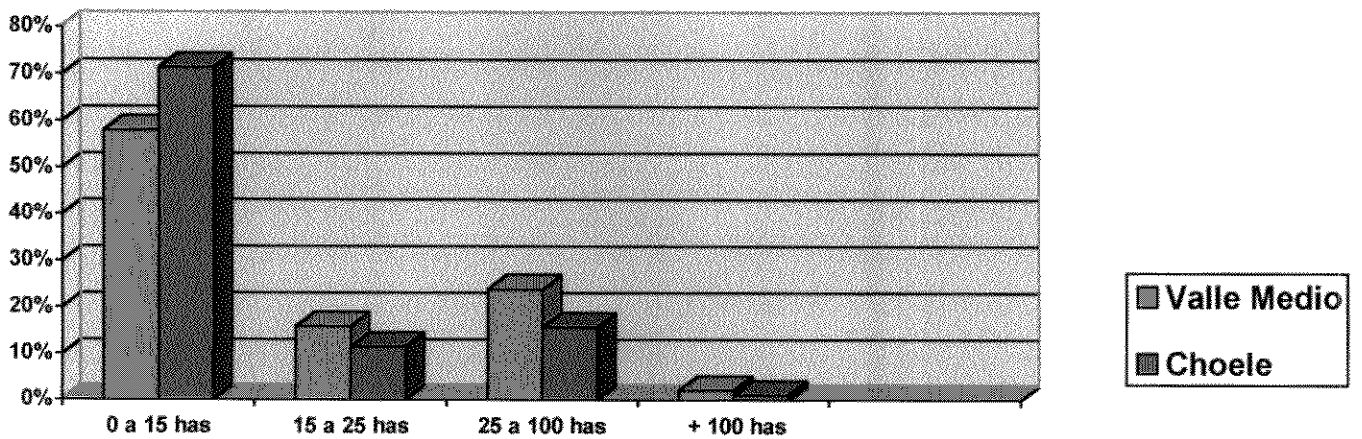
La región tiene un enorme potencial de tierras vírgenes, con posibilidad de ser regadas por elevación mecánica con toma del Río principal o sus cauces secundarios.



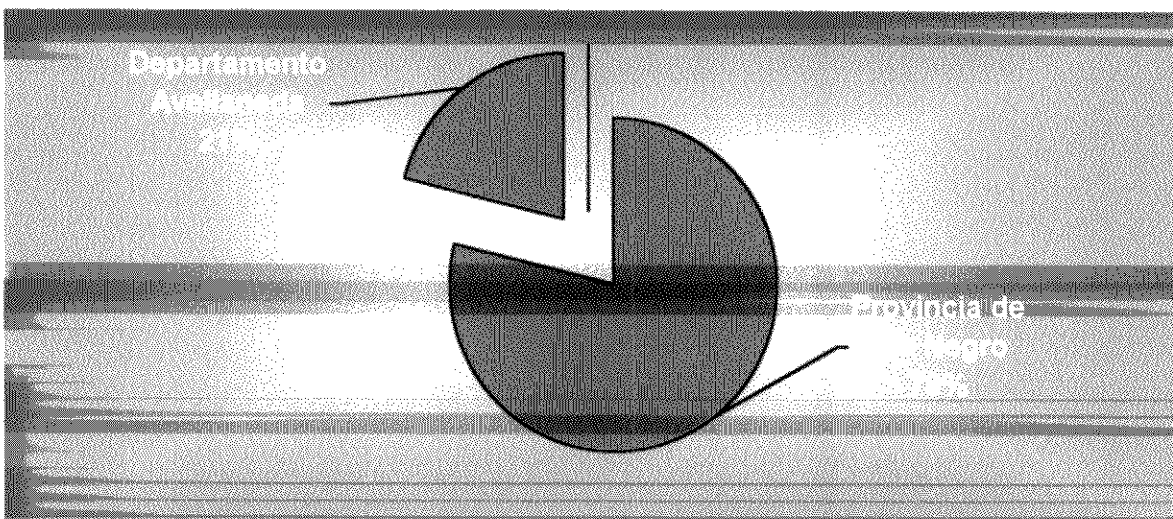
El número de unidades agrícolas es de 1588. El 58 % de ellas tienen menos de 15 has. y el 30,2 % mas de 25 has. Los porcentajes de tierras cultivadas y bajo riego no superan el 12 % del total.

1-IMPORTANCIA DEL SECTOR EN LA REGION, EN LA OFERTA NACIONAL Y DESCRIPCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL Y POTENCIAL. PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LA ECONOMIA REGIONAL

Composición comparativa de unidades agrícolas



Las actividades productivas regionales más importantes son la Ganadería y la Fruti hortícola.



La producción ganadera del Departamento de Avellaneda representa el 21% del total de la Provincia de Río Negro que en 1996 ascendía a 446.500 cabezas. Se la hace en forma extensiva con rodeos de cría sobre campo natural en las áreas menos pobladas y con una escasa oferta cuantitativa y cualitativa de forrajes que provee la vegetación natural. En general se desteta el ternero y se lo saca de la región donde se lo engorda y comercializa.

Es una región expulsora o exportadora de terneros. La Pampa y Buenos Aires son las principales receptoras de esos animales de reconocida calidad y productividad en esquemas semiintensivos y o Feedlot.

La excelente respuesta de los rodeos a técnicas que mejoren la alimentación y el manejo reproductivo y sanitario de los mismos son conocidas y ya hay explotaciones que aprovechando el potencial productivo de pasturas y alfalfas con excelentes rendimientos de materia seca por hectárea con riego y las productividades crecientes de cultivos como el maíz, que supera los 12.000 Kg. / ha, han desarrollado modelos productivos que han mejorado la productividad del rodeo de cría, la recría y terminación de los animales en la región.

La producción de alfalfa para semilla, heno y pellets es importante y se han instalado plantas pelletizadoras que amplían las posibilidades para la exportación de ese producto.

A principios de siglo ya era reconocida la calidad de las alfalfas del Valle Medio.

En el Valle y sustentadas en las condiciones agro ecológicas y el sistema de regadío se desarrollan actividades fruti-hortícolas cuyo destino es el mercado interno, la industria y la exportación.

En los últimos años se ha desarrollado una actividad creciente en la producción de semillas de hortalizas. Se certifican lotes de semillas de tomate, berenjena, calabazas, zanahoria, acelga, puerro, apio y cebolla.

Los llamados “vinos fríos de zonas frías”, la producción de Champagne y recientemente la de uva de mesa, la empresa Expofrut ya ha implantado 400 has. en la margen norte del Rió, presentan buenas perspectivas de y para la diversificación y reconversión productiva.

Las plantaciones de frutales de pepita comienzan en la década del 60. Paulatinamente se incorporaron paquetes tecnológicos de mediana y alta complejidad: plantaciones de alta densidad en espaldera, riego por goteo y micro aspersores, incorporación de materiales genéticos, variedades y clones de buena demanda en el mercado externo. Se ha ido consolidando una estructura productiva que fraccionó inversiones en plantas de empaque y plantas elaboradoras de jugos concentrados destinados en su totalidad a la exportación. Una parte de la producción primaria es absorbida por la región lindera del Alto Valle.

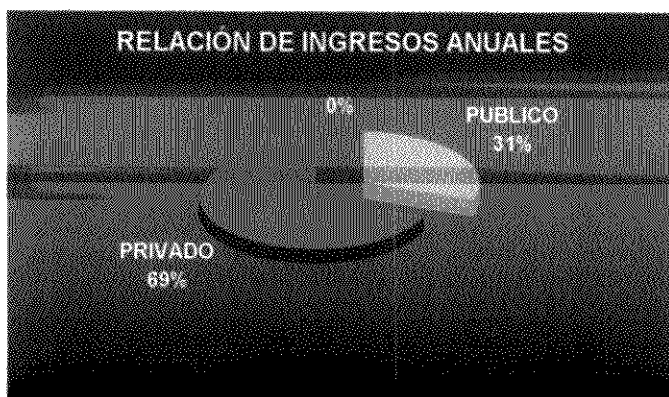
Con financiamiento del **Ministerio del Interior** y con la conducción de una Junta Ejecutiva de Convalidación se ha redactado y presentado el documento que contiene el **Dignostico para el Plan de Desarrollo Estratégico de Choele Choel.**

Es un valioso aporte ya que brinda información de esa localidad pero en todos los casos referidas a su inserción y su protagonismo excluyente en el marco regional. Queda muy claro, y las cifras así lo indican, que el Valle Medio configura una unidad regional y es el ámbito adecuado para el diseño de lineamientos estratégicos para el sustento de políticas productivas pro competitivas por su posicionamiento geopolítico y su influencia en el desarrollo del Norte de la Patagonia y su interacción con el resto de la región Sur, el Norte del País y con el mercado global como articulador entre ambos océanos.

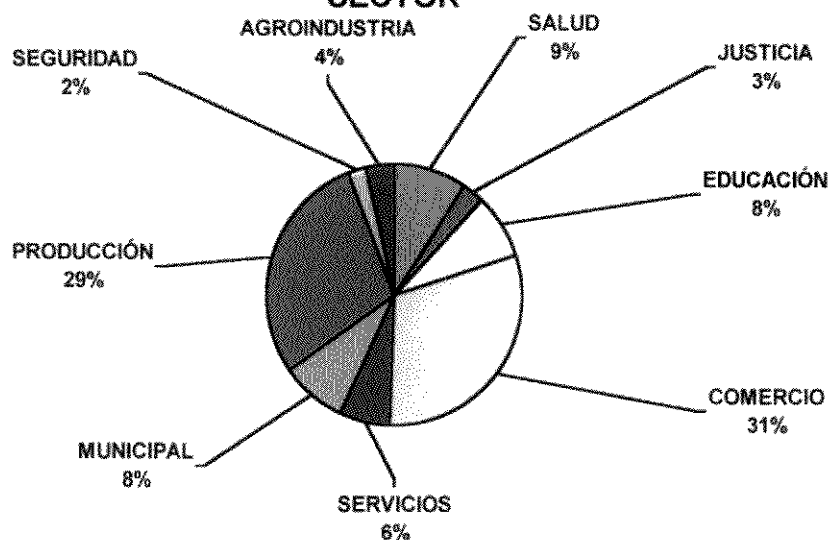
El componente económico productivo de ese documento contiene datos referidos al sector primario, secundario y terciario y al impacto que el desarrollo de las distintas actividades tiene en términos de empleo, ingresos y ocupación territorial y uso del suelo.

El dato más significativo es la baja participación relativa del estado en calidad de empleador. Es un carácter distintivo y diferenciador de otras regiones del País en las cuales los principales problemas de empleo están directamente vinculados al colapso de un estado empleador con bajísima capacidad y calidad de gestión y de un sector privado con escaso desarrollo y participación relativa en el producto y alejado de los niveles potenciales de productividad. Esta situación tan característica, marca y advierte, respecto de las consecuencias que sobre el empleo y el ingreso regional tiene el desarrollo de las actividades productivas primarias de la región y los distintos eslabonamientos de la cadena. El 69 % de los ingresos se generan en el sector privado y el 31% en el sector público. El 29 % de las remuneraciones

corresponden al sector de la producción, el 31% al comercio, el 4% a la agroindustria y el 6% a los servicios.



DISTRIBUCIÓN DE REMUNERACIONES ANUALES POR SECTOR

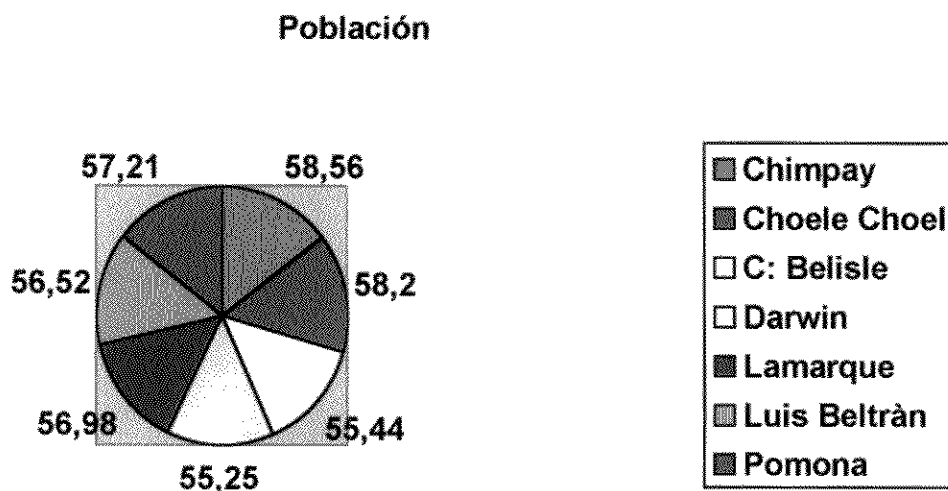


Llama la atención la dependencia del ingreso regional de los niveles de actividad del sector privado regional y la baja participación del sector público.

Se puede comprender claramente el impacto negativo de las políticas que afectan los niveles de actividad en las actividades productivas, comerciales y de servicios sobre la calidad de vida de la población.

Población económicamente activa

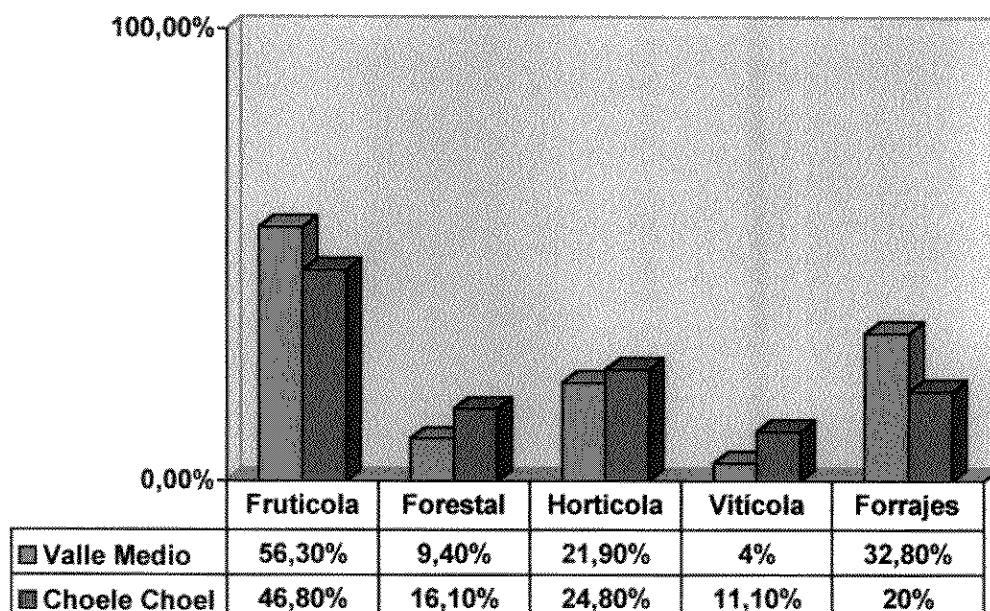
Considerando la población entre 15 a 64 años el porcentaje de población activa es del 58,20 %. Ubicándose Choele Choel en el segundo lugar en el contexto regional, debajo de la localidad de Chimpay



LA HORTICULTURA Y LA PRODUCCIÓN DE TOMATES.

La producción hortícola ocupa el 21,9 % de la superficie cultivada del Valle Medio. Son datos extraídos del Censar 93 y según la misma información es superada por la frutícola con 56,3 % y forrajes con 32,8 %. Menor participación tienen la actividad forestal con 9,40 % y la vitícola con 4 %.

Comparación porcentual de aprovechamiento de la superficie



Dentro de la actividad Hortícola es preciso **“desagregar la producción de tomates para industria”**. Esta actividad poco o nada tiene que ver con el resto de las especies y especialmente con la **“producción de tomates para consumo fresco.”**

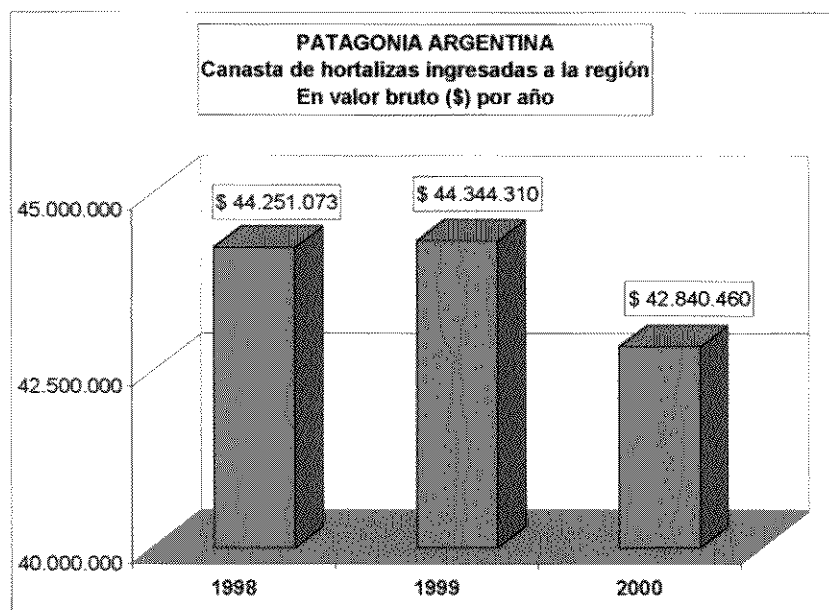
La cadena del tomate para industria es muy particular y como se vera mas adelante tiene una dinámica especifica, con actores perfectamente identificados, con parámetros tecnológicos muy definidos y una dinámica comercial y financiera sobre la cual influyen directa y decisivamente las variables macroeconómicas y las decisiones en materia de comercio exterior.

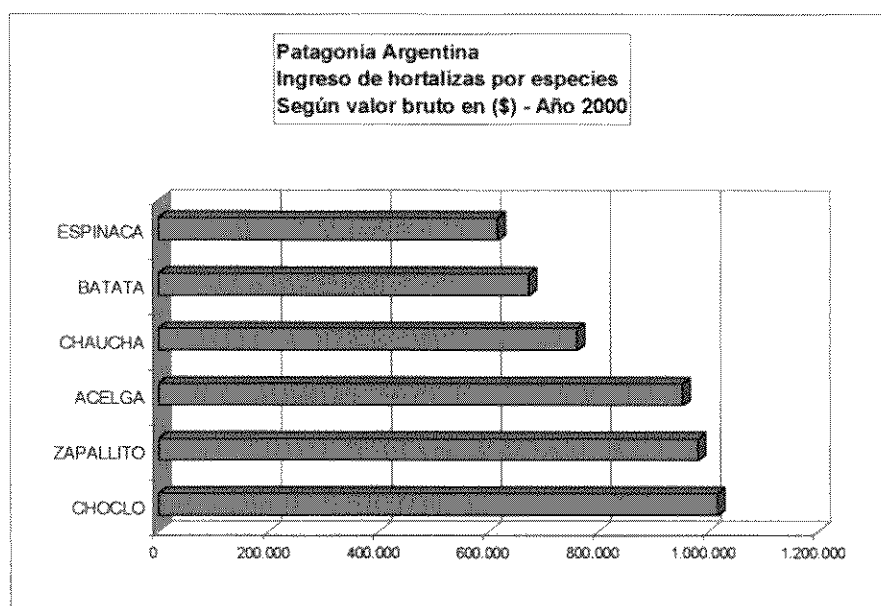
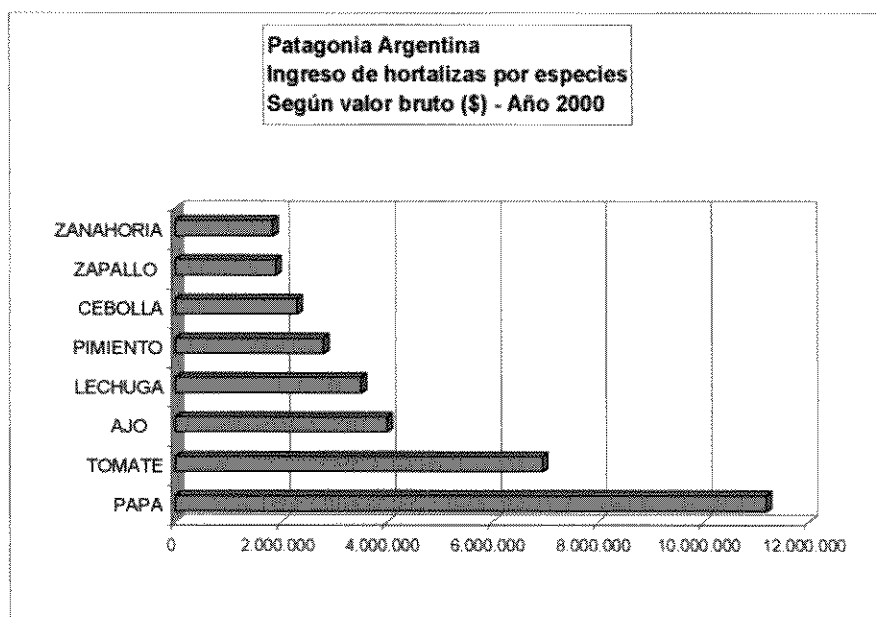
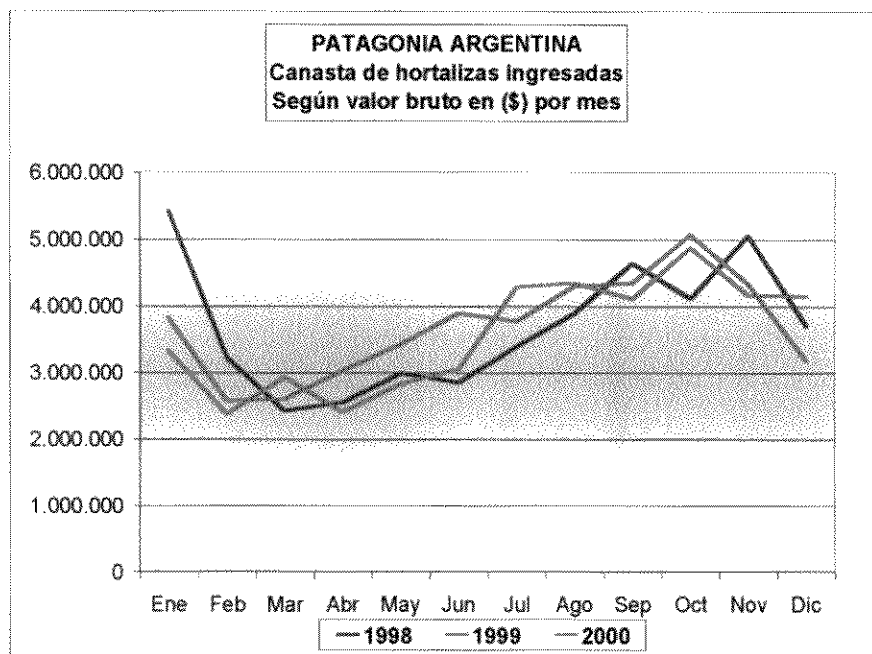
La Producción de Tomates frescos es una alternativa muy viable y necesaria. No hay producción significativa de tomate fresco en el Valle Medio. Según los datos de FUNBAPA que figuran en los cuadros salen de la región mas de

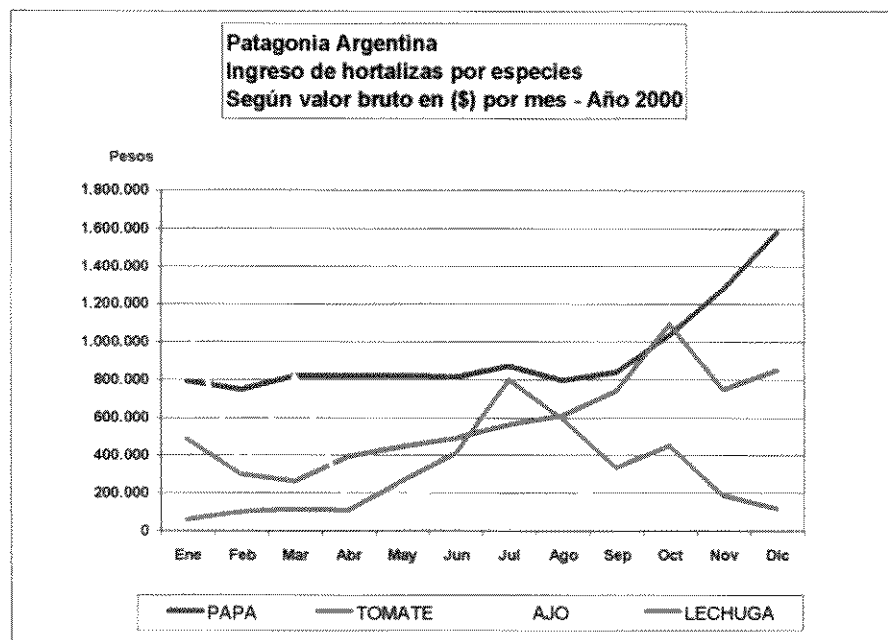
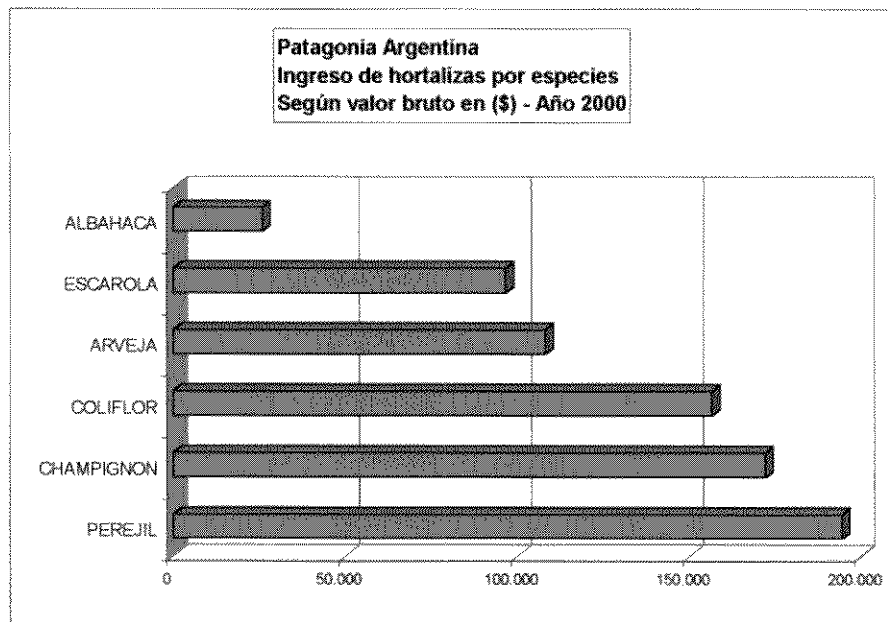
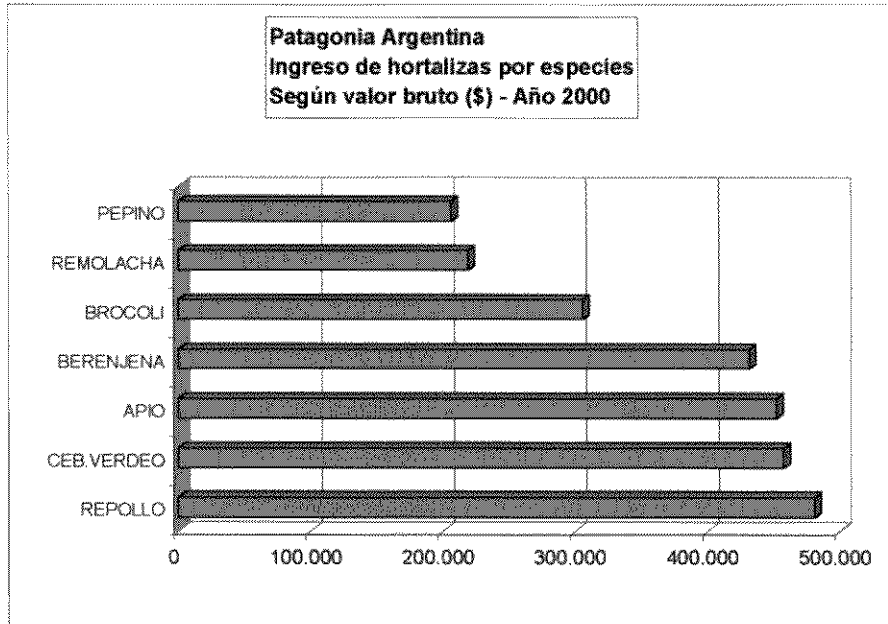
7.000.000 de pesos por año por el ingreso de ese producto y la producción regional participa en los ingresos al **Mercado Central solo en un 0,0117 %**.

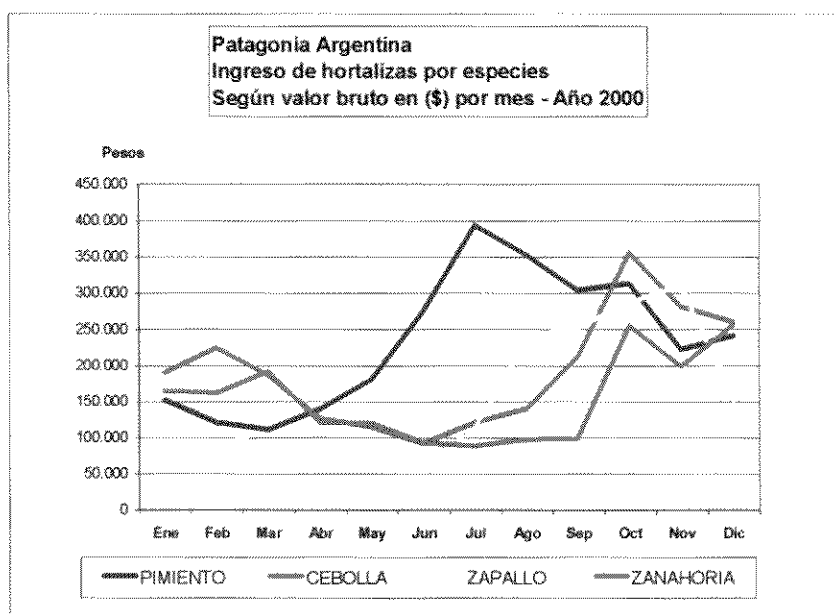
La Región Patagónica es abastecida desde distintas regiones productoras de Argentina prevaleciendo Mendoza, Formosa, Corrientes y La Plata en distintos periodos del año. Hay un largo periodo en el cual participan productos Chilenos y también Brasileños.

Estos datos que pueden observarse en los gráficos elaborados con la información que recoge FUNBAPA en los puestos de la barrera patagónica, demuestran que hay una demanda sostenida y muy importante en la región de **tomates frescos y otras 42 especies hortícolas**. Según la misma fuente el valor bruto de esos ingresos fue de **44,2 millones de pesos en 1998, 44,3 en 1999 y 42,8 en el 2000**. Queda clara la posibilidad, la oportunidad y el desafío para los productores del Valle Medio de diseñar y poner en práctica una estrategia traccionada por esa demanda que le permita participar en forma creciente en ese mercado.









Fuente FUNBAPA

Resulta razonable entonces, y con toda la información que se ha recopilado, analizar las restricciones agro ecológicas, las alternativas productivas y los costos de producción que permitan ser competitivos en determinados periodos traccionado por nichos de la demanda regional.

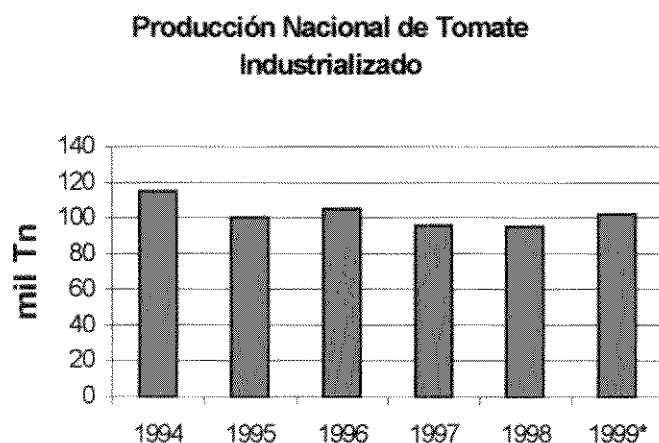
Las primeras consultas a operadores de mercados y principales proveedores de productos vegetales frescos para toda la Región Patagónica arrojaron algunas pistas que permiten inducir la necesidad y la factibilidad de una programación productiva en la que el tomate participe de una canasta diversificada de productos. Es una condición que aparece como una razonable exigencia ya que facilita las transacciones y la distribución de los productos llegando a las góndolas de consumo en condiciones. Los operadores reclaman **calidad, continuidad, cantidad y diversidad**. El desafío es entonces importante. Esta exigencia, lejos de ser una restricción o una desventaja

competitiva, es una POSIBILIDAD y una FORTALEZA de Valle Medio. La región tiene las condiciones agro ecológicas, los recursos humanos y la infraestructura para producir la canasta de productos frescos que el potencial comprador de tomates demanda.

CUADROS INGRESOS Y EGRESOS REGION PATAGONICA. PARA VER HAGA CLICK [AQUI](#)

INGRESOS AL MERCADO CENTRAL. PARA VER HAGA CLICK [AQUI](#)

Cadena del tomate para industria



Es la producción hortícola más tradicional en el Valle Medio. Hasta los años 80 la producción en manos de los productores independientes llegó a representar hasta el 50% del ingreso agrícola total de la región. Lamarque, uno de los centros urbanos de la Isla es la Capital Nacional del Tomate, obviamente por su pasado y no por su presente.

Fuente: Dirección de Industria de la SAGPYA

La materia prima para la elaboración de conserva de tomates son los frutos maduros y libres de semillas de variedades rojizas de **Licopersicum esculentum**.

Los distintos subproductos que se obtienen del proceso industrial son los enlatados de tomates enteros o en trozos, puré de tomate, salsas, extractos, pulpa de tomate triturado y otros que se están desarrollando con demandas crecientes.

En la **Publicación N° 13** de marzo del 2000 de **Alimentos Argentinos** de la **Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación** en el capítulo referido a las **Cadenas alimentarias** se analiza el pasado, presente y futuro de la producción de tomate para industria.

Dice en la síntesis del trabajo: "La producción nacional de productos derivados del tomate promedia las 100000 TN. Anuales, de las cuales el 70% se produce en Mendoza. El sector primario se caracterizó en los últimos años por las limitaciones de calidad de la materia prima y la falta de continuidad en el abastecimiento industrial. La imposibilidad de satisfacer la demanda interna determinó que a partir de 1992, comenzaran a importarse derivados del tomate."..."sin embargo, la incipiente incorporación de tecnología en el cultivo y el desarrollo de patrones de calidad sumados a la expansión de modalidades contractuales entre productores e industriales constituyen los primeros pasos hacia el mejoramiento de la competitividad de la cadena agroindustrial".

Luego, en una extensa descripción va explicando y ratificando los contenidos de ese encabezado que se han recogido en este informe.

Todos estos conceptos y una completa información referida a producción de materias primas y productos elaborados, importaciones, exportaciones, participación de la producción local en el mercado global, las industrias y las empresas y los análisis FODA de la cadena pueden consultarse en la Pagina Web de la SAGPYA, www.sagyp.mecon.gov.ar.

A esta altura de la investigación y análisis de la problemática en el marco fijado para el desarrollo del trabajo y luego de una primera aproximación al sentir de los protagonistas del proceso productivo en la región surgen nítidamente marcadas diferencias con lo expresado por los técnicos de la SAGPYA. y algunos de los contenidos y conceptos volcados en la citada pagina web.

Los autores del artículo de la revista mencionada y de la confección y actualización de la pagina de Internet de la SAGPYA, reconocen que esos conceptos están referidos y sesgados a la problemática de la producción de tomates para industria de Cuyo y especialmente Mendoza. Admiten que la situación de Valle Medio es diferente y que por su participación relativa en la producción nacional no están debidamente reflejadas sus particularidades y los aspectos que la diferencian del conjunto y que son muy importantes al momento de caracterizar la situación en la región para abordar correctamente sus problemáticas.

Puede considerarse entonces que es una buena oportunidad para plantear una agenda de debate que permita extender a todas las regiones el análisis y tener información cierta que permita definir políticas sectoriales ajustadas a las realidades regionales. La publicación tiene defectos en el análisis de los conflictos, en el manejo de las cifras y discutibles conceptos respecto a la caracterización y ponderación de los factores determinantes de las falencias en los distintos eslabones de la cadena y de las causales de los cambios producidos.

Es muy discutible el análisis FODA ya que acepta situaciones que han sido generadas por Decisiones Políticas en un determinado contexto, como datos inamovibles, y determinados cambios, como irreversibles. No se entra a fondo en los factores determinantes de la competitividad y se circunscribe y acota sus recomendaciones a los estrechos márgenes que impuso la política macro y micro implementada por el Gobierno Nacional en la última década. No hace mención a los efectos negativos de una apertura económica unilateral, indiscriminada que ha favorecido importaciones y perjudicado exportaciones.

La última Resolución de la Secretaría de Comercio que bajo los aranceles de importación de la Pasta de Tomate en junio de este año, que estuvo vigente más de 45 días, y la justificación **de que fue considerado un “insumo similar a la Hojalata” es un ejemplo paradigmático que revela que aun se siguen tomando decisiones que perjudican severamente el desarrollo de la producción nacional. No se ha podido individualizar fehacientemente que empresas y que volúmenes importaron de pasta de tomate para elaborar.**

Tampoco pondera el “**costo de producción**”, no lo desagrega y no hace hincapié en la pérdida de rentabilidad y de competitividad por las **profundas asimetrías** que en los componentes del mismo hay con los países competidores.

Además generaliza e iguala a todos los actores y pondera como en vías de superación o recuperación de la competitividad una situación que vista desde los técnicos, productores, comercializadores e industrializadores de la región aparece como absolutamente crítica, insostenible y con diagnósticos muy claros respecto a las causas, los efectos, las responsabilidades y en consecuencia los caminos superadores de esta instancia.

En Valle Medio en la última década la situación ha cambiado drásticamente. Una conjunción de factores han afectado el subsistema productivo y se han producido cambios y mutaciones muy profundos tanto de escenarios como de actores. La producción primaria ha quedado reducida a no más de 40 productores frente a los 430 de una década atrás. La totalidad de la producción tiene como destino la industria y es esta última la que financia la producción, hace el asesoramiento técnico, provee los insumos, financia la cosecha manual o realiza la cosecha mecánica y recibe la producción. Se trata de una relación contractual en la que se fijan a priori los precios y otras condiciones determinantes de la rentabilidad y el ingreso de los productores.

La superficie sembrada se ha reducido de 2000 a aproximadamente 1200

has. como máximo para la campaña 2001 / 2002.

Resumen de los datos relevantes y que merecen comentarios que aparecen en la pagina web.

La producción

la producción mundial de derivados de tomate es de 3,5 millones de toneladas. Correspondiendo el 60 % al tomate en lata. Estados Unidos, Italia y Turquía tienen la mayor participación.

En los últimos años, **aumentó la competitividad de la industria de Brasil y Chile**, por mejoras en calidad, precio, volumen y **especialmente las asimetrías macroeconómicas que afectan la rentabilidad y la competitividad de las industrias Argentinas.** La producción nacional promedia las 100.000 toneladas anuales. El 70% se elabora en Mendoza. Río Negro produce el 15%.

El 34% del tomate industrializado en nuestro país se destina a puré; el 38%, a tomate pelado; el 18 %, a salsas, el 7% a extractos y el 4% a otros subproductos. El valor de la producción es de U\$S 150 millones anuales.

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria. sobre la base de datos de la Cámara de la Fruta industrializada de Mendoza y de la Secretaría de Industria de Mendoza.

Las materias primas

La producción mundial de tomate para industria es de 24 millones de TN. anuales. Argentina participa con el 1% o el 2% del total, según la campaña.

La producción nacional de tomate para industria en la campaña 98/99, fue algo superior a las 300.000 toneladas, entre el 30% y el 40 % del total del tomate cultivado en el país.

La provincia de Mendoza aporta el 70 % del total de materia prima, seguido por Río Negro, con el 15%. También hay áreas de cultivo en San Juan, Santiago del Estero y Catamarca.

Se estima que, en el ámbito nacional, hay 450 productores de tomate, con una superficie promedio de 20 ha y un rendimiento de 35 ton/ha. **En Valle Medio hay 40 Productores y las explotaciones de mayor escala alcanzan rindes superiores a 45 ton/ha.**

El cultivo de tomate para industria es caracterizado por los especialistas que han centrado sus trabajos y su investigación en la producción cuyana, por su limitada tecnología y consecuentes problemas de calidad y continuidad en el abastecimiento de las fábricas. La producción Rionegrina en Valle Medio, como se vera mas adelante presenta desde el punto de vista tecnológico y calidad de producto mejores condiciones que la media.

Los gastos en mano de obra representan el 70% del costo del productor. Actualmente, se está comenzando a usar la cosecha mecánica, que aumenta la productividad y disminuye los costos. **En Valle Medio la industria ha incorporado 2 maquinas nuevas y se esta definiendo el incremento de las superficies recolectadas mecánicamente.**

En los últimos años la industria ha desarrollado modalidades de articulación con el sector primario mediante contratos que se verán mas adelante y que han permitido superar situaciones de descapitalización y perdida de capital de trabajo. Se logro para una franja reducida de productores acceso a fuentes de financiamiento y en consecuencia a tecnología de punta.

Con el objetivo de atacar los problemas de perdida de competitividad de la cadena del tomate fue diseñado y puesto en marcha **el Programa "Tomate 2000" especialmente en la Provincia de Mendoza.** Hay una creciente utilización de los mecanismos contractuales entre las industrias y los productores en los que se determinan Hectáreas a sembrar, Calidad y tipificación del producto terminado, producción mínima, asistencia técnica al productor, variedades de la materia prima a utilizar, formas de pago, formas de entrega, responsabilidad de la provisión de medios de transporte y contenedores (cajones, jaulas), bonificaciones y descuentos por calidad de la materia prima. La Cámara de Productores del Dpto. Avellaneda ha solicitado la concurrencia del Gobierno Provincial para mejorar y perfeccionar todos estos aspectos y mejorar la capacidad negociadora de los productores con la Industria.

Los precios pagados al productor en Valle Medio promedian los 0,075 \$ / Kg. En países como Chile o Estados Unidos, no superan los 0,065 \$ / Kg y en Europa 0,11 \$ / Kg

El transporte está a cargo del industrial, con flete propio o tercerizado. Se realiza en *bins* de 450 Kg. (50%), a granel (25%) y en jaulas (25%).

El mercado: es muy importante y completa la información y se recomienda la consulta de la pagina web.

En nuestro país, el consumo de tomate industrializado es de 4 Kg./hab/año. China e India están incrementando su consumo y su demanda y son importantes mercados potenciales.

Los tomates y las conservas de tomate representaron en 1998 un 2,1% de la facturación de supermercados, hipermercados, almacenes, mini mercados y quioscos, disminuyendo su participación en un 4,5% con respecto a 1997.

En 1999, las ventas de puré se incrementaron en detrimento de los otros productos por ser el derivado de menor precio. Aumentaron un 2%, frente a las mermas de 12% en pulpas, 12,5 % en extractos y 8% en salsas.

Según un estudio realizado por ADELCO, sólo tres marcas merecieron la calificación de "muy buenas" con relación a la calidad. Los parámetros analizados fueron: presentación, peso neto y escurrido, cantidad por lata, restos de piel, etc.

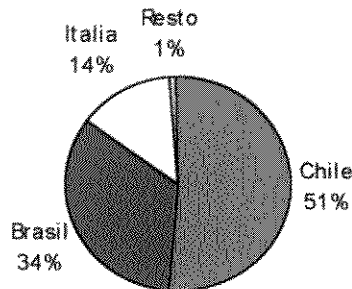
Las presentaciones más comunes son en lata común de tomates pelados enteros o en trozos, y de tomate triturado y extractos, Tetra Brik con puré de tomate y otros envases de fácil apertura con salsas condimentadas.

Las importaciones

El sector primario de Mendoza, principal productor, esta caracterizado por los técnicos de la Dirección de Alimentos de la SAGPYA, que son quienes más han trabajado en la materia, .como limitado por su tecnología y productividad,

agravado por problemas de calidad y continuidad en el abastecimiento industrial.

Orígenes de Importaciones



Los mismos profesionales reconocen que” **NO ES LA SITUACION DEL PRODUCTOR PRIMARIO DE VALLE MEDIO, QUE DESDE 1983 TRABAJA CON TECNOLOGIA DE PUNTA, QUE HA IDO AJUSTANDO LOS PAQUETES TECNOLOGICOS, ALCANZANDO ACTUALMENTE EXELENTE NIVELES DE PRODUCTIVIDAD**”. Argumentan que esa restricción y esa debilidad fue determinante de la imposibilidad de satisfacer la demanda interna. En ese contexto, afirman en la SAGPYA, a partir de 1992, comenzaron a importarse derivados del tomate. Los productores no comparten ese concepto y es razonable observar y mensurar un conjunto de factores macro y micro que componen el “costo Argentino” que no solo afectaron la posibilidad de exportar. La competencia por el mercado interno se vio también afectada por las posibilidades y facilidades que tuvieron los productos importados para competir y ganar posiciones en el mismo.

El volumen importado en 1999 por un valor de U\$S 16 millones es levemente inferior al del año anterior y ha disminuido significativamente la participación de Italia en el total de importaciones. El arancel externo común para todos los productos es del 17% y la tasa estadística del 0.5%.

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria sobre la base de datos del INDEC

Importaciones durante el año 2000:

Chile 11.173.000 u\$s--201.999 tn.

Brasil 3.192.000 u\$s.....7.609 tn.

Italia. 1. 971.000 u\$s.....4.649 tn.

• **TOTAL 16.844.000 u\$s.....33.583 tn.**

Volumen de las importaciones

Producto	Toneladas		
	1997	1998	1999*
Entero en lata	6.621	2.031	4.430
Extractos, salsas	26.016	26.277	22.930
Jugos	2.4	0	0.1
Total	32.640	28.308	27.360

Las exportaciones

Se exporta alrededor de 1300 toneladas que es el 2% de la producción, con mayor participación de extractos y salsas siendo Uruguay el principal comprador superando el 40 % del total de las exportaciones. Siguen en importancia Brasil y Paraguay.

Aranceles y Derechos aplicados a los derivados industriales del tomate.

Producto	Derecho de exportación extrazona	Reintegros
Tomates enteros en lata	17%	6.8%
Jugos	17%	8.1%

Extractos y

salsas:

*Envases de contenido neto inferior o igual a 2,5 Kg	17%	10%
*Otros	17%	6.8%

Fuente : Dirección de Industria Alimentaria sobre la base de datos del INDEC

Las empresas

Sobre 50 empresas procesadoras de tomate, tres concentran casi el 40% del volumen elaborado y diez suman el 80%. Empresas de muy pequeña escala productiva son absorbidas por las grandes compañías. En la Pagina hay mucha información referida a los movimientos que se han dado en el campo empresario y que han sido determinantes de posicionamientos de

determinados grupos en el mercado. Es muy importante tener en cuenta estas realidades al momento de analizar el funcionamiento y los comportamientos esperados en la dinámica de la cadena.

2- ACTORES ECONOMICOS Y SOCIALES INVOLUCRADOS:

Cabe recordar que el 69 % de los ingresos por remuneraciones en la región los genera el sector privado.

Una cadena puede ser entendida como la sucesión de etapas tecnológicas de producción distintas y separables, asociadas a la utilización de un recurso dado o a la obtención de un producto determinado (Soullié, 1982).

Conceptualmente, la cadena alimentaria del tomate para industria esta conformada por los productores primarios, los industriales elaboradores, los distribuidores mayoristas, los minoristas y los consumidores finales.

En Valle Medio es un universo pequeño, con pocos minoristas y menos consumidores finales. Son actores, los productores primarios, los industriales elaboradores, los operarios, peones, obreros y prestadores de servicios, perfectamente identificados. Tienen claro la magnitud y las consecuencias de los cambios y mutaciones operados. Identifican los factores determinantes de la compleja situación que viven y saben las perspectivas y las consecuencias si se mantienen las reglas de juego que en la última década fueron y siguen siendo determinantes de niveles de expulsión y exclusión de actores

económicos y sociales cuya vulnerabilidad, indefinición e incertidumbre crece día a día. La pérdida de rentabilidad y competitividad ha afectado a cada uno de los eslabones de las cadenas en la región.

Hay coincidencias respecto de las medidas que podrían sentar las bases de un relanzamiento de las actividades, con las particularidades de cada subsistema productivo, a partir de políticas activas pro competitivas que necesariamente y tal como se definirá mas adelante, en el capítulo correspondiente, tenderán a incrementar en términos cuanti y cualitativos la producción.

La cadena del tomate para consumo fresco es casi inexistente ya que esta todo por hacer. Pero hay que destacar la dinámica y los ciclos de la producción hortícola para consumo fresco. Partiendo de la premisa planteada en el capítulo anterior de la necesidad de producir una canasta diversificada de productos, rápidamente se pueden generar las condiciones para que una importante cantidad de actores económicos y sociales de la región encuentren alternativas laborales en las distintas y complejas etapas de un programa de esas características.

En el Capítulo anterior se describió y se le pusieron números a las distintas actividades productivas de la región. Ese conjunto de cuadros, que recogen y muestran gráficos y estadísticas sobre las que se hacen comentarios, ponderaciones, proyecciones no son mas que la descripción y la puesta en blanco sobre negro de un conjunto de acciones y actividades de hombres, mujeres y niños que día a día son protagonistas excluyentes de una

construcción colectiva que los involucra, los incluye o los excluye, según las políticas y las decisiones que se toman en los distintos niveles, Nacional, Provincial y Comunal. Influye también la dinámica de los flujos comerciales, tecnológicos y financieros que han adquirido una vertiginosa y particular movilidad planteando acechanzas y oportunidades para todos y cada uno de los subsistemas productivos y todos y cada uno de los actores involucrados.

Se trata de “la Economía Real”. La comprensión de su dinámica y su funcionamiento y la percepción de las formas y modos en que sobre ella impactan las decisiones en el marco de la macroeconomía es tan importante y definitoria como la imprescindible capacidad y calidad Institucional de Gestión de los Organismos Públicos con competencia en la Región.

Luego de una primera ronda de reuniones en la Región y después de un intercambio de ideas e información con Funcionarios Nacionales, Provinciales y Comunales, con las Organizaciones Intermedias más representativas y los actores de ambas cadenas surgen las primeras coincidencias sobre las cuales se profundizara, a efecto de sustentar y consensuar una propuesta, que será exitosa si los cuenta como protagonistas excluyentes de la misma.

1- la región no presenta dificultades insuperables desde el punto de vista agro ecológico para el desarrollo de la actividad hortícola que se propone.

2- tampoco diferencias sustantivas con otras regiones productoras dentro y fuera del País que no puedan subsanarse con costos razonables y que hoy desplazan la producción regional del mercado externo y también del alicaído mercado interno.

3- Que ya a mediados del 80 habían incorporado tecnología de punta para la siembra y manejo de tomate para industria semejante a las regiones más productivas y competitivas de EEUU. y de Europa. Que Mendoza y las otras regiones no han alcanzado aun esos niveles de productividad y calidad.

4-Que hay y ya ha sido verificado in situ mas de un 50% de capacidad industrial instalada ociosa que aumenta los costos de producción.

5-Que esas mismas plantas importan pastas de tomate del exterior aprovechando ofertas que anualmente se producen en el mercado global y que entran y compiten con la producción Nacional sin que este muy clara la procedencia y las formas y modos que las mismas fueron producidas, importadas y comercializadas.

6-Que hubo un cambio de expectativas a comienzos del 90 que influyo negativamente en decisiones de inversión que en virtud de crecientes asimetrías regresivas en todos y cada uno de los eslabones de la cadena, especialmente con Chile y Brasil han contribuido y exacerbado la descapitalización, la desinversión, el endeudamiento y la ruptura de la cadena

comercial y de pagos con grave afectación de la inserción de los actores económicos y sociales en los circuitos comerciales, tecnológicos y financieros.

7-El **“costo Argentino”** es mencionado por **“todos”** como la principal limitante para recorrer caminos de crecimiento horizontal y vertical de la producción.

Esta muy claro cuales son los aspectos que afectan la competitividad e identifican al costo financiero, de los servicios públicos y de algunos insumos como los principales componentes del mismo. La estructura de precios relativos, las mencionadas asimetrías con los principales competidores y las transferencias de ingresos al amparo de practicas comerciales poco transparentes terminan de configurar el escenario desfavorable en el cual se da la puja sectorial por la distribución del ingreso del ingreso regional.

8- La ausencia de reglas de juego claras, mecanismos de arbitraje y sistemas de premios y castigos, que deberían garantizar la necesaria transparencia en las distintas etapas comerciales, han generado un escenario en el cual productores, proveedores de insumos y servicios e industrializadores no tienen los mínimos niveles de previsibilidad que la actividad productiva y comercial requiere. Por el contrario **“todos”** coinciden y manifiestan tener una sensación de máxima **indefinición y vulnerabilidad** que exacerba la puja distributiva.

9- Hay una adecuada **ponderación y revalorización del rol del actor publico y del planeamiento estratégico como herramienta insustituible para el crecimiento y el desarrollo con equidad distributiva.** Demandan en consecuencia una mayor presencia en la región de los **Organismos**

Nacionales, especialmente INTA y SENASA. Es muy marcada y evidente la diferente atención y asignación de recursos, sobre todo en el caso del INTA con otras regiones, especialmente con la más poderosa que es Mendoza que como se planteaba anteriormente produce y procesa el 70% del tomate para industria del País frente a una cifra aproximada al 15% que las estadísticas le asignan a Río Negro y ha desarrollado modelos de producción hortícola y de plantines muy exitosa y competitiva.

10- **“todos”** coinciden en severas críticas a los negociadores de las áreas de **Comercio Exterior y Cancillería** por lo que consideran graves discriminaciones, por error u omisión, pero muy costosas para la producción regional por un mal manejo en las negociaciones y en la fijación de las políticas arancelarias. Adjudican desconocimiento por parte de los funcionarios del funcionamiento de la economía real y los impactos y derivaciones de las decisiones que toman. **Reclaman mayor participación en los ámbitos de decisión de las Organizaciones Intermedias representativas y de los funcionarios Comunales y Provinciales vinculados al desarrollo de las actividades.**

Podrían citarse muchas más observaciones y recomendaciones que serán tratadas mas adelante y con mayor profundidad ya que han quedado como puntos de agenda para las próximas visitas a la región y para chequear y confrontar con actores públicos y privados de las otras regiones productivas y con funcionarios de los Organismos Nacionales con competencia en la materia.

Cabe destacar que ha sido tomado con entusiasmo la posibilidad de que a partir de este trabajo se pueda hacer un preciso diagnóstico que permita determinar, individualizar, cuantificar todos los factores determinantes de la competitividad de todos los actores de las cadenas a efectos de remover y cambiar los aspectos negativos y generar las condiciones de una producción regional sustentable y competitiva que eleve el producto regional con equidad distributiva, con una producción cada vez mas diferenciada y diversificada

Los productores que hace una década eran 400 haciendo tomate para industria y hoy solo quedan 40, están y asumen que solo 80 podrán ser lo futuros abastecedores de las fabricas. El resto, la mayoría, asumen el desafío que implica la incorporación de paquetes tecnológicos de punta y escalas productivas mayores a las de una década atrás. Reconocen y están dispuestos a superar restricciones de tipo cultural que les permita avanzar con éxito con nuevos modelos productivos.

Los fabricantes y proveedores de insumos tecnológicos manifiestan que están en condición de ajustar su oferta a las demandas de la región si los productores recuperan capacidad de repago y acceso a líneas específicas de financiamiento a costos razonables.

Los Profesionales están en condiciones de asesorar a los productores ya que están debidamente capacitados y exhiben una gran racionalidad, profesionalidad y conocimiento del medio y los actores.

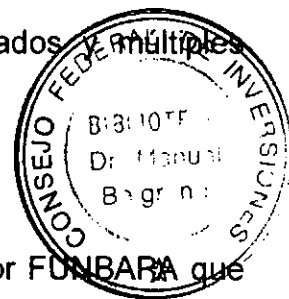
La industria, expresada a través de los Directivos de Maxiconsumo, Campagnola, Parmalat y Canale manifiesta que la asimetría cambiaría no solo afecta su posibilidad de exportar a un mercado global en que Argentina participa en un 1.5% sino que es desplazada del mercado interno por importaciones de diversos orígenes. Ella misma debe importar pasta, postergando al productor regional por un problema de costos. Plantea además el problema creciente en la relación con las grandes cadenas de supermercados que fijan en forma unilateral condiciones de pago y bonificaciones que afectan severamente la rentabilidad.

Manifiesta que el abastecimiento de insumos y el financiamiento de la producción primaria no le brinda ventajas comerciales y preferirían que los productores pudieran funcionar con autonomía generando una oferta fluida que les garantice la disponibilidad de producto en calidad y cantidad acorde con su capacidad instalada y sus oportunidades comerciales.

Los compradores y distribuidores de productos frescos que comercializan, como se vio en el capítulo anterior, mas de 40.000.000 de pesos por año conocen el potencial productivo de la región, tienen su logística en Patagonia y cubrirían sus necesidades con oferta regional si la región les garantiza calidad, cantidad, continuidad y una canasta diversificada de productos. Los principales operadores son cuatro firmas una de las cuales, Mercado Concentrador de la Costa, opera en Comodoro Rivadavia pero es del Sr. Cristóbal Parra, una persona que vive en Beltrán. Esta estructura de demanda con tan pocos actores facilita la estrategia planteada

Queda claro, a esta altura del trabajo, que se deberá profundizar en el ajuste de las políticas y los roles Institucionales en los niveles Nacional, Regional, Provincial y Comunal. Se deberá avanzar en la búsqueda de consensos básicos para la puesta en marcha de nuevos modelos de gestión y de articulación entre el sector publico y privado que permitan la definición, ejecución y monitoreo de políticas y acciones pro competitivas.

El Poder Ejecutivo Provincial y el Legislativo se han comprometido en el desarrollo de la región de diversas maneras y con variados recursos.



La Comisión Hortícola Provincial fue puesta en marcha por FUNBAPA que es presidida por el Presidente del SENASA. Integran la comisión cuatro representantes de las regiones, una de ellas es la Cámara de Productores frutihortícolas del Dpto. de Avellaneda, un representante por el Ejecutivo Provincial, uno por FUNBAPA y otro por SENASA. La protección vegetal, la información de mercados y la transferencia de tecnología son los temas prioritarios de su agenda de trabajo.

La Fundación para el desarrollo de Norpatagonia FUDENPA nuclea a los representantes de los siete Municipios y las Organizaciones intermedias mas representativas. Ha celebrado múltiples convenios y acciones para impulsar el desarrollo de la Región. En el marco del celebrado con **la Facultad de**

Agronomía de la U.B.A y con la Universidad Ben Gurion de Israel, se dictara el Postgrado de Tierras Áridas.

La concurrencia a la región de expertos israelíes abre perspectivas favorables para avanzar en los desarrollos productivos propuestos especialmente en lo que hace a la tecnología ajustada para cultivos bajo cubierta, fertirrigación. Y control de desalinización.

3-DESAGREGACION POR ESCALAS, TECNOLOGÍA, ENDEUDAMIENTO Y MECANISMOS DE COMERCIALIZACION

En el caso de la cadena para industria no es posible hacer una desagregación o una estratificación de los productores. La dinámica que adquirió el funcionamiento de la misma ha generado un universo muy pequeño y uniforme con reglas muy claras y definidas.

Hay registradas en Valle Medio 1588 unidades productivas primarias Un dato muy importante es que de los 40 productores de tomate para industria, que este año implantaran aproximadamente 1200 has, el 80 % son arrendatarios.

Según la información recogida en la región hay 15 productores de punta que son los que tienen mas de 50 has en producción. Hay coincidencias respecto al piso de la escala en el orden de las 25 Has. y que el costo de producción fluctúa en torno a 35 tn/ha.

La Campagnola tenía en la década del 80 mas de 350 cuentas. Este año ha firmado contrato con 20 productores, **Maxiconsumo** con 12, **Parmalat** con 5 y **Canale** con 5 productores.

La tecnología utilizada es de punta y es muy homogénea ya que todos los productores son asistidos por profesionales vinculados a la industria y a su vez esta provee el paquete tecnológico y el financiamiento. Hay que destacar que la industria financia y promueve la capacitación de los técnicos e impulsa los cambios y la incorporación de paquetes tecnológicos probados.

Si se dieran las condiciones para una recuperación de la rentabilidad y la competitividad se estima que en un año se podría llegar a 4.000 has. de tomate sembrado para industria con 80 productores involucrados.

Todos usan riego gravitacional. La restricción más importante para incorporar otro tipo de riego es que como se afirmara anteriormente el 80 % de la superficie es arrendada y por lo tanto hay una movilidad permanente de los arrendatarios y no pueden introducir sistemas estables que permitirían un uso más racional de los recursos como el riego por goteo

Respecto al endeudamiento y al compromiso patrimonial de los productores, dato clave para evaluar las posibilidades de acceso a nuevas fuentes de financiamiento, se han podido conseguir algunos datos oficiales pero va a ser necesario profundizar y precisar esa información a efectos de incluir esos pasivos y activos en la estrategia. La exposición de los productores frente al

sistema financiero parece de relativa importancia y de menor magnitud y gravedad que la de otras regiones del País. Según datos obtenidos en reuniones con funcionarios de los bancos que más operan en la región y con el sector, que son el Banco de la Nación Argentina y el Bansud, la deuda de los productores agropecuarios estaría en el orden de los 9.000.000 de pesos.

En Banco Nación y según información aportada por la Secretaria de Producción de la Provincia 38 deudores tenían al 30 de octubre del 2000 5.219.799 \$ de deuda. En el fondo residual producto de la privatización del Banco Provincial y según la misma fuente, 18 productores hortícolas debían 238.670 \$ y 259 productores frutícolas 1.690.813 \$.

Se ha solicitado información a las entidades y también se está tratando de establecer el nivel de endeudamiento extrabancario ya que los proveedores de insumos manifiestan tener serias dificultades para acceder a financiamiento bancario. En los últimos meses se ha complicado también, el financiamiento de las grandes empresas proveedoras de insumos. La cadena de pago está severamente dañada. Se deberá profundizar el análisis de los activos que garantizan los pasivos y clasificar y desagregar las deudas con el fondo residual producto de la privatización del ex Banco Provincial.

Con respecto al acotado universo de los productores de tomate para industria la información "no oficial" recogida es que la deuda con Bco. Nación y Bansud es del orden de los 400.000 \$ y representa el 2% del total de la cartera. Considera esa información que el 57 % de la misma es recuperable y tiene garantía hipotecaria. La cartera general de crédito se compone con un 50 % comercial, un 40% productiva y un 10 % individual.

En 1994 se realizo una Encuesta de Productores Tomateros de Lamarque. Es la única información disponible con ese nivel de desagregación y hoy ha quedado desactualizada. Según la encuesta realizada sobre 44 productores había 2120 has sembradas con 3.000.000 de Kg declarados y una deuda de 1.615.000 \$. El Banco Nación era el principal acreedor con 585.000 \$. El Banco Provincia con 290.000 \$ y el Bansud con 74.000. La deuda comercial ascendía a 466.000 \$ y con el personal 200.000 \$.

El 88,7 % de la producción era para industria de primera, el 6,9 % para industria de segunda y el 4 % para consumo.

Respecto a la **comercialización** hay una única modalidad, a través de los mencionados contratos, en el que fijan las pautas de la relación, estableciéndose el precio y las condiciones de recepción. El punto que los productores objetan y que funciona en la practica como mecanismo de ajuste de precios, es la tipificación a cosecha entre primera, segunda y descarte.

La Cámara de Productores Hortícola del Departamento de Avellaneda celebró el 4 de junio una reunión de la que participaron mas de 30 productores de tomate. Luego de analizar aspectos vinculados a la actividad se centro el debate en el contenido y el alcance de los Contratos con la industria. **Se intenta tener un único modelo de Contrato para las cuatro Industrias y que el mismo sea refrendado por el Gobierno Provincial.** Entre otros temas solicitan Auditores de calidad que certifiquen el estado del producto antes del ingreso a fabrica o dentro de ella. Piden la UNIFICACIÓN de categorías y

reconocer tomate apto para industria y descarte solamente. Advierten que el costo de producción coincide con los rindes promedio de aproximadamente 4.000 Kg

4-ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA TECNOLOGÍA UTILIZADA.

Una vez mas aparece nítidamente la diferencia entre la producción de tomates para industria y la de tomates para consumo fresco. Se ha explicitado en capítulos anteriores que nada tiene que ver una producción con otra. Consecuentemente tampoco hay relación alguna entre la tecnología utilizada para industria, que no presenta retraso, con la tecnología necesaria para una eficiente producción de tomates para consumo fresco. En este sentido y como se expreso anteriormente esta todo por hacer.

El Ing. Daniel Castro Ares, consultor privado y proveedor de insumos con residencia en Choele Choel, plantea que debe considerarse la producción para industria, como una actividad semi-intensiva, que esta usando tecnología de punta y que ha tomado lo mejor del conocimiento Californiano y lo mejor del conocimiento Europeo. Afirma que se ha logrado un sistema productivo, sustentado en un modelo tecnológico, que no logra expresar todo su potencial, por factores que nada tienen que ver con el conocimiento, las practicas productivas y la tecnología utilizada.

La define como semiintensiva por la escala, los paquetes tecnológicos, los niveles de certidumbre en términos de precios y volúmenes y todo lo referido al manejo del cultivo.

Según el profesional la producción de tomates para industria comparte esa calificación con la producción de papa para McCain y la producción de cebolla para Expofrut.

Desde el punto de vista del manejo de los suelos, **los arrendatarios, que representan el 80 % de la producción**, buscan tierras que hayan tenido cultivos de alfalfa. Prestan mucha atención al manejo que se haya hecho de la misma ya que es muy diferente si ha sido pastoreada o se ha dedicado a cortes para heno. En el primer caso la recuperación de la estructura del suelo y de las condiciones físicas, químicas y biológicas del mismo son muy ventajosas para el cultivo que le sucede. Es determinante, en consecuencia, del valor del arrendamiento que se pacta en porcentajes de producción. Se entrega a la fabrica a nombre del propietario de la tierra, quien luego de comercializada y en las mismas condiciones que el arrendatario, recibe la liquidación de los montos que le correspondan según contrato.

La maquinaria que se utiliza es de tipo europea. Hay maquinaria importada y También maquinas y herramientas fabricadas en Mendoza y Pedro Luro. Su adaptación y versatilidad les permite adaptarse a las dimensiones de las fincas y de los cuadros.

A pesar de que no se esta planteando como una restricción el riego convencional gravitacional y que se lo considera apropiado para el esquema productivo actual, técnicos y productores analizan y ensayan otras alternativas. Es un acierto ir anticipándose haciendo pruebas y ajustes ya que toda innovación tecnológica requiere sus tiempos para extenderse al conjunto.

Hay una experiencia llevada a cabo en Río Colorado de riego goteo T-por TAPE en tomate para industria. Sobre una superficie de 10 has., con cebolla como antecesor, plantado en noviembre del 2000 y cosechado en marzo de 2001, con semilla Asgrow APT- 410 con una densidad de 23.700 plantas / ha se alcanzo un rendimiento de 84,6 TN. Contra un promedio de 51,23 tn/ha con riego por surco. Significa un ingreso de 5.922 \$/ ha contra uno de 3.566 \$/ ha..

Esta experiencia se sigue repitiendo y se están evaluando las diferentes alternativas ya que se considera en la zona que si se lograra dar una mayor estabilidad al uso de la tierra y a las rotaciones esta seria una practica y una tecnología a incorporar.

Las rotaciones que practican los productores de punta y que es la mas aconsejada por los técnicos es: Desmonte – Papa – Zanahoria – Cebolla – Maíz y/o Avena y/o trigo – Papa. El riego lo hacen por aspersión con equipos del tipo Pívol.

Estos productores dedican a tomate las áreas que provienen de alfalfas bien manejadas y que han permitido una recuperación de los suelos. Usan sistema de riego tradicional.

Esta creciendo anualmente en términos relativos la técnica del transplante con plantines y se reduce la participación de la siembra directa. Hace 4 años el 90% se hacía en directa y el 10% por transplante. Este año se estima que ambos sistemas participaran en un 50%. El costo se redujo en el mismo periodo de 950 a 450 pesos por hectárea.

Mendoza, que provee los plantines no logra ajustar la siembra directa. Pero ha logrado un buen desarrollo en la producción de plantines producidos y multiplicados en EEUU. Hay una interesante red de ensayos en el INTA La Consulta.

Las ventajas de este sistema, según el Ing. Daniel Castro Ares, radica en que se acorta el ciclo productivo, se hace el transplante a fin de Noviembre sin riesgo de heladas y se trabaja con plantas logradas. La implantación se puede hacer a mano o con maquinas y se puede bajar los costos con plantines más pequeños con mas celdas y más cantidad. Es de interés para el productor y para la industria. **El proyecto de hacer los plantines en la Región es un desafío posible y una alternativa mas para incorporar otros actores a la actividad. Es imprescindible y quizás el mayor desafío, encontrar la contraparte productora de genética y de técnicas de manejo para la producción de los plantines.**

La cosecha mecánica es una práctica que se va extendiendo. Los lotes requieren un buen manejo. La firma la Campagnola ha incorporado dos máquinas de última generación y presta el servicio a los productores que han firmado contrato con ella. En la última campaña se cosechó entre el 25 y el 30 % de la superficie de ellos con dichas máquinas.

El costo es de 11 u\$s / TN. Contra 18 a 20 u\$s / TN. de la cosecha manual.

La cosecha manual permite recolectar con una madurez más pareja. La máquina cosecha más verde y también más sobremaduro.

5-OFFERTA TECNOLÓGICA ADAPTABLE A LA REGION. LA RELACION CON EL SISTEMA DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.

El gran desafío que enfrenta la Región es el aumento de la producción y la productividad. Hay una gran potencialidad y múltiples alternativas para un aumento cuali y cuantitativo de una producción diversificada, con valor agregado y la máxima diferenciación posible. En línea con ese objetivo se deberán remover todos los obstáculos que han impedido y siguen impidiendo el desahorro y la consecuente manifestación del potencial productivo regional.

Como puede apreciarse el desafío es grande. Implica un cambio cultural que puede cambiar el perfil productivo de la región y la relación entre los actores Económicos y sociales. Se deberán vencer los "efectos inerciales" de la década y cambiar las pautas sobre las que se sustentó el modelo de crecimiento, acumulación y distribución que muestra evidentes y palpables signos de

agotamiento. **La innovación tecnológica y la adecuada articulación de todo el sistema comprometido con la generación y transferencia de tecnología** adquiere una importancia superlativa. De la misma manera **los instrumentos y las herramientas fiscales y crediticias** que deben ajustarse para operar como disparadores e impulsores de los nuevos modelos productivos que se están proponiendo.

Al afirmar que en términos de producción de productos hortícolas frescos esta **“todo por hacer”** se está planteando y ponderando la magnitud del esfuerzo a realizar. Algunos especialistas consideran que arrancar de cero es una ventaja ya que no hay resistencia al cambio y no hay efectos inerciales que vencer. No es exactamente el caso de Valle Medio ya que hubo una actividad fuerte y una memoria hortícola. Pero lo importante es que esos mismos productores, **con esa memoria, una correcta lectura del presente y una adecuada visión de futuro** manifiestan una predisposición y permeabilidad para ganar protagonismo como actor competitivo y sustentable de una región en crecimiento.

Además los productores quieren ser parte del cambio ya que esta muy presente los efectos negativos que provoco la irrupción de nuevos actores económicos en la región con acceso a financiamiento, tecnología de punta y mercado, sin una estrategia que contuviera a los actores históricos.

Por esta razón cobra relevancia el cómo y con quien se pone en marcha el Programa. **Es una oportunidad para incluir a los excluidos de los otros**

modelos productivos. Es un nuevo espacio y están dadas las condiciones para una gestión exitosa.

En el caso de producción de tomates para industria las decisiones mas importantes y de mayor impacto están **“fuera del ámbito de decisión Local y Provincial”** y poco o nada tienen que ver con el cambio tecnológico en **los distintos actores de la cadena.**

Para enfrentar el desafío de poner en marcha una horticultura vigorosa y competitiva que se lance a cubrir los nichos de demanda que se han descrito son mas determinantes las decisiones y las acciones de los actores locales y regionales.

Los mercados regionales demandan productos frescos por mas de 40.000.000 de pesos por año. Es un **“dato cierto”** y se puede considerar también que es un **“piso”** para evaluar y decidir que y como hacer.

La experiencia nacional

Se debe tener en cuenta la experiencia en otras regiones. Desde principios de los 90 se sucedieron una serie de cambios en la producción hortícola Nacional. Como consecuencia de la aparición de empresas nacionales y transnacionales, asociadas a la difusión de tecnologías capital intensivas, paulatina pero sostenidamente se incorporaron nuevas practicas productivas para el desarrollo de los cultivos bajo cubierta plástica.

En este camino se incorporaron nuevos materiales genéticos, "tomate híbrido", se extendió el manejo eficiente y racional del agua para riego con el "riego por goteo" y de los fertilizantes a través de las técnicas de "fertilización".

Mejoro sensiblemente la productividad y también la calidad de los productos. Solo es posible comprender los cambios ocurridos y en consecuencia poder inducirlos en una región que se ha quedado "atrás", analizando las modificaciones de toda la cadena producción consumo.

La irrupción de la "gran distribución" con su capacidad para ofrecer una alta diversidad de productos en forma continua indujo modificaciones en los hábitos de consumo y compra de la población. Cada vez hay mayores exigencias calidad, presentación y la incorporación de servicios como los presentes en productos de tercera y cuarta gama.

En el caso específico de tomate fresco, la "gran distribución" comenzó a ofrecer casi exclusivamente, tomate proveniente de cultivares híbridos, reemplazando a la tradicional variedad Platense.

Las cualidades del nuevo producto, en cuanto a su mejor conservación y presentación, su aspecto más homogéneo en forma y tamaño, con buena textura y compactos, llevó a la inmediata adhesión de los consumidores.

Estos dos procesos, el cambio tecnológico y aquellos ocurridos en el ámbito de

la demanda de productos hortícola se relacionan entre sí, de manera tal que se hace necesario analizar como y de que manera lo hacen y cuales son las consecuencias que generan.

La principal transformación en la producción de tomate fresco, se dio a partir de la incorporación del invernáculo, que permitió que el tomate de época cultivado alrededor de los grandes centros urbanos llamados cinturones verdes, como La Plata y Rosario cultivado al aire libre, fuera reemplazado aceleradamente por el cultivo bajo estructuras plásticas, permitiendo la incorporación de nuevas zonas de producción y extendiendo la época de aparición de ese cultivo, como tomate primicia y tomate tardío.

El cultivo de tomate bajo cobertura plástica, requiere de un manejo tecnológico ajustado. Esto se debe a que la producción se realiza en forma intensiva. Es necesario que la mayor producción y la calidad de los productos obtenidos estén encuadrados dentro de una estrategia comercial, que permita obtener precios diferenciales, que compensen la inversión.

La llegada del tomate híbrido larga vida permitió paliar el carácter altamente perecedero y la susceptibilidad a la manipulación del tipo Platense. El déficit de estos materiales es su escasa cualidad organoléptica.

La difusión de estos materiales se extendió a los sistemas productivos al aire libre y cobertura. De la misma manera se va incorporando el riego por goteo que reemplaza al riego por inundación y la fertilización que desplaza a los

métodos de fertilización tradicional.

Existe en el mercado una interesante gama de cultivares que permiten una elección según características tecnológicas de la explotación y estrategias de comercialización. Las posibilidades giran en torno de cultivares “determinados” e indeterminados de fruto tipo pera, cultivares “indeterminados” de fruto tipo pera y “determinados e indeterminados” de fruto redondo y tomates tipo larga vida.

Los “indeterminados” tienen mayor rendimiento individual y por tener un periodo largo de producción son utilizadas cuando se busca disminuir los riesgos de mercado. Los “determinados”, con floración acotada, concentran su producción en periodos cortos y permite aprovechar precios estacionales altos en los mercados.

La obtención de un tomate compacto, de buen sabor, color, sanidad y calidad nutricional, depende de las condiciones ambientales en las que se desarrolla el cultivo.

La temperatura controlada, con una buena ventilación y suficiente radiación, favorece la síntesis de materia seca y aumenta la concentración de azúcares. **El resultado es un tomate más compacto y firme, de mejor sabor y color por mejor pigmentación y altos contenidos de vitaminas.**

“Se esta haciendo fresco en pequeña escala probando y ajustando tecnología”.....”se esta acelerando mas por luz que por madurez y aparecen veteados amarillos y rojos”...”se esta probando con media sombra para neutralizar ese efecto no deseado”... son los primeros pasos, manifestaba un destacado profesional de la región.

La Pampa, una Provincia en el mismo camino.

En la Provincia de La Pampa por una iniciativa del Ministerio de Producción y las autoridades del Ente de Desarrollo Río Colorado, el Centro Regional de Educación Tecnológica de la Pampa ha redactado el anteproyecto para el desarrollo de **Parques Tecnológicos de Cultivos Intensivos**.

Es un excelente trabajo que ha reunido información muy importante para la puesta en marcha de producciones hortícola de alta productividad.

Precisamente, las autoridades de la Provincia y así lo recoge y cuantifica el trabajo, sustentan la propuesta en un consumo de los Pampeanos de mas de 15.000.000 de pesos por año de productos hortícola que ingresan de otras regiones del país y también de Países limítrofes.

Las condiciones y las características de las subregiones en las que se desarrollará el proyecto son similares a las de Valle Medio. Con los ajustes correspondientes muchos de los conceptos y propuestas contenidas en ese trabajo pueden adaptarse a las necesidades la región.

Mendoza, un ejemplo a tener en cuenta.

La importante participación de productos mendocinos en el abastecimiento de la región patagónica marca diferencias categóricas. Consultados los técnicos manifiestan, como se ha planteado al comienzo de este informe, que no hay situaciones insalvables que permitan acortar las distancias. El ing. Augusto Dente, técnico de FUNBAPA hace años que esta observando y estudiando los modelos productivos hortícolas mendocinos. Destaca "la aplicación y la cultura" hortícola de los productores como un rasgo diferencial entre ambas regiones. En virtud de esa aplicación se ha logrado una "tecnología casera" muy bien adaptada a las necesidades. Han logrado abastecer nichos de demanda muy importantes con una oferta que "garantiza calidad uniforme de una gama diversificada de productos". Destaca el Profesional la importante actividad del ISCAMEN, Instituto de Sanidad y Calidad de Mendoza, y del INTA.

"En este sentido el "Programa Tomate 2000" fue una iniciativa válida. Lamentablemente la ausencia del financiamiento prometido por el Gobierno nacional demorará la necesaria transformación del sector."

Ya se mencionó antes y es preciso enfatizar en este capítulo la "ausencia" del INTA en la región y la profunda asimetría que en este campo, el de la asistencia y la vinculación tecnológica, tiene con Mendoza.

Llevado adelante con la SAGPYA, el Programa tomate 2000, marca también una actitud del sector público Nacional y Provincial que ha servido para potenciar esa vocación productiva y permeabilidad al cambio tecnológico que

destacan al productor Mendocino. "Si se pudo hacer en Mendoza, se puede hacer en Valle Medio si se generan las condiciones y se dan los estímulos para acortar la brecha que los separa" manifiestan la mayoría de los Profesionales y productores entrevistados.

La oferta tecnológica para comenzar a transitar ese camino es múltiple y variada. Si uno puede abstraerse de la difícil situación interna e internacional que ha afectado, no solo la capacidad de financiamiento, sino también los flujos comerciales y tecnológicos, se podría afirmar que no hay restricciones para adaptar a la región la oferta de insumos tecnológicos en el mercado global.

Austria, España, EEUU, Israel son los principales oferentes de tecnología adaptable a la región. La mayoría de las ofertas tienen fuentes de financiamiento específicas atadas, generalmente con activa participación de los Estados que impulsan y promueven sus exportaciones. **Con varios Países hay convenios bilaterales y con Israel a comienzos del año pasado se celebró un convenio por el cual el Banco de la Nación Argentina y el Banco Leumi de Israel pusieron en marcha una línea de financiamiento por 150 millones de pesos para incorporación de tecnología Israelí.** Se trata de una línea atractiva con periodo de gracia y baja tasa de interés. La dificultad que enfrentó la ejecución de los principales proyectos que se presentaron fue la condición impuesta por el Banco que exigió la garantía del Gobierno Provincial con afectación de coparticipación.

6- ANÁLISIS DEL ENDEUDAMIENTO BANCARIO Y COMERCIAL. FUENTES DE FINANCIAMIENTO. POSIBILIDADES DE ACCESO.

La información que se ha podido obtener es la descrita en el capítulo 3. No se ha podido reunir mas información Oficial que permita hacer una ponderación debidamente ajustada del punto de partida en un tema como el del endeudamiento que es **de altísima sensibilidad**. La situación económica y financiera que atraviesan las Provincias en General y Río Negro en particular exige información muy precisa por la restricción del Estado Provincial para asistir en forma directa y/o indirecta financieramente a las actividades productivas Regionales. El ejemplo citado del Banco Leumi de Israel es una demostración cabal de la imposibilidad manifestada. La situación de la cartera del Banco de la Nación, que habiendo puesto a disposición de sus deudores un excelente instrumento como es la refinanciación de pasivos con un bono cupón del 15% del total de la deuda, para amortizar el capital y luego 20 años de plazo con una tasa del 7 %, no ha podido regularizar la situación de los deudores, marca la profundidad de la crisis expresada en una virtual ruptura de la cadena de pagos.

No es posible definir una estrategia sin conocer las posibilidades de los actores económicos involucrados de acceder a las distintas fuentes de financiamiento. Seguramente será necesario hacer una ingeniería financiera sustentada en la ingeniería productiva potencial, que de certidumbre y previsibilidad, respecto a la capacidad de repago de los compromisos comerciales y bancarios y la capacidad contributiva para hacer frente a los compromisos fiscales.

7-LA INTEGRACION VERTICAL Y HORIZONTAL. ALTERNATIVAS PARA MAXIMIZAR LA UTILIZACION DE LOS RECURSOS PARA LA OBTENCION DE PRODUCTOS DIFERENCIADOS CON CERTIFICACION EN ORIGEN Y MAXIMO VALOR AGREGADO EN LA REGION.

La integración vertical y horizontal y las posibilidades de obtener productos con mayor valor agregado y una diferenciación respecto a la oferta de las otras regiones productivas, es muy relativa en lo que hace a la cadena del tomate para industria.

La reducción de actores en el eslabón de la producción primaria y la dependencia que se ha descrito respecto a la industria, a partir de los contratos que abarcan la totalidad de la producción, son determinantes de un nivel de integración que difícilmente pueda modificarse en los próximos años.

La industria es la que tiene por delante el desafío de dar mayor agregado a la materia prima a partir de la producción de una gama extensa de subproductos que el mercado demanda en forma creciente y que es abastecida con productos importados.

Es un problema de precios relativos, costos de producción y dificultades en la relación con los comercializadores, especialmente los hipermercados. Los responsables de las áreas técnicas de las industrias manifiestan que no hay restricciones tecnológicas para incorporar los procesos industriales requeridos para la producción de productos de excelencia. La restricción aparece en las

áreas financieras y comerciales de las empresas que desalientan ese tipo de inversiones por que las condiciones de mercado y la rentabilidad esperada no permiten el repago de las mismas.

No obstante y ante la consulta referida a la magnitud de los cambios y de las mejoras cuali y cuantitativas que podrían operarse en la producción de productos elaborados de Valle Medio, los técnicos y los responsables de la industria regional no visualizan con claridad innovaciones que pudieran darse en los distintos eslabones de la cadena para la obtención de productos y subproductos diferenciados de los que se obtienen en Mendoza, que participa en mas de un 70 % de la producción de tomates elaborados.

En el supuesto que se dieran las condiciones para la duplicación del área de siembra y de la cantidad de productores involucrados y una ocupación plena de la capacidad instalada ociosa debería revisarse y mejorarse la integración horizontal y la vertical. Si se dieran condiciones de mayor previsibilidad el crecimiento horizontal y vertical de la producción primaria debería darse en un contexto diferente al que se describió anteriormente, en el cual la producción primaria va a tener mayor capacidad de negociación con la industria y esta con el sector comercializador a partir de lo cual podrían perfeccionarse los niveles de integración.

Diferente es la situación en la cadena de tomate para consumo fresco. Las integraciones horizontales y verticales en procura de la obtención de productos diferenciados, en el que la marca Patagonia tiene una enorme potencialidad,

resultan claves en la puesta en marcha de los modelos productivos a cielo abierto y bajo cubierta.

Las condiciones agroecológicas, la disponibilidad de recursos naturales, especialmente tierras y agua, la oferta tecnológica y especial y fundamentalmente la demanda actual de la región, de mas de 44 millones de pesos por año, que se describe en los capítulos anteriores, son los pilares para una articulación de múltiples actores económicos y sociales del Valle Medio.

Es un piso de demanda que puede traccionar y sustentar la estrategia. Pero hay una demanda potencial adicional de productos diferenciados por parte del turismo.

Todas las personas consultadas vinculadas a esta actividad, especialmente los vinculados a hotelería y casas de comidas en los principales centros de atracción turística, manifiestan que no se ha puesto debida atención en el tema de controles de calidad y seguridad alimentaria. La Intendencia de Bariloche no tiene un área específica y prácticamente no hay controles en toda la región de los lagos.

Es un vacío institucional ha cubrir que permitirá acciones conjuntas de los Municipios Productores con los Consumidores, en defensa de la Producción y el Consumo Regional. Se podrá utilizar el paraguas de Organismos Públicos Nacionales y/o ONG Y/O empresas privadas con fuerte especialización en la materia. En el marco de los convenios con la FAUBA se puede avanzar

también en el diseño de estrategias comerciales integradoras y desarrollo de productos.

Hay coincidencias, sin embargo, respecto al atractivo adicional que significaría poder ofrecer al turista productos frescos con diferentes niveles de diferenciación, con certificación en origen donde conste la marca Patagonia.

Los conceptos y las practicas referidas a la trazabilidad, que se van imponiendo en los mercados globales, deben incorporarse rápidamente para hacer competitivas y sustentables las explotaciones hortícolas de la región.

Si se fijan parámetros muy específicos y exigentes para los productos a consumir en la región, en línea con las exigencias de los mercados mas desarrollados de otras regiones del mundo, se evitara el ingreso de otros productos por un lado y se le dará, a la producción local, competitividad en terceros mercados para la posible exportación desde la región de productos reconocidos diferenciados y con certificación en origen.

Seria conveniente realizar un estudio de demanda de este tipo de productos a efectos de determinar con la mayor aproximación posible, cantidad, calidad y estacionalidad de las demandas de la canasta de productos frescos que podrían satisfacerse desde el Valle Medio.

8-RIESGO CLIMÁTICO. EVALUACIÓN DE PERDIDAS POR METEOROS. SEGUROS MULTIRIESGOS.

La actividad agrícola se caracteriza por su alta exposición a dos factores de alto riesgo, el comercial y el climático. Acotar y disminuir al máximo los mismos resultan imprescindibles para la sustentabilidad de modelos productivos intensivos.

Respecto al riesgo comercial se ha planteado traccionar los modelos productivos desde una demanda cierta, debidamente cuantificada y con acuerdo con los principales comercializadores de la región.

Queda entonces el riesgo climático. Granizos, heladas y vientos son, según los especialistas, los fenómenos meteorológicos mas frecuentes y recurrentes, que ocasionan las mayores pérdidas y de los cuales habría que cubrir los cultivos y las instalaciones que se utilicen como cobertura.

Se ha planteado como una grave restricción el alto costo de las primas.

En este punto cabe detenerse, por que generalmente se carga el mismo totalmente al productor primario y entonces, si, el costo resulta incompatible con los retornos de inversión esperados. Se trata en consecuencia de analizar cuantos otros actores se benefician y dan certidumbre y previsibilidad a sus respectivos negocios, si desaparece el riesgo de cobro por pérdidas de producción por meteoros o contingencias climáticas adversas.

El sector financiero, los proveedores de insumos tecnológicos, los comercializadores y el Estado en sus tres niveles, son los mas beneficiados ya que son los que mas ven afectado su recupero, su cobranza, su aprovisionamiento y su recaudación, respectivamente

Las Compañías de Seguro han desarrollado productos y tienen la experiencia internacional y la información básica de la Región para asistir con coberturas adecuadas al riesgo real y potencial de la producción hortícola bajo cubierta y a cielo abierto en Valle Medio.

El Banco de la Nación Argentina ha puesto en marcha la primera experiencia a gran escala de coberturas de seguros multiriesgo agrícola en la Pampa Húmeda. Participan del programa tres grandes compañías, La Buenos Aires, La Segunda y Sancor Seguros.

Esta última es la principal empresa aseguradora de la región Patagónica con 2.000.000 de \$ por año de facturación en Río Negro y el 58 % del mercado regional, especialmente en coberturas de cultivos frutícolas y vid.

Con más de 47 años de existencia fue la primera en implementar, con la apoyatura del INTA, el seguro multiriesgo en pampa húmeda y es la primera empresa de Sudamérica en cobertura de heladas en fruticultura.

Entrevistado el Gerente de la unidad de negocios de Río Negro, Raul Besone, comenta que **el 10 % de la producción anual del Alto Valle, Medio e inferior se pierde por granizo.**

Coincide con los técnicos consultados y caracteriza como “determinante, inmanejable” el problema del granizo en la región. Consideran las heladas “manejables” y respecto al viento como un factor a tener en cuenta al momento de diseñar las estructuras y ubicarlas en el terreno. No visualiza problemas insalvables y considera que la Empresa estaría en condiciones de participar en “experiencias piloto” que luego podrían extenderse con los ajustes correspondientes a las distintas explotaciones hortícolas intensivas.

Planteado el tema de los costos coincide en que para que pueda lograrse una cobertura amplia, que acote al máximo el riesgo climático, el mismo debe ser afrontado directa o indirectamente por los distintos actores de la cadena. Se pueden realizar simulaciones y evaluar pérdidas potenciales. De esta manera se podrá cuantificar el diferencial de tasa de interés que podría cobrar la Banca al productor que tome esta cobertura, el estímulo fiscal por parte del estado y la menor tasa implícita en los canjes de insumos. La seguridad y la previsibilidad de cada una de las partes respecto al recupero de sus créditos y acreencias debe ser considerado y ponderado efectivamente para producir una baja de costos totales que permita incorporar estos productos sin afectar la rentabilidad de la producción primaria.

9- ORGANIZACIONES INTERMEDIAS. REPRESENTATIVIDAD. ACCIONES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES REGIONALES. PARTICIPACIÓN EN LA DEFINICIÓN, EJECUCIÓN Y MONITOREO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL.

Los cambios y mutaciones de escenarios y actores producidos en la última década impactaron en las organizaciones intermedias regionales. La creciente concentración y exclusión, el abandono o repliegue por parte del Estado y de las Empresas Públicas de programas productivos y la privatización de la Banca Provincial, que junto al Banco de la Nación Argentina financiaban todas las etapas del proceso productivo, fueron determinantes de una pérdida de espacio y contenido en el accionar de las mismas.

Su protagonismo estaba sustentado en una aceptada relación con los decisores de las políticas y los asignadores de los recursos que a partir de aquellas políticas se distribuían entre sus representados. Sus estructuras, sus metodologías, sus modelos de gestión, estaban adaptadas a la puja distributiva de aquellos años. En aquel contexto el ingreso regional, salvo las economías de enclave, se distribuía entre los actores regionales. El agro, el comercio, la industria y los servicios pugnaban por una mayor participación relativa de ese ingreso y las cámaras, las cooperativas, las rurales, los colegios profesionales eran los instrumentos idóneos a través de los cuales y a partir de los cuales, se sentaron las bases de un modelo de acumulación y distribución exitoso, con gran protagonismo de PyMES del agro, el comercio, la industria y los servicios.

En esa interacción y producto de ella se generaron excedentes. Los jóvenes, concluido el secundario, salían de la Región, se capacitaban y luego retornaban a reciclar y potenciar el proyecto familiar. Las organizaciones intermedias se nutrían a partir de esa renovación y ganaban protagonismo con fuerte y creciente inserción en las organizaciones políticas y en los niveles de decisión comunal y provincial.

Cambió, como ya se explicó, el modelo de acumulación y distribución y aquellas organizaciones intermedias se encuentran inmersas en profundos replanteos a efectos de recuperar espacios. Han irrumpido en la Región nuevos actores económicos con acceso a financiamiento, tecnología de punta y mercados. Se han producido cambios profundos muchos de ellos estructurales e irreversibles. Asumen, los dirigentes, que los márgenes y restricciones para su accionar son crecientes y condicionan cada vez mas la respuesta a las necesidades de sus representados. Las decisiones se toman cada vez mas lejos y la conflictividad creciente, junto a la imposibilidad de dar soluciones los jaquea y les produce desgastes y perdida de representatividad.

Sin abandonar sus banderas históricas y los reclamos sectoriales se percibe claramente en sus dirigentes, la convicción de avanzar en una convergencia hacia un diagnostico común, objetivos compartidos y acciones consensuadas en el marco de Valle Medio, con sus siete Municipios y las Organizaciones Intermedias mas representativas.

Las contiene la FUDENPA, Fundación para el desarrollo de la Norpatagonia. Un rápido repaso de sus Estatutos, del Reglamento interno, de sus programas, proyectos y acciones específicas permiten visualizar la importancia que la misma puede tener, en esta etapa de reacomodamiento de las organizaciones intermedias, de cara a los desafíos que las nuevas reglas de juego imponen.

En las reuniones mantenidas en la Región ha quedado claro que al margen de las demandas sectoriales y coyunturales, que en el marco de la crisis deben profundizarse, los caminos y las posibilidades ciertas de reparación y construcción colectiva y sustentable, deberá darse en el marco de un Programa de Desarrollo Integral de Valle Medio. Se impulsará e inducirá la complementación entre los distintos sectores, dejando atrás pujas distributivas estériles, que terminaron afectando al conjunto y como parte del mismo a los actores económicos y sociales "históricos" de la Región.

Como se verá en el próximo capítulo, con este tipo de ingeniería y estrategia institucional se logrará una participación y un protagonismo creciente en la definición, ejecución y monitoreo de las distintas políticas sectoriales.

Si se da la voluntad y la decisión política a nivel Provincial y Nacional de descentralizar y transferir al ámbito regional y comunal la instrumentación de acciones, la distribución de recursos y las tareas de auditoría y control, sólo podrá hacerse efectivo si existen en la región Organizaciones con profesionalidad, racionalidad y capacidad ejecutiva para hacerse cargo.

El Estado deberá definir Reglas de juego, mecanismos de arbitraje y sistemas de premios y castigos que garanticen la transparencia en la comercialización y eviten las transferencias regresivas de recursos de los mas débiles a los mas fuertes de la cadena. PERO NO ES SUFICIENTE; las organizaciones intermedias deberán estar a la altura de las circunstancias, para poder en el marco de las mismas, defender los intereses de sus representados

10- EL SECTOR PUBLICO Y LAS POLÍTICAS PUBLICAS PARA EL SECTOR. PASADO, PRESENTE Y ALTERNATIVAS FUTURAS DE ARTICULACIÓN DEL SECTOR PUBLICO Y PRIVADO EN EL AMBITO NACIONAL, PROVINCIAL, REGIONAL Y COMUNAL.

Hay una extendida coincidencia respecto al costo beneficio de las políticas activas que se instrumentaron en el pasado. Los resultados no han sido los esperados y aun los mismos beneficiarios reconocen falencias que fueron determinantes de una bajisima productividad de los recursos volcados, a través de distintos y diversos mecanismos, a los sectores productivos de la Provincia y la Región. La coincidencia se extiende a los fondos Provinciales y también a los Nacionales. Hay un reconocimiento y revalorización del rol de la Banca Oficial pero también una autocrítica respecto al destino que se le dio a la asistencia crediticia y a una actitud refractaria y una conducta poco comprometida con el repago y la devolución de las obligaciones contraídas.

Las sucesivas refinanciaciones y el apoyo con nuevos recursos, sin la debida orientación y control en la aplicación de los mismos, termino siendo

contraproducente. Se generó una convivencia de deudores y acreedores crónicos. Hoy, persisten las consecuencias, el acceso a nuevas líneas se complica, como se explicó anteriormente, por los niveles de afectación patrimonial y las sanciones aplicadas por los sucesivos incumplimientos en virtud de las normativas del BCRA.

Hoy, luego de una década, se está cerrando un capítulo. Las consecuencias están a la vista y junto a la revalorización del Rol del Estado, del Planeamiento Estratégico y las Políticas públicas, emerge en toda su dimensión la pérdida de la capacidad institucional de decisión e intervención producto de la reforma del estado. Es el Banco Mundial el que afirma que “la Argentina, en aras de disciplinar a su estado terminó destruyéndolo”.

Entonces aparece el desafío, hacer un correcto abordaje de la problemática imaginando e implementando acciones para construir fortalezas a partir de debilidades. Como se ha visto sé esta frente a organizaciones intermedias débiles, representantes de productores débiles y un sector público débil en un marco caracterizado por severas restricciones y estrechos márgenes para la acción.

Frente a esta situación el Gobierno de la Provincia ha tomado decisiones en línea con la magnitud de los problemas, la debilidad Institucional mencionada y la posibilidad de utilizar mecanismos no tradicionales que favorezcan el acceso a financiamiento de las PyMES.

EL gobernador, Dr. Pablo Verani, expreso al poner en marcha la Agencia de Desarrollo de Rio Negro:

“Las PyMEs, en cada una de las regiones, palpitan al ritmo que cada una de ellas posee, pero han quedado incluidas en políticas nacionales que anteriormente no han tenido en cuenta sus particularidades culturales ni el entorno que las contiene, a pesar de constituir la fuerza laboral más numerosa y de mayor absorción de mano de obra (70% del empleo en el país es generado por las PyMEs, al igual que en otras partes del mundo). -

En síntesis, la Argentina necesita resolver su actual situación en las economías regionales, la cual no se vincula con el crecimiento sino con el desarrollo humano sustentable, esto es, ocupación con crecimiento”. -

Concluye el Gobernador afirmando: **“Sólo la mancomunada acción pública / privada podrá construir la autopista del desarrollo que todos deseamos recorrer. Sólo la claridad de visión de los dirigentes de Cámaras, Asociaciones, Fundaciones, Federaciones y demás ONG que participen en esta Agencia de Desarrollo Económico Rionegrina, tomando el timón que fije el rumbo a seguir, debidamente acompañadas por un Estado eficiente, activo y menos burocrático que facilite allanar los escollos que, seguramente, habrán de surgir, podrán asegurar la conquista del objetivo.”-**

En el mismo acto, el 31 de enero de 2001, **el Ministro de Economía José Luis Rodríguez manifestó:**

“Si se efectuara una muy apretada síntesis de las acciones desarrolladas desde la asunción del Dr. Pablo Verani como Gobernador de la Provincia de Río Negro, se diferenciarían claramente dos etapas: la primera, llevada a cabo durante su primer período de mandato, fue la de “puesta en limpio” de la Provincia, ordenando y modificando las condiciones para, posteriormente, obtener las posibilidades de encaminarse hacia el saneamiento económico y financiero de la deuda provincial, e iniciar el camino del desarrollo con crecimiento.-

Por ello, encuadrados en el marco filosófico de la generación de políticas económicas activas, ponemos en marcha hoy la AGENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO RIONEGRINO CREAR, ente autárquico que, dependiendo del Ministerio de Economía, que será la herramienta adecuada para la realización de todas las acciones conducentes al logro del desarrollo económico competitivo, con creación de empleo y sustentabilidad ambiental.”-

Queda claro entonces el “que”, “el cómo” y “con quien” enfrentar el desafío que implica el relanzamiento de las actividades productivas en la Provincia y en las subregiones.

En Valle Medio el Gobierno de la Provincia ha designado a la FUDENPA como Agencia Local de Desarrollo. En consecuencia la misma tendrá la responsabilidad y el manejo de los recursos e instrumentos aptos para promover el desarrollo regional.

En reuniones mantenidas en la Agencia de CREAM en Viedma con la gerente Lic. Rossana Hernandez, se analizaron los distintos instrumentos y los recursos que la legislación vigente prevé para un proyecto de producción hortícola como el que se plantea para Valle Medio. Es muy importante el conocimiento que tienen de los sistemas de garantías recíprocas y de las fiducias financieras aplicadas a una determinada región, para actores y programas específicos.

La Ley Provincial número 3322 del 22 de septiembre de 1999 crea el Fondo Fiduciario Hidrocarburífero Río Negro (FFHRN) cuya administración será ejercida por Río Negro Fiduciaria S.A. en carácter de fiduciaria. La Ley define el Patrimonio, el objeto, las facultades y la posibilidad de constituir fondos fiduciarios específicos.

En junio del 2000 la Legislatura Provincial sanciona la Ley 3380 que autoriza al Poder Ejecutivo a **“ceder la totalidad de los préstamos de los clientes vinculados a las actividades productivas y/o industriales que forman parte de la cartera residual del ex Banco de la Provincia de Río Negro a las organizaciones intermedias que representen o agrupen... ”**. Prevé la Ley que los fondos obtenidos con el producto del recupero deberán ser integrados a un Fondo Fiduciario.

Las Organizaciones intermedias no utilizaron este instrumento por que manifiestan que no querían aparecer y actuar como “verdugos” de sus pares. Es razonable y entendible esa posición si se acota la estrategia al cobro

compulsivo de las acreencias con expulsión del productor endeudado. Depende del criterio con que se maneje. Puede que no haya habido un análisis a fondo de las posibilidades que brinda esta Ley.

Hay que considerar también la **Ley 24441 del 9 de enero de 1995** que legisla respecto al concepto legal anglosajón del “**trust**” identificado localmente con el **fideicomiso financiero** que puede ser de gran utilidad para el recupero, **con criterios productivos**, de las acreencias del sistema financiero y especialmente de los fondos residuales de los bancos privatizados.

Otros instrumentos son la Ley 22021 de diferimientos impositivos y la Ley 24522 de Concursos.

Sin embargo es importante analizar un uso integral del conjunto de estos y otros instrumentos. Con la experiencia y el apoyo del **CREAR** y la acción coordinada en Valle Medio por **FUDENPA**, como Agencia de desarrollo local, pueden encontrarse los recursos y los mecanismos, a partir de maximizar la búsqueda, ajuste y utilización de las distintas fuentes de financiamiento para PyMES y poner en marcha el programa y los proyectos una vez que se haya comprobado la viabilidad y la sustentabilidad de los mismos.

Garantizar la llegada a la región y la correcta asignación de los recursos con transparencia y equidad y un seguimiento y control que garantice el recupero y de ser posible la conformación de fondos rotatorios de asignación específica será la principal tarea de la Fundación.

11- ANALISIS Y DESCRIPCION DE LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD Y SUSTENTABILIDAD DE LOS ACTORES. ELEMENTOS BASICOS DE POLITICAS PRO COMPETITIVAS. CAPACIDAD Y CALIDAD DE GESTION INSTITUCIONAL NECESARIA EN Y PARA LA REGION.

El Gobierno Nacional ha asumido que la falta o pérdida de competitividad cruza a todo el aparato productivo sin distinción de sectores y regiones. A partir de ese reconocimiento propuso y el Congreso sancionó **la Ley de Competitividad**. En línea con este instrumento se trato de atenuar la conflictividad creciente con los **“llamados” planes o programas procompetitivos**.

No se hizo una correcta identificación y evaluación de los factores determinantes de la competitividad. La mayoría de los planes pivotaron sobre reducciones de cargas impositivas y algunas decisiones en materia de financiamiento. Al momento de la finalización de este informe, el Ministro de Economía Domingo Cavallo anuncia la eliminación y/o suspensión de aquellos beneficios acorralado por la caída de la recaudación y el consecuente agravamiento del sector externo de la Economía Nacional. Al justificar su decisión el Ministro argumenta que los sectores no valoraron el esfuerzo y la importancia de aquellos planes. Lo real, palpable, es que aquella decisión ha significado un altísimo costo fiscal, no se ha revertido la recesión, se ha caído en depresión.

Del lado de los beneficiarios de los mismos, se planteo en su momento y se reafirma ahora, que aquellas medidas eran absolutamente insuficientes para recuperar la competitividad perdida.

Es que no se ha puesto en el centro del debate el “costo Argentino” debidamente desagregado y ponderado el impacto, que sobre el mismo tiene, el costo de los servicios públicos privatizados, extranjerizados e indexados por la inflación de EEUU, agravado por las asimetrías cambiarias que se profundizan por la rigidez de la Política cambiaria Argentina y las recurrentes devaluaciones competitivas que realizan nuestros competidores.

Tampoco los efectos de la apertura económica unilateral indiscriminada cuyos efectos pueden medirse y observarse en el desarrollo del mercado de derivados de tomate.

El Presidente de la Nación afirmaba en la campaña electoral y así se explicitaba en la Carta a los Argentinos y en la guía de Políticas que sintetizaban la plataforma de la Alianza, que el desafío por delante era “ vender a precios del mundo pero produciendo a costos del mundo”. Se trataba de alinear el **“costo Argentino”** con el de los competidores en el mercado global

La falta de transparencia comercial y la posibilidad de tomar posiciones dominantes por parte de algunos actores en las distintas etapas de la cadena,

tal como fue mencionado oportunamente en este informe, junto al repliegue del Estado como arbitro y la ausencia de regla claras, fueron y siguen siendo, los aspectos claves, estructurales, determinantes de la perdida de competitividad

El problema, entonces, es que los profundos cambios y mutaciones producidos en la ultima década adquieren una dimensión que no esta siendo debidamente mensurada. Hay amplios consensos respecto a la sintomatologia de la enfermedad, pero se agrandan las diferencias al hacer los diagnósticos y se bifurcan los caminos al momento de definir el tratamiento y quien deberá pagar los costos del mismo.

Resulta oportuno y necesario comprender y entender la “DINAMICA Y LOGICA DEL CICLO PRODUCTIVO”:

La producción AGROINDUSTRIAL es la resultante de una ajustada combinación de factores productivos. La clave es:

1-Realizar una correcta evaluación de las potencialidades productivas de los recursos naturales comprometidos.

2-Consecuentemente, se debe tender a maximizar la utilización de los recursos tecnológicos, seleccionando paquetes de punta probados y ajustados por región, producto, impacto ambiental, potencial horizonte de precios y evolución de la demanda interna y externa.

3-Asegurar la plena participación, con creciente capacitación, de los recursos humanos priorizando al actor histórico de la región.

4-Garantizar una eficaz y racional asignación sectorial y regional de los recursos financieros, priorizando los objetivos planteados anteriormente.

5-Inducir alianzas estratégicas entre los nuevos inversores y los actores históricos, a efectos de neutralizar los efectos negativos de la concentración y la consecuente exclusión por una inadecuada irrupción de aquellos.

La utilización racional de cada uno de estos factores y la combinación y articulación que entre los mismos se realice será determinante de los niveles cuali y cuantitativos de la producción. El crecimiento sostenido en el tiempo, vertical y horizontal de la misma, va a depender también de las formas y modos en que se realicen las inversiones en infraestructura y logística que tiendan a dar un mayor valor agregado, in situ, a las materias primas producidas.

Para el éxito de este círculo virtuoso que redundará en un incremento permanente del nivel de actividad económica, del producto bruto y el ingreso regional, resultan imprescindibles muy claras reglas de juego en lo que hace a la comercialización interna y externa de los productos y subproductos de la región. Se deberá apuntar a maximizar los beneficios en cada una de las etapas que se describen. Es la única manera posible de lograr con criterios de **EQUIDAD** producciones **COMPETITIVAS** y **SUSTENTABLES**, preservando los recursos y mejorando la calidad de vida de la mayor cantidad de actores económicos y sociales de las regiones.

A partir de ingenierías productivas, adecuadas, se producen bienes y se generan recursos que dan sustento, previsibilidad y credibilidad a las ingenierías fiscales, monetarias, financieras y comerciales definidas con estos criterios. **Este enfoque en la construcción de las políticas favorece la aproximación a los equilibrios macroeconómicos que el funcionamiento de una economía sana, pujante y competitiva requiere.**

12- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La profunda crisis que sacude a la Economía Argentina al momento de concluir la redacción de este informe, no tiene precedentes y las consecuencias sobre las economías regionales, Provinciales y Comunales son difíciles de evaluar.

No obstante, cualquiera sea el escenario que se configure, por mas severas que sean las restricciones y cuanto mas grave sea la afectación de la capacidad Institucional de definición, ejecución y monitoreo de Políticas Publicas, la necesidad de destrabar el potencial productivo de las regiones y de evitar la fuga de recursos que afectan el ingreso y el empleo regional adquiere una importancia superlativa.

Se deberá entonces identificar en cada región los subsistemas productivos cuya dinámica impacte positivamente en materia de generación de empleo y reconversión laboral.

Se elegirá aquellos que utilicen la mayor cantidad de recursos de la región y que puedan dar un salto cuali y cuantitativo de la producción utilizando la infraestructura básica disponible en la misma en el menor tiempo posible.

También, que tiendan a abastecer demandas regionales y consumos estables y prioritarios, especialmente productos de la canasta familiar, que favorezcan una retención y redistribución de los ingresos en la Región.

Que puedan captar, en el caso de Patagonia, una parte importante de los gastos de cientos de miles de turistas que en forma sostenida visitan la Región, lo que facilitará el repago de las inversiones que deban realizar.

Resulta entonces razonable y sostenible que el Valle Medio se lance, de menor a mayor, pero rápidamente, a la conquista de ese mercado que demanda, como se ha explicado en detalle, una canasta diversificada de productos hortícolas frescos. No aparecen a priori problemas o restricciones agroecológicas insalvables y como se describió, la oferta tecnológica es importante y la posibilidad de financiar su incorporación a través de mecanismos e instrumentos específicos es factible.

La región tiene los recursos humanos y los factores de producción necesarios para emprender el desafío.

Desde el punto de vista Institucional la FUDENPA estaría en condiciones de conducir el proyecto en su calidad de **Agencia de Desarrollo Local** y especial

y fundamentalmente por que en su seno conviven y articulan los actores públicos y privados involucrados en la propuesta. Además la **FUDENPA** ha celebrado convenios e interactua con otras organizaciones extraregionales cuyo aporte puede ser definitorio en un emprendimiento de estas características

Una alternativa que se propone es comenzar con **Productores Demostradores** que lleven adelante modelos productivos a cielo abierto y bajo cubierta cuya producción este previamente colocada en los mercados de la región. Permitirá ir ajustando la oferta, avanzando en forma creciente, generando la confianza en los comercializadores y consumidores respecto a la calidad, continuidad, cantidad y diversidad de la canasta que se ofrece a lo largo del año.

Respecto a la cadena de Tomate para Industria, como se explico extensamente en los capítulos correspondientes, las decisiones que pueden revertir la perdida de rentabilidad y competitividad están fuera del ámbito de decisión regional.

En consecuencia se propone y ha sido consensuado con todos los actores, la puesta en marcha de un **Grupo de trabajo o una Mesa**, en la cual se haga un seguimiento de la problemática y se consensúen las acciones y gestiones correspondientes ante los Organismos Nacionales con competencia en los temas determinantes de la rentabilidad y la competitividad. Informaran, asesorarán y acompañarán en su accionar al Poder Ejecutivo Provincial el cual

el cual realizara una tarea de arbitraje hacia adentro del funcionamiento de la cadena y operara hacia fuera con el apoyo de todos los actores regionales de la misma.

La anticipación es fundamental. Generalmente se corre atrás de las medidas y los acontecimientos. Se trata de mitigar o reparar los efectos de decisiones tomadas. El costo de las correcciones es cada vez mayor, el beneficio mas relativo y el efecto mas fugaz.

El mismo instrumento debe servir para que el Estado Provincial arbitre en la relación contractual entre la producción primaria y la Industria.

Referencias y fuentes consultadas

- 1- USDA
- 2- CAFIM. Secretaría de Industria de Mendoza
- 3- Estadísticas y Censos de la provincia de Catamarca
- 4- INTA La Consulta
- 5- INDEC
- 6- Obschatko. Estudio de competitividad del tomate industrializado
- 7- MEyOSP
- 8- Dirección de producciones no tradicionales. SAPyA
- 9- Secretaría de Industria y Comercio.
- 10- SAGPYA, Dirección de Industria Alimentaria
- 11- FUNBAPA
- 12- FUDENPA
- 13- Cámara de productores Frutihortícolas del Dpto. de Avellaneda.

14- Corporación del Mercado central de Buenos Aires.

15- Ministerio de Producción de la Pampa.

16- Secretaria de Producción de Río Negro.

Fuentes bibliográficas

- SAGPyA, Sept. 1996. Programa de competitividad de la industria del tomate.
- INTA, EEA LA CONSULTA, 1996. Proyecto tomate/ INTA, informe de progresos.
- INTA, Centro Regional Cuyo, 1997. Proyecto Desarrollo y Difusión de Tecnología para aumentar la competitividad del tomate para industria.
- Dirección Nacional de Alimentación, SAGPyA, 1997. Ficha técnica: conservas, extractos y jugos.
- Modelos de contrato de compraventa de tomate con empresas Cica, Inca y Pellegrin SA.
- Japan International Cooperation Agency, 1996. Study on Economic Development of the Argentine Republic; final report.

- Sec. de Programación Económica, SAGPyA, IICA, 1993. Estudio de competitividad agropecuario y agroindustrial del tomate industrializado.
- GARGIULO, Gerardo, 1994. Informe sobre reconversión de la industria del tomate, informe final.
- Convenio para la creación del programa de competitividad de la industria del tomate.
- SAGPyA, 1996. Cadena tomate para industria; revista Alimentos Argentinos, nro.1.

CUADRO N° 1
INGRESOS A LA REGION
AÑO 2001 - EXPRESADO EN KILOS

ESPECIE	TOMATE								Total general
PCIA DESTINO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Total general
BUENOS AIRES	11.95	292	174	374	9.074	14.152	16.422	15.520	67.959
CHUBUT	239.014	41.234	35.43	45.039	96.720	123.771	91.526	110.94	783.679
LA PAMPA	4.660	650		580	732	1.415	775	2.160	10.972
NEUQUEN	293.972	130.052	97.680	127.032	252.994	263.844	339.99	425.282	1.930.846
RIO NEGRO	613.75	222.344	203.96	167.459	168.793	301.462	313.430	358.469	2.349.672
SANTA CRUZ	419.066	219.216	144.997	202.424	245.456	309.711	292.22	364.22	2.197.322
TIERRA DEL FUEGO	100.452	78.609	110.099	87.17	77.797	83.099	74.98	76.122	688.330
Total general	1.682.868	692.398	592.345	630.079	851.566	1.097.454	1.129.353	1.352.714	8.028.777

FUENTE: DECLARACIONES JURADAS DE INGRESOS A LA ZONA PROTEGIDA
FUNBAPA

CUADRO N° 2
EGRESOS DE LA REGION
AÑO 2001 - EXPRESADO EN KILOS

ESPECIES	TOMATE								Total general	%
PCIA DE ORIGEN	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Total general	%
BUENOS AIRES				2.000					2.000	0,03%
CHUBUT		201.885	719.464	160.275					1.081.624	18,03%
LA PAMPA				61.444					61.444	1,02%
NEUQUEN			8.522	360					8.882	0,15%
RIO NEGRO	16.685	16.685	252.977	1.342.594	3.082.337	96.429	455	28.800	4.843.955	80,76%
Total general	16.685	454.862	2.070.580	3.306.416	96.429	455	28.800	23.681	5.997.908	100,00%

FUENTE: GUIAS DE ORIGEN - FUNBAPA

CUADRO N° 3
INGRESOS A LA REGION
AÑO 2001 - EXPRESADO EN KILOS

ESPECIE	TOMATE								TOTAL KG	%
DESTINO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	TOTAL KG	%
Depósito Mayorista	663.544	246.561	198.775	180.75	257.627	385.459	367.027	500.636	2.800.380	34,88%
Industria	980	660	800	435		4.140	6.112	2.160	15.287	0,19%
Mercado concentrador	223.691	36.959	36.724	85.854	230.386	274.372	314.206	405.925	1.608.127	20,03%
Minorista	243.946	60.084	30.451	40.160	69.423	116.955	93.842	128.602	783.477	9,76%
Productor	5.519	2.913	7.210	3.266	18.267	3.700	14.573	5.402	60.844	0,76%
Supermercado	545.186	345.218	318.378	319.617	275.861	312.825	333.591	309.989	2.760.665	34,38%
TOTAL KG	1.682.868	692.398	592.345	630.079	851.566	1.097.454	1.129.353	1.352.714	8.028.777	100,00%

CUADRO N° 4
INGRESOS A LA REGION - POR LOCALIDAD
AÑO 2001 - EXPRESADO EN KILOS

PCIA DE DESTINO	RIO NEGRO								TOTAL KG
ESPECIE	TOMATE								TOTAL KG
LOCALIDAD DE DESTINO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	TOTAL KG
BARILOCHE	200.69	123.04	101.802	103.248	52.976	63.067	81.11	102.44	828.379
VIEDMA	64.325	11.973	5.423	14.892	37.519	61.866	69.386	82.744	348.129
CHIPOLLETTI	114.924	43.394	34.853	25.25	24.519	57.423	56.829	18.756	375.951
GENERAL ROCA	68.474	6.332	8.190	10.356	14.431	40.263	46.081	55.654	249.784
VILLA REGINA	44.631	100	20	2.740	5.613	19.793	12.144	14.813	99.866
CATRIEL	25.983	15.216	12.049	6.915	6.194	7.814	9.222	10.423	93.811
CHOELE CHOEL	34.140			1.490		630	820	400	75.284
EL BOLSON	21.800	10.380	39.760	1.360	5.092	13.213	8.728	8.884	46.702
RIO COLORADO	7.011	1.000	1.410	1.050		5.148	4.400		21.493
CHIMPAY	9.500	400	600		1.040	3.160	3.018	10.400	19.103
PUBERTO DE SAN ANTONIO	644	843		600	2.844	4.318	2.474	2.759	33.234
GENERAL CONESA	10.573	9.660				1.370	1.650	700	5.973
CINCO SALTOS	2.253					3.100	500		4.920
ALLEN					4.336	580		22.013	26.933
INGENIERO HUERGO						400			800
SIERRA GRANDE	400				1.180	7.320	4.668	6.244	19.412
LUIS BELTRAN					700	500	600		6.200
LAMARQUE	4.400				300		2.100	1.944	4.344
CERVANTES			450				432		4.482
VILLA MANZANO	3.600				480				480
J.J. GOMEZ			203.963	167.459	168.793	301.462	313.430	358.469	2.349.672
TOTAL KG	613.753	222.344	203.963	167.459	168.793	301.462	313.430	358.469	2.349.672

CUADRO N° 5
INGRESOS A LA REGION - POR LOCALIDAD
AÑO 2008 - EXPRESADO EN KILOS

ESPECIE	TOMATE		RÍO NEGRO												TOTAL KG
	PCIA DE DESTINO	RÍO NEGRO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
LOCALIDAD DE DESTINO		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL KG	
ALLEN				400	180		540		1.420	1.280				5.320	
BARILECHE	211.197		128.293	104.884	104.252	92.154	71.831	91.868	108.094	68.493	65.648	51.561	148.218	1.246.475	
CATRIL	32.568		17.637	10.136	10.225	15.295	12.078	14.769	11.410	6.793	4.505	7.930	31.096	174.444	
CERVANTES						2.000	4.318	1.940	900			1.544		1.544	
CHELPORO									1.500	1.796	100	1.590		5.086	
CHIMPAY	44.087			2.200	6.720	27.920	31.762	17.974	23.400	9.380	9.020	12.626	45.240	220.389	
CHOBLI CHOEL				600	1.800	8.480	2.743	300	1.500	2.820	100	2.015	4.320	23.103	
CINCO SALTOS	41.215		32.538	27.326	45.634	105.634	107.085	80.611	117.222	80.003	55.632	92.515	125.100	912.414	
CIPOLLITTI							200		8.186					8.386	
CONTR. CORRIDERO							9.820	4.460	7.100	4.900	4.670	9.818	17.063	94.190	
EL BOLSON	4.383		11.770	7.990	7.159	5.458	5.790	2.980	3.253	800	1.805	4.524	9.980	51.513	
GENERAL CONESA	10.415		900	450	450	10.864	5.790	34.862	65.140	27.205	33.547	20.232	77.004	510.828	
GENERAL ROCA	80.480		16.190	7.800	15.900	72.699	69.099	34.862	65.140	27.205	33.547	24.730	26.736	71.376	
ING. HUERGO						870	40	520	1.600	900		2.695	4.170	12.095	
LAMARQUE	1.360				1.260	1.160			200	200				7.200	
LOS MENUCOS	1.680		1.720	1.200	500	800	5.890	3.540	6.980	6.380	8.280	7.158	17.158	52.968	
LUIS BELTRAN	4.495			2.100	584	3.106	5.814	3.990	5.391	2.970	4.905	1.910	17.158	58.078	
PTO. SAN ANTONIO	5.200		4.081	2.017	4.849	3.171	12.228	10.951	16.344	26.198	17.512		600	3.335	
RIO COLORADO	10.974		1.888			700				150		225		683.167	
SIERRA GRANDE	1.130				16.023	35.455	75.669	72.025	93.753	53.079	30.983			24.841	
VIDEMA	74.683		16.770	4.317	600	3.540	2.996	2.800	2.640	1.120		995	5.480	328.888	
VILLA MANZANO	1.510		1.360					44.790	115.308	10.845	6.150		47.943	328.888	
VILLA REGINA	31.750		900	3.630	2.665	27.001	25.600	44.790	115.308	10.845	6.150		47.943	328.888	
TOTAL KG	558.992		234.691	179.809	216.713	422.374	432.246	386.329	593.641	365.688	299.682	356.320	674.380	4.645.453	

CUADRO N° 6
INGRESOS A LA REGION - POR LOCALIDAD
AÑO 1999 - EXPRESADO EN KILOS

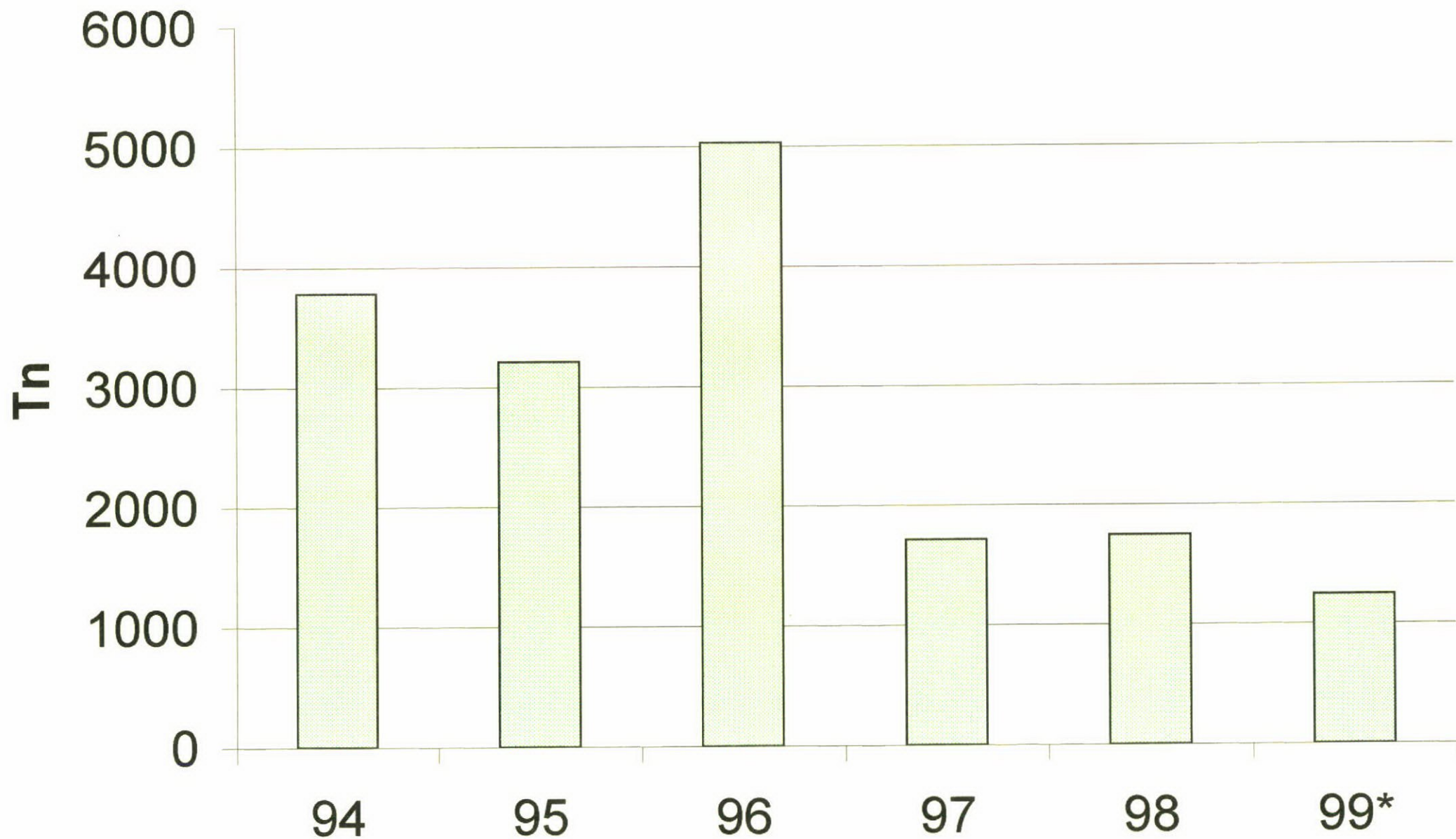
ESPECIE	TOMATE		RÍO NEGRO												TOTAL KG
	PCIA DE DESTINO	RÍO NEGRO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
LOCALIDAD DE DESTINO		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL KG	
ALLEN			200	600		4.068			2.800	1.615				9.343	
BARILECHE	103.593		108.267	118.980	78.106	79.487	72.777	62.072	66.450	66.911	81.331	110.049	185.610	1.131.699	
CATRIL	28.465		8.930	9.036	9.354	8.900	8.314	5.245	10.055	10.615	13.285	18.394	33.606	163.199	
CERVANTES									200			1.492	900	4.332	
CHIMPAY	600					20.620	17.060	10.980	19.995	17.400	25.320	26.460	41.120	226.094	
CHOBLI CHOEL	35.800		4.660	6.000	400	2.800	4.940	3.140	9.000	900	4.425	17.256	4.800	67.225	
CINCO SALTOS	1.100		200	3.964	8.200	1.100	5.963	65.520	96.369	82.528	109.763	55.298	58.442	892.512	
CIPOLLITTI	93.578		41.048	81.181	54.214	61.514	90.863	65.520	96.369	82.528	109.763	55.298	58.442	13.821	
EL BOLSON	3.143		1.980	2.213	520	480	1.133	280	1.500	1.200	1.514	5.036	6.098	32.675	
GENERAL CONESA	4.070		3.900	580		2.900	4.040	2.160	2.811	2.760	1.314	12.837	86.510	573.309	
GENERAL ROCA	55.435		7.390	23.640	33.850	82.265	46.369	53.441	45.970	34.698	345	200	200	648	
GUARDIA MITRE							60.480	15.620	17.200	30.765	78.670	2.818	5.478	231.735	
ING. HUERGO							3.460	2.500	1.645	1.180	2.160	1.540	2.900	13.170	
LAMARQUE	2.550		1.020	1.000	660	1.900	600	720	440	440	970	1.940	2.900	64.574	
LOS MENUCOS	1.180			5.808	780	2.090	1.788	2.220	808	1.100	5.200	24.050	13.680	39.131	
LUIS BELTRAN	7.140			1.803	1.803	600	3.480	2.936	2.866	3.900	3.820		10.160	175.398	
PTO. SAN ANTONIO	3.140		3.906	1.100					17.643	31.036	7.625		13.439	12.725	
RIO COLORADO	19.152		4.087	10.530	8.242	29.716	15.470	6.918	11.538	1.000	2.380	1.100	2.520	1.000	
SIERRA GRANDE	4.460		800			1.000								1.000	
VALCHETA	72.091		11.713	9.454	9.689	27.017	49.091	48.624	68.372	62.432	75.958	112.892	92.586	640.820	
VIDEMA									240	2.620	2.220		2.200	7.280	
VILLA MANZANO			1.000	5.250	10.675	13.065	12.000	7.679	12.546	10.841	23.014	29.414	49.060	187.699	
VILLA REGINA	13.155		193.963	281.436	217.353	349.234	392.672	296.399	369.515	377.394	544.518	692.561	669.888	4.598.629	
TOTAL KG	431.554		193.963	281.436	217.353	349.234	392.672	296.399	369.515	377.394	544.518	692.561	669.888	4.598.629	

CUADRO N° 7
INGRESOS A LA REGION
EXPRESADO EN KILOS
ENERO A AGOSTO 2001

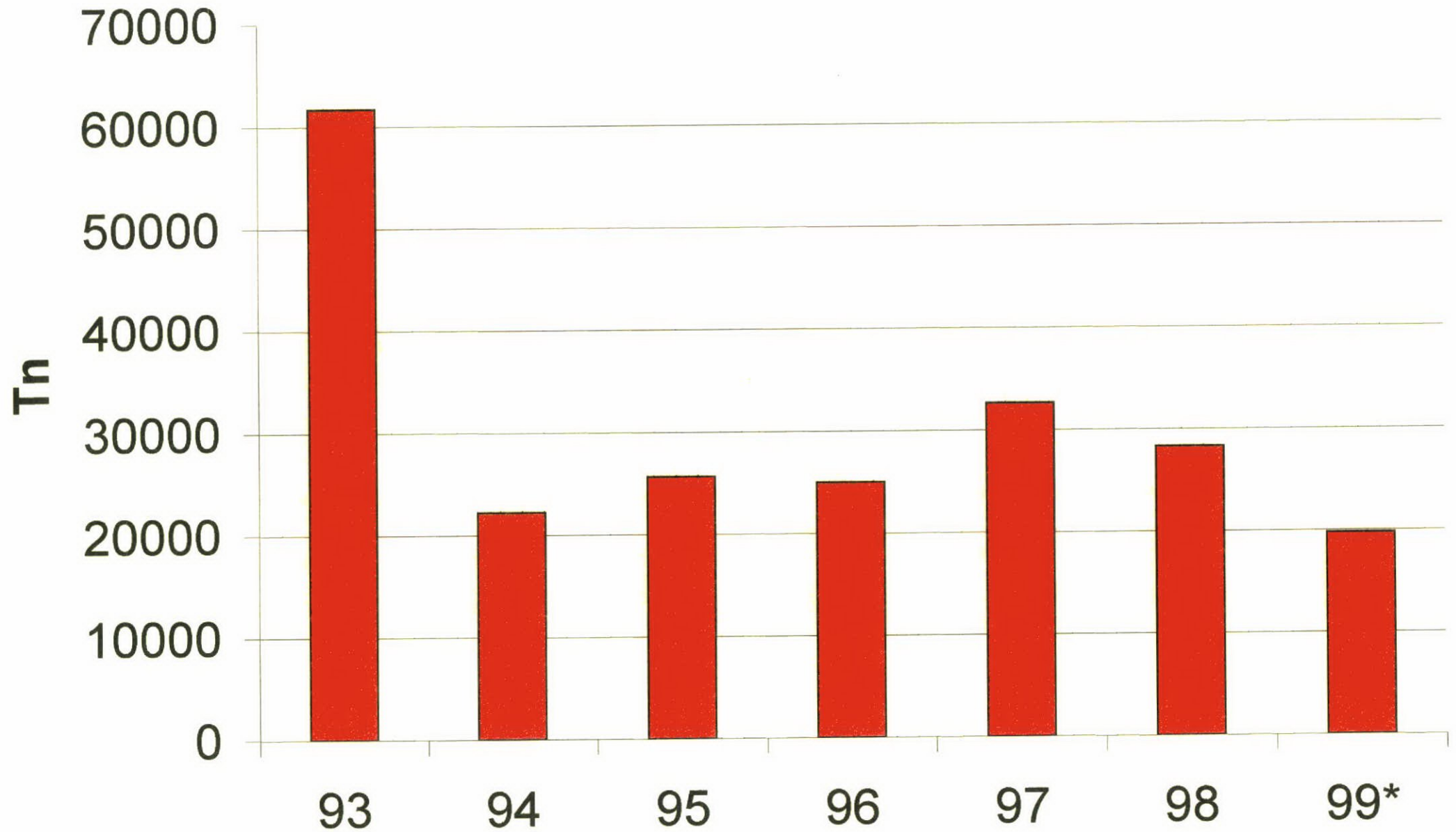
PROVINCIA DE ORIGEN	LOCALIDAD	ACELGA	ACHICORIA	AJO	ALIAHACA	ALCAUCIL	APIO	ARVEJA	BATATA	BERENJEN.	BERRO	BROCCOLI	BRUSELAS	CEBOLLA	COLLA VER.	HAMPIGNO	CHAUCHA	CHOCLO	CIBULETTI	COLIFLOR	
MENDOZA	RIO NEGRO	BARILOCHE	239.629	4.550	49.399	8.139	4.073	44.564	4.783	166.178	65.731	3.540	46.520	2.920	506.840	36.964	5.096	43.806	108.140	207	42.870
		VIDEHA	29.958	1.189	9.377	1.077	1.374	14.593	1.560	87.311	17.470	1.961	4.878	1.063	28.147	5.764	1.294	11.901	39.606	78	12.479
		CIPOLLETTI	49.609	1.229	15.842	1.163	1.749	6.234	3.602	69.961	38.501	1.427	17.044	405	51.696	15.332	1.623	35.458	67.118	339	23.783
		GENERAL	116.532	3.602	30.337	517	2.424	19.454	3.206	119.320	18.574	1.464	9.678	1.143	80.117	11.579	1.300	32.334	25.943	320	46.086
		VILLA REG.	27.130	914	4.968		515	8.634	1.066	35.440	3.112	257	989	36	800	2.065		8.540	10.102		5.704
		CATRIEL	29.600	927	2.481	347	540	3.127	789	21.790	8.173	1.279	1.398	39	88.763	1.809		8.382	16.545	32	2.346
		CHOELE CE	26.694	734	1.455	330	160	7.010	865	20.500	3.950	515	855	20	3.000	4.630		5.300	9.125		3.440
		EL BOLSON	3.645	19	2.260	83		1.251	15	7.651	3.062	11	46	225	60.545	148	10	1.516	7.349	5	1.544
		RIO COLORES	1.040	117	1.174	44	100	1.132	450	13.775	760	164	447	11		563		916	3.795		520
		CHIMPAY	8.344	130	3.155	40	195	3.905	280	13.800	2.074	355	460	30	30.200	1.775		1.953	1.745		730
		PUERTO D.	1.155	7	339	21	15	436		2.265	482	52	797	75	1.546	653		575	2.444		536
		GENERAL	1.205	9	684	5	30	700	270	4.780	710	15	250	56	14.900	56		490	2.570		192
		CINCO SAL	9.558	26	830	4	18	1.150	90	4.280	970	15	250		13.400	302		1.355	293		3.592
		ALLEN	280	31	65	1	75	14	98	760	70	15	55		1.940	27		141	245		360
		INGENIERO	2.000	4		8	16	52	25	930	330		9			140		40			600
		SIERRA GR.	130		246	3		75		200	48	20	50	50	2.500	15		50	50		120
		LUIS BELTRAN																			
		LAMARQUE	1.505	15	402	30	20	230		1.330	337	106	6			117		204	680		340
		CERVANTE	1.560	30	142	20		660	110	850	205	40	90			180		570	115		222
		VILLA MA	210		50	10		30		275	100				2.200	15		50	475		
		J.J. GOMEZ	300	10	40			25	10	350	120		30					70	200		20
		CONTRALA	20	3				15		40	40				200		5	10	120		10
		Total RIO NEGRO	551.603	13.545	123.229	11.842	11.303	113.310	17.240	564.785	164.819	11.235	85.911	6.074	886.793	82.135	9.464	153.661	298.659	981	145.453
		NEUQUEN	859.952	13.334	85.261	10.069	15.547	72.780	35.317	470.829	136.120	13.934	33.281	2.672	1.194.032	63.012	3.625	167.977	295.266	212	112.115
		SANTA CRUZ	391.824	3.429	81.189	3.644	6.757	35.041	8.711	212.385	97.577	12.455	47.756	4.940	1.229.972	65.955	4.763	49.308	359.046	470	70.618
		CHUBUT	214.681	3.942	36.736	2.965	3.809	30.821	5.624	144.757	62.468	4.679	30.025	3.951	550.579	23.955	4.107	27.619	114.414	367	28.764
		TIERRA DEL FUEGO	206.624	3.061	49.120	3.336	1.616	35.574	318	123.151	53.786	1.335	18.602	717	478.318	34.122	3.633	30.064	98.497	424	33.505
		BUENOS AIRES	380		228.885		112		380	297			267		1.006	28	2	142	1.240		99
		LA PAMPA	1.015		491	760	86	589	274	2.445	734		111		13.485	86		1.225	2.330		270
		Total MENDOZA	2.228.079	37.310	603.911	32.606	39.118	288.227	67.484	1.518.732	515.800	43.638	215.953	18.153	4.354.183	269.292	25.595	429.995	1.167.452	2.453	390.864
	BUENOS AIRES	RIO NEGRO	BARILOCHE	33		2.304	601	150	9	9.085	420		9		1.300			132	500		
			VIDEHA	4.114	486		1.100	6.833	696	54.040	3.765	96	677	1.027		1.110	288	101	5.598	9.015	5
		CIPOLLETTI							4.726	345				2.600			100	630			
		GENERAL	200		1.175	20	60	10	1.804	690				120		3	684	386	3	20	
		VILLA REG.	190		76	3	76		190	360				7.405		4	7	30		3	
		CATRIEL	240	18		12	100		100	250	16	60				35	150	120		80	
		CHOELE CE	120	30	100		50		80								20	30		6	
		EL BOLSON	1.300		610		290	40	2.625	410		24	10	22.920	18		400	580		145	
		RIO COLORES	1.791	140	3.676	56	47	1.046	159	11.253	1.278	8	472	86	13.137	507	391	2.146	4.479	7	723
		CHIMPAY																			
		PUERTO D.	1.735	20	823	30	15	812	30	4.540	449		21	10	4.375	89		665	1.460		185
		GENERAL	885		194	4	10	70	20	2.074	197		5	45	2.875		43	566	675		30
		CINCO SAL								125	120							175	80		
		ALLEN								1.500								420			
		INGENIERO HUERGO								16.085											
	SIERRA GRANDE			348					330					8.150			30	70			
	LUIS BELTRAN	2.960	403	463	86	70	862	190	5.160	1.136		170		472	240	44	905	1.309		434	
	LAMARQUE			40										1.015							
	CERVANTE													1.790							
	VILLA MA	50						15						290							
	INGENIERO JACOBACC			40																	
	J.J. GOMEZ																				
	SIERRA COLORADA																				
	Total RIO NEGRO	13.618	1.098	9.840	792	1.412	10.211	1.145	113.632	9.420	120	1.438	1.178	67.479	1.190	582	11.998	19.364	15	3.317	
	NEUQUEN	11.677	553	4.032	249	690	6.043	57	43.730	21.525	386	1.639		35.792	1.124		6.598	11.165		1.480	
	SANTA CRUZ	18.489	449	27.043	5.319	4.011	25.889	1.941	93.924	12.282	1.580	3.996	399	129.583	2.786	1.893	10.867	13.481	51	5.618	
	CHUBUT	6.571	504	1.175	758	444	10.236	175	59.997	196	1.692	143		14.668	847	352	3.797	9.157	20	1.429	
	TIERRA DEL FUEGO	19.170	991	5.845	666	486	4.977	70	26.921	3.755	60	2.044	489	34.823	3.784	389	2.137	9.355	17	3.055	
	BUENOS AIRES	17.034	4.565	5.161	136	299	4.157	1.222	31.189	5.291	2.622	1.110	200	48.564	5.754	2.897	5.883	18.504	50	1.754	
	Total BUENOS AIRES	86.559	8.159	53.106	7.920	7.341	61.513	4.611	369.393	60.436	4.964	11.919	2.417	330.869	15.485	6.113	41.241	81.026	152	16.653	
CORDOBA	RIO NEGRO	BARILOCHE			30			70	500											250	
		VIDEHA																			
		CIPOLLETTI							800												
		GENERAL ROCA							3.950												
		VILLA REGINA							4.400												
		CHOELE CHOEL																			
		EL BOLSON																			
		RIO COLORADO									162										
	CINCO SAL	100																			
	ALLEN																				

ECHALOTE	ENDIVIA	ESCAROLA	SPARRAG	ESPINACA	LECHUGA	PAPA	PEPINO	PEREJIL	NTO/AJ/M	PUERRO	RABANITO	RADICHA	REMOLACH	REPOLLO	TOMATE	ZANAHORI	ZAPALITO	ZAPALLO	ALLO ANQ	TOTAL KG
1.421	329	5.750	1.208	58.632	485.894	2.413.865	48.740	24.150	157.338	19.341	4.328	4.635	59.255	101.892	807.779	369.539	171.870	120.996	360.335	6.602.337
22	1.043	2.902	1.009	15.339	125.193	564.265	19.989	2.386	35.736	3.297	1.234	307	8.802	21.850	146.910	128.359	25.992	19.328	72.301	1.472.068
254	331	6.878	10.234	25.109	245.209	555.005	22.665	2.180	59.913	3.838	2.764	1.243	22.917	39.410	350.788	121.313	50.340	31.974	59.928	2.016.678
108	331	2.997	1.089	30.057	259.438	1.537.685	14.030	6.009	58.770	5.272	979	724	23.223	44.992	222.436	238.810	56.565	13.134	97.115	3.140.699
		1.348	90	8.445	70.467	284.102	2.956	1.643	11.315	488	70	106	6.193	12.265	78.060	73.015	11.021	1.111	12.795	685.838
	20	150	272	3.443	63.350	418.378	2.265	881	17.769	153	256	90	8.416	7.814	93.818	68.500	8.691	2.811	37.842	923.313
	15	1.080	105	4.800	66.400	163.795	3.451	1.430	12.547	616	160	265	5.450	7.760	83.715	32.700	9.665	342	14.530	497.511
	6	30	71	279	5.797	584.108	5.594	256	6.983	324	3		5.47	3.350	74.416	19.680	5.594	3.090	26.990	825.900
		145	110	580	7.275	49.300	400	210	2.415	295	80		298	924	10.280	17.300	1.040	700	6.200	116.282
	26	802	45	1.840	21.412	230.000	1.855	820	7.282	360	100	394	1.754	4.330	21.495	31.550	3.469	192	22.400	419.390
	17	113	36	910	7.445	12.201	73	156	2.890	415	67	14	439	1.254	11.489	4.704	1.034	748	2.746	60.253
	5	10		340	2.700	59.200	745	112	2.590	126	5	30	150	922	24.265	4.670	1.240	1.590	3.630	129.351
		40		2.966	21.740	131.740	100	541	2.090	190	10	10	3.125	5.810	5.975	9.820	2.645	230	3.620	226.965
				408	1.980	56.115	20	81	290	41	25		83	276	1.400	1.360	300	160	2.030	68.766
				500	4.930		20	152	130	12	15		870	840	580	700				12.903
				50	350	18.269	50	25	320	10			30	70	800	1.650	150	205	750	26.480
						27.500														27.500
		3		90	300	4.590	310	66	289	20	30	100	30	386	4.400	2.500	674	260	2.085	23.929
				130	810	7.130		208	915	140	20		1.045	440	4.344	4.400	920	120		41.356
				30	350	12.075		16	450				60	136	4.050	800		150	570	22.174
				10	400	3.500		15	105	10			20	40	480	400	300			6.589
			10		700	700	20	40	40	2			25	12		60			100	1.432
1.806	2.125	22.503	14.279	155.427	1.399.934	7.142.435	123.401	41.321	381.176	34.943	10.146	7.360	142.732	254.773	1.947.481	1.132.029	351.510	197.141	726.768	17.347.742
764	1.034	19.670	5.753	130.716	1.311.195	9.520.614	60.454	55.111	387.424	23.386	15.053	4.378	162.021	256.241	1.316.404	1.284.303	270.969	149.471	723.519	19.291.456
56	2.611	15.902	3.461	58.289	774.525	4.199.203	90.209	36.207	303.010	22.800	7.505	7.606	97.865	186.117	1.594.064	943.507	224.782	368.006	862.242	12.491.755
442	773	5.431	1.792	43.403	320.252	1.535.312	32.770	12.323	153.465	12.943	3.438	3.074	38.213	57.135	620.644	291.726	131.320	86.947	364.756	5.015.567
522	447	6.410	879	19.718	438.088	983.118	37.564	25.922	148.413	15.237	3.144	1.996	42.823	109.288	623.507	379.043	122.507	170.193	241.725	4.553.701
0				159	1.039		2.148	15	1.229	64	7		32	240	6.859	600	456	55	914	246.863
			47	110	8.820	65.520	70	68	1.520	1			706	1.471	10.972	11.255	1.258	180	9.115	137.024
3.693	6.990	69.916	26.212	407.821	4.253.952	23.448.412	346.614	170.968	1.376.237	109.374	39.292	24.416	484.392	867.265	6.119.930	4.042.463	1.102.803	971.994	2.929.039	59.084.107
				10	56	198.171	320	8	900	14			29	3.240	19	75	9	109	109	214.207
	3	13	50	15	1.836	8.550	1.584.945	2.954	279	11.550	9	236	41	1.872	74.541	27.125	20.428	610	8.000	1.838.419
		15					955.758			1.510				5	6.712	30				972.431
		125		2	56	2.200	654.506			1.980			6	66	12.696	520	688	34	90	678.169
					4	110	1.503.755	30	5	250										
					110	600	30.000	56			35	30	4	240	30	860	1.545	305	273	365
					4.125	600	30.000	56												
					100	280	407.384	10	30	90	10	20		20	60	600	800	120	409.279	409.279
					25	150	154.362	268	45	1.020	56			375	870	970	3.025	1.140	1.820	205.413
	22	8	113	49	672	16.613	147.867	686	1.851	4.701	365	157	52	997	2.953	27.462	9.523	999	5.419	268.456
					4.750															4.750
					185	3.977	111.290	258	140	1.350		20		117	350	7.616	3.500	1.378	150	1.768
					10	981	217.395	20	144	1.190				40	185	8.091	2.065	475	215	1.330
							106.370										100	200		239.856
							49.790			400							100	200		107.170
							19.350													52.420
							249.150													40.284
							75.210	706	274	2.210	194	185	60	158	904	17.074	650	3.400	360	2.460
		740	5	1.128	7.612											800				261.338
							90.660													127.181
							1.800													500
					15	3.655														390
						23.640														93.925
						4.725														3.550
						450														4.417
																				23.680
																				4.725
																				450
25	297	1.057	71	8.151	41.144	6.594.973	5.292	2.832	26.751	683	648	163	2.682	13.624	166.392	54.312	35.456	4.860	32.016	7.261.858
44	265	624	84	2.462	27.292	3.560.309	27.777	1.173	45.975	1.118	689	467	7.083	7.795	90.215	24.268	13.936	3.883	17.733	3.980.834
580	1.315	378	617	3.434	58.841	3.298.461	18.144	1.849	85.760	1.854	599	492	6.682	15.573	253.870	65.968	54.126	48.732	23.630	4.301.431
46	168	239	222	3.117	15.407	843.002	4.908	1.037	38.998	1.137	115	277	2.431	4.595	104.778	16.400	15.016	3.066	8.912	1.186.062
225	65	291	56	2.098	48.885	1.447.317	3.616	3.803	13.405	2.169	452	22	5.673	9.972	61.853	66.728	15.272	5.103	33.658	1.842.763
		1	73	18	3.896	66.642	862.782	1.326	1.433	7.479	250	111	261	3.651	7.737	56.180	49.103	18.041	6.424	19.173
920	2.111	2.662	1.057	23.158	258.211	16.606.844	64.063	12.127	218.358											

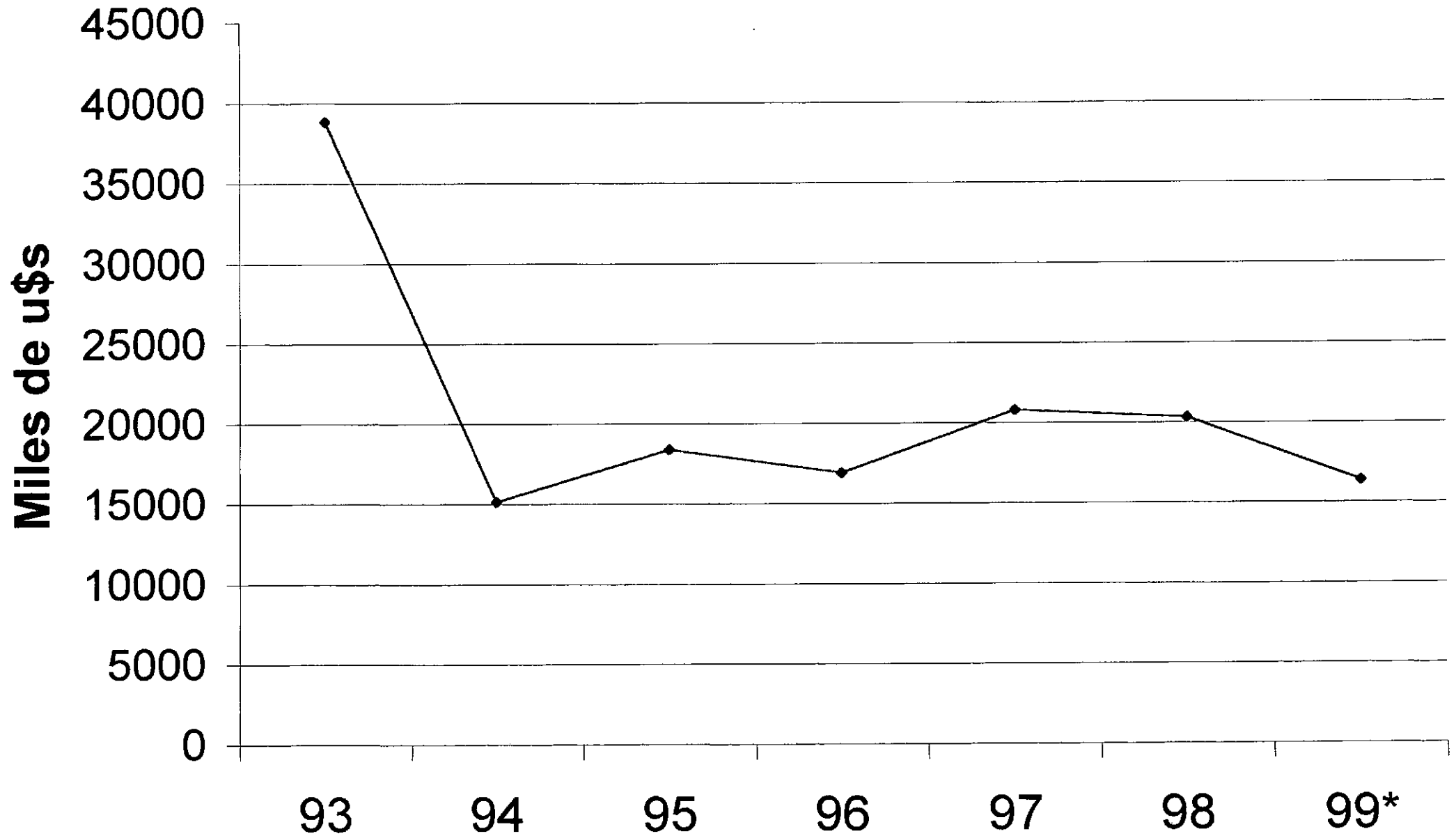
Exportaciones Derivados de Tomate



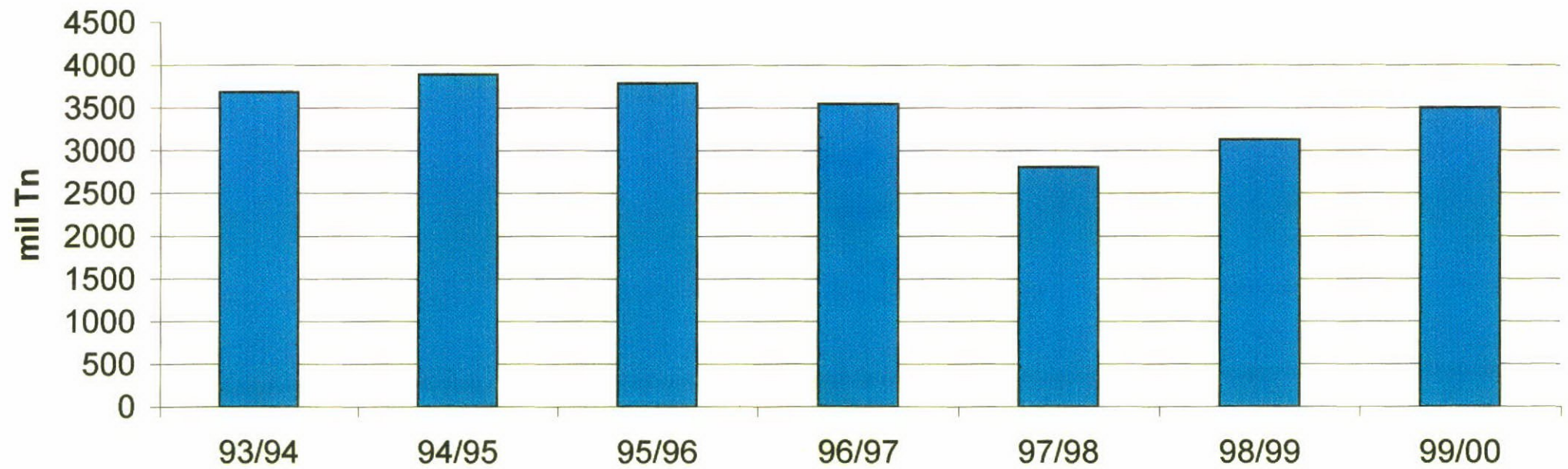
Importaciones Derivados de Tomate



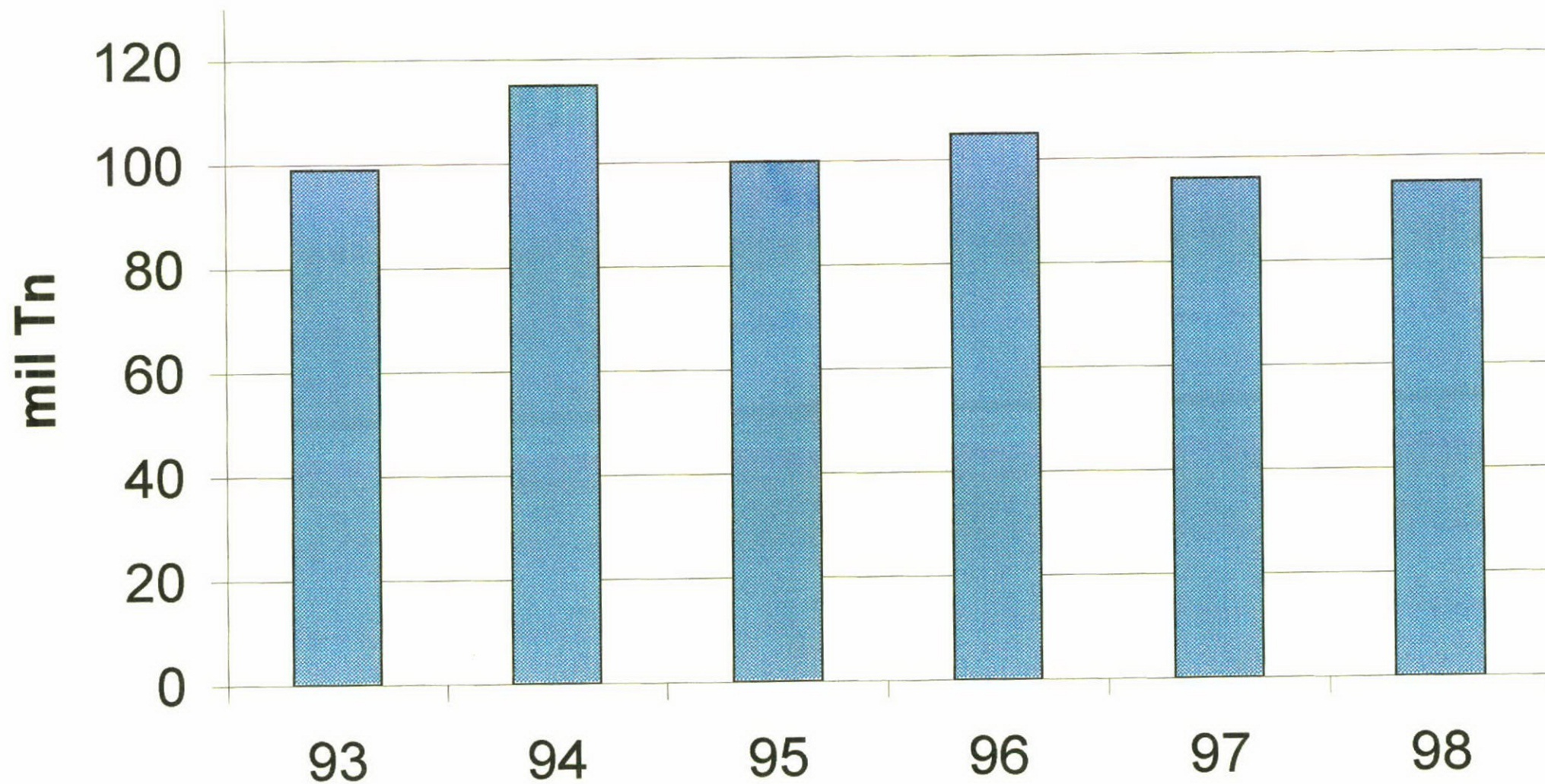
Monto de las Importaciones



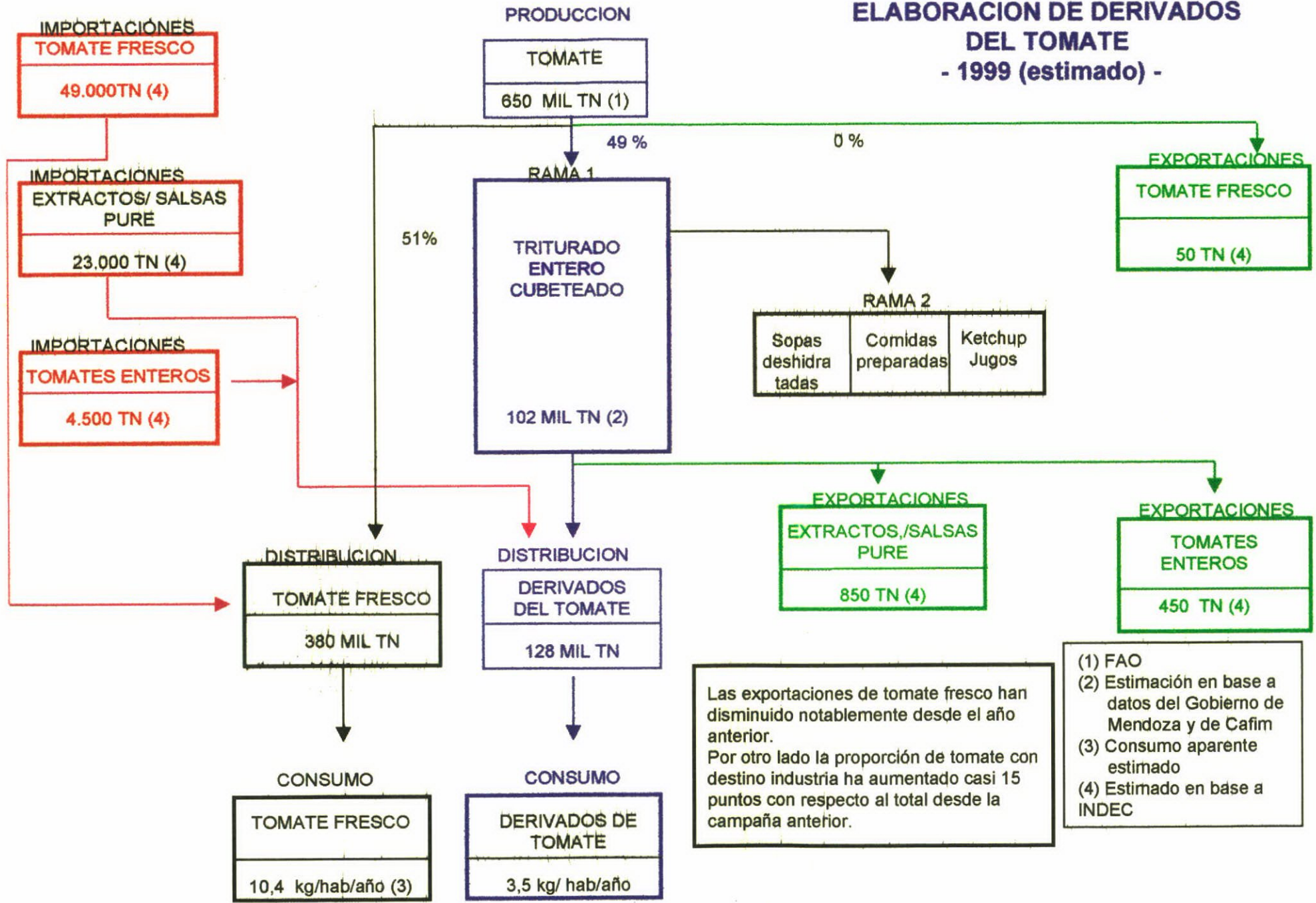
Producción Mundial de Derivados de Tomate



Producción Nacional de Tomate Industrializado



ELABORACION DE DERIVADOS DEL TOMATE - 1999 (estimado) -



Las exportaciones de tomate fresco han disminuido notablemente desde el año anterior. Por otro lado la proporción de tomate con destino industria ha aumentado casi 15 puntos con respecto al total desde la campaña anterior.

- (1) FAO
- (2) Estimación en base a datos del Gobierno de Mendoza y de Cafim
- (3) Consumo aparente estimado
- (4) Estimado en base a INDEC