

PROVINCIA DE RIO NEGRO
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

“Capacitación y Desarrollo de los Aspectos
Comerciales del Programa de Fortalecimiento en
Comercialización
Frutícola” en
la Provincia de Río Negro

Informe Final

Oct-09

Índice

Extracto.....	Pág. 3
Introducción.....	Pág. 4
1. Formulación de los contenidos de los cursos de capacitación.....	Pág. 5
2. Participación en los cursos en calidad de capacitadora.....	Pág. 6
2.1. Capacitación en Cinco Saltos.....	Pág. 6
2.2. Capacitación en Campo Grande.....	Pág.8
3. Asistencia en las Cámaras de Productores	
3.1. Cámara de Campo Grande.....	Pág. 8
3.1.1. Reunión con Productores.....	Pág. 9
3.1.2. Encuesta a Productores.....	Pág. 10
3.1.3. Relevamiento de agrupaciones.....	Pág. 17
3.1.4. Contexto entre Julio y octubre del 2009	Pág. 18
3.1.5. Reuniones entre agosto y octubre.....	Pág. 21
3.2. Cámara de Cinco Saltos.....	Pág. 22
3.2.1. Relevamiento de agrupaciones.....	Pág. 23
4.Resumen, Conclusiones y Recomendaciones.....	Pág.23
Anexo I.....	Pág. 29
Anexo II.....	Pág. 30

Extracto

La etapa de “Capacitación y Desarrollo de los Aspectos Comerciales del Programa de Fortalecimiento en Comercialización Frutícola” en la Provincia de Río Negro es una herramienta que capacita, entrena y acompaña a los productores desde la cosecha hasta la comercialización del producto de su trabajo.

Se elaboro y consolido el material para el dictado de la capacitación sobre el tema Calidad y Comercialización. Se dicto el módulo de capacitación en Calidad y Legales en la Cámara de Productores de Cinco Saltos. Por solicitud de productores, dicho modulo se dará previo a cosecha en la localidad de Campo Grande.

Durante las capacitaciones se les facilitaron herramientas a los productores primarios que le permitan mejorar la comercialización de su fruta.

Asegurar una óptima calidad desde el campo en la cosecha de la fruta, conocer la calidad de fruta que esta guardando en el frigorífico o enviando al empaque, preservarla en el transporte, controlarla en la planta de empaque de la empresa comercializadora y entender el contrato firmado son herramientas fundamentales que tiene el productor para negociar al momento de cerrar la liquidación de la fruta entregada. Claramente las entiende en las reuniones y capacitaciones, pero en todos estos meses ninguno de ellos ha solicitado el acompañamiento al empaque para ver pasar su fruta por la máquina. No es fácil llevar a la práctica todos estos conceptos, para ello es necesario un acompañamiento a campo constante al productor tantas veces como el mismo lo solicite hasta que cada uno de ellos internalice en la practica los conceptos teóricos.

Se realizó el Asesoramiento Técnico Comercial en las Cámaras de Productores de Campo Grande y de Cinco Saltos. En ambas cámaras se confeccionaron registros con información básica y se realizaron tareas de promoción del programa entre los productores. Se estableció día y horario de atención y se asistió a reuniones de productores.

Introducción

Con el objetivo de fortalecer la posición negociadora de los pequeños y medianos productores frutícolas de la Provincia de Río Negro en la comercialización de sus productos, se continuó la figura de Asesor Técnico para desempeñar en dos Cámaras de Productores que adhieren al Programa, y brindar asesoramiento técnico comercial, capacitar, entrenar y acompañar a los productores primarios de la zona Alto Valle Oeste. Brindar además asistencia a los productores en el momento de ir a ver pasar su fruta por la máquina en las plantas de empaque, controlando la clasificación y corroborando que se adecue a las pautas establecidas en el contrato firmado entre el productor y la empresa comercializadora.

El Programa consto de cuatro etapas:

1. Formulación de los contenidos de los cursos de capacitación
2. Participación en calidad de capacitadora de los cursos
3. Asistencia en las Cámaras de Productores como Asesora Técnica Comercial y Servicio Técnico en Plantas de Empaque a demanda del Productor.
4. Resumen, conclusiones y recomendaciones.

Estas tareas se llevaron a cabo entre los meses de Mayo y Octubre de 2009.

1-Formulación de los contenidos de los cursos de capacitación.

Previo a la elaboración de los contenidos del curso recibimos un “Curso Formación de Formadores y Diseño de Presentaciones Eficaces” con el objetivo de sensibilizarnos sobre la importancia y el rol que juega la comunicación en el ámbito laboral, para que desarrollemos habilidades que nos permitan implementar el programa de capacitación, y tener herramientas comunicacionales para desempeñarnos con mayor efectividad en las presentaciones y diseños de capacitación.

A partir de esta experiencia se elaboro el material para el dictado de la capacitación sobre el tema Calidad y Comercialización. Para esta nueva etapa se reviso y corrigió el material para hacerlo más llevadero, en función a las experiencias en otras cámaras de productores en la etapa anterior del Programa. Se acorto su dictado a una sola jornada y se unieron los aspectos legales a la segunda jornada del modulo de capacitación, a cargo del Dr. Sebastián Caldiero.

El mismo se centro en los siguientes conceptos:

- Definiciones de calidad, la calidad alimentaria, y los costos de la calidad. Factores que afectan a la calidad: ambientales, culturales, de manejo e intrínsecos.
- Precosecha
- Cosecha, definición. Madurez de cosecha, sellos de cosecha y pautas de cosecha. Envío de fruta
- Diagrama de flujo del proceso de empaque de peras y manzanas. Las distintas etapas que los componen. Recepción. Instrumentos de calidad. Determinación de índices de madurez: presión, sólidos solubles, test de almidón. Registros. Administración. Frigoríficos, cámara de embalado, cámara de bines. Hidroinmensor. Preselección. Lavado. Encerado y tratamiento. Túnel de secado. Clasificación. Embalado
- Clasificación, definición, consideraciones generales, grados de clasificación para exportación y mercado interno.

- Peras y Manzanas: Presiones de cosecha, Presiones mínimas para exportación. Grupos y exigencias de color.
- Grados de selección. Superior, elegido, comercial, común y económico, en pera y manzana
- Distintas combinaciones de calidades, descarte, causas normales de descarte.
- Tamaños, cantidades y calibres de peras y manzanas.
- Pautas de verificación en la planta de empaque. Verificación de la documentación, qué observar en el empaque. Trazabilidad, concepto, donde controlar la trazabilidad. Descarte. Planilla de producción.

Si bien básicamente los temas de calidad son los mismos a los abordados en la primer etapa del Programa, modificamos la forma de abordarlo.

El Power point de 84 diapositivas utilizado para el dictado del curso se encuentra en el Anexo I.

2-Participación en los cursos en calidad de capacitadora.

Se planificaron las capacitaciones a las cámaras de la siguiente manera:

Modulo	Campo Grande – Cinco Saltos
Calidad y Legales	1 y 2 de septiembre
Gestión	9 y 10 de septiembre
Negociación	1 y 2 de octubre
Integración	26 y 27 de octubre

2.1 Capacitación en Cinco Saltos

Se realizo la difusión del dictado de la capacitación a través de Radio Municipal de San Patricio del Chañar FM 104.3.

Se convoco a través de la Cámara de Productores de Cinco Saltos (ASPA) con llamados telefónicos al padrón de la misma y realice llamadas a productores personalmente. Algunos productores aceptaron de buena manera la capacitación, y agradecieron que se los tenga en cuenta en la convocatoria. Unos por lo contrario alegaron no tener tiempo, y otros se quejaron de la critica situación por la que pasa el pequeño productor, y que en estos momentos necesita cobrar la fruta y contar con subsidios para seguir adelante con las labores culturales y con la compra de los

dispensers para productores de tercer y cuarto año de los bloques¹ en lugar de capacitaciones. El momento de la capacitación coincidió con la colocación de dispensers de feromonas utilizados en la técnica de confusión sexual de la plaga carpocapsa

El dictado del modulo de Calidad y Legales se realizó en las instalaciones de la Cámara durante los días 1 y 2 de septiembre de 2009, de 9 a 13 hs. Se hizo un corte a media mañana donde se les sirvió café y galletitas.

Concurrieron diez productores cuya nomina es la siguiente:

- López Toto
- Pizzin Antonio
- Pivoto
- Ferrer Miguel
- Pacher Ferruchio
- Capua Nestor
- Barcia Claudia
- Greck Jorge
- Kosar Mircos Lab
- Belli Alberto

Se expuso el power point diseñado para la capacitación. Los participantes participaron de manera activa en la capacitación exponiendo sus experiencias propias. Se mostraron interesados durante el desarrollo de la capacitación, en los temas como seguimiento y control de la clasificación y determinación de los descartes como resultados del proceso de empaque, destinos de la fruta y normas de calidad. Se tocaron otros temas como los pagos recibidos por la fruta, y la imposibilidad de vender la fruta si no se ajustan a las condiciones que establece la empresa comercializadora de sus productos. Uno de ellos era muy nuevo en el

¹ El Programa Nacional de Supresión de Carpocapsa lleva adelante el control de la plaga principal de la pera y la manzana mediante el trabajo con productores vecinos agrupados en bloques, coordinados por técnicos de Funbapa. Este Programa subsidia la implementación de la tecnología de la técnica de Confusion Sexual de la siguiente manera: durante el primer año el pequeño y mediano productor recibe el 100% de los dispensers y trampas para el control de carpocapsa, este porcentaje disminuye al segundo año de permanencia en el bloque y a partir del tercer año solo recibe el 30% de las trampas y su lectura, dejando de recibir dispensers. El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Nación beneficia a los productores de 3° y 4° año con el subsidio de un porcentaje de los dispensers que el productor compró y colgó.

mundo de la producción frutícola por lo que prestaba atención a los comentarios de sus colegas y a la capacitación.

2.2 Capacitación en Campo Grande

Se realizó la difusión del dictado de la capacitación a través de Radio Municipal de San Patricio del Chañar FM 104.3 para el 1 y 2 de septiembre. En dicha oportunidad la Cámara no realizó la difusión del curso telefónicamente porque el lunes 30 fue el aniversario de Campo Grande y fue feriado. Por lo tanto decidimos postergar la realización del módulo del curso hasta el día 30 de septiembre de 2009.

Se convocó para la segunda oportunidad a través de la Cámara de Productores de Campo Grande con llamados telefónicos al padrón de la misma, personalmente a un grupo de productores en una reunión y realice llamadas telefónicas a otros productores. Respecto de este tema se hace referencia en el punto 3.1.5

A la jornada asistió el productor Mauricio Alfieri y estaba presente el presidente de la Cámara Juan Carlos Obreque. No asistió nadie más. Nos pidió Alfieri que diéramos la capacitación más adelante, antes de cosecha ya que era importante saber que fruta estamos metiendo en los bins y guardamos en frío. Y propuso que les diéramos la capacitación a los productores y también al personal de cosecha.

3-Asistencia en las Cámaras de Productores.

3.1 -Cámara de Campo Grande

Me desempeñé como Asesora Técnica Comercial en la Cámara de Productores de Campo Grande, que abarca los ejidos Sargento Vidal, San Isidro y Villa Manzano, al noroeste de la Provincia de Río Negro.



Concurrí a la Cámara con una frecuencia una vez por semana para relacionarme con los productores que concurren a la misma por otros motivos. Trabaje relacionada con los técnicos del Programa Nacional de Carpocapsa, la técnica de INTA Cambio Rural, y un grupo de extensionistas de la Facultad de Ciencias Agrarias de Cinco Saltos (RN), con el objetivo en común de fortalecer al productor. Participe de las reuniones del grupo de técnicos en Federación de Productores de Frutas. Visite a productores en sus establecimientos productivos.

3.1.1 Reunión con Productores:

Participe de las reuniones de productores que se realizaron en la cámara. Como estrategia para que los productores participen más, la comisión directiva propuso las reuniones los sábados a las 15 hs.

De las reuniones entre mayo y julio con productores se establecieron los siguientes puntos:

- La mayoría o casi todos los productores de Campo Grande no presentaron contratos en la Secretaría de Fruticultura de Río Negro por no haber podido arreglar de antemano el precio que les iban a pagar la fruta entregada a las empresas empacadoras de fruta.
- A la fecha muy pocos productores saben cuanto van a cobrar la fruta. No hay precio, por lo tanto no se sabe si van a cubrir los costos de producción. Les han dado muy poco a cuenta.
- A la fecha varios productores no han cobrado la cuota del empaque al día.
- La Ley de Transparencia no alcanza para que las empresas comercializadoras le pague al productor como mínimo el costo de producción, pues es provincial y no obligatoria.

- Hay productores que no participan porque están cansados del sistema
- ¿Qué necesitamos los productores?: Que el precio de la fruta sea rentable
- ¿Cómo lo podemos conseguir? ¿Qué hacemos como productores?.

Los productores elaboraron tres propuestas:

- Que el Estado subsidie la diferencia que existe entre lo que las empresas comercializadoras pagan y el costo que tiene producir la fruta. Sería de alrededor de 50 millones de dólares.
- Aumentar la capacidad frigorífica para poder retener la fruta y poder negociar el precio, o vender cuando valga más.
- Que haya una ley nacional que establezca o fije el precio de la fruta en función del costo de producción. Y que se haga cumplir.

Posteriormente a través de una encuesta se supo que los productores preferían en un 48% reunirse después de las 18 hs los días de semana, y con puntualidad.

3.1.2 Encuesta a Productores:

Se elaboró una encuesta con la Comisión Directiva de la Cámara con el objetivo es acercarnos más a lo que piensa el productor, tratar de acercar al productor a que participe en la Cámara y saber a ciencia cierta cuantos contratos hay firmados con las empresas, que tipos de contratos son, y que precios se manejaron en la compra-venta. Ver Anexo II. Se realizó durante el mes de junio a 38 productores pequeños y medianos de la zona.

Listado de productores encuestados:

Manzo Amelia
Duran Salvador
Paillalef Benito
Santin Dora
Obrequé Luis
Giongo Juan
Garcia Emilio
Murillo Diego

Scetta Juan José
Prado Miguel Angel
Troncoso Godofredo Alfredo
Centeno Jose Alvarito
Altube Raúl
Chiacharini
Dellanzo Ricardo
De la Rosa Parada Sebastián
Paez Norberto
Kanda Saburo
Masselli Miguel
Alfieri Hugo
¿? Mario
Bohn Catalina
Cia Italo
Raseto Emiliano
Paez Eduardo
Quadrini Augusto
Manzo Emilio
Manzo Juan
Grancheli Susana
Petracca Emilio
Caserta Nicolás
Sequeira Mirta
Alfieri Mauricio
Burgos Víctor Modesto
Demassi Alfredo
Lopez Pedro
Obreque Juan Carlos
Gili Mario

Resultados de la encuesta:

Pregunta 1: ¿Pudo vender este año su fruta con Contrato, de acuerdo con la Ley de Transparencia (U\$S 0,29 por kg en báscula)?

SI	NO	NR
5,2 %	78,9 %	15,9 %

El 78,9 % de los productores encuestados respondió NO; el 15,9% no respondió; el 5,2 % dijo que SI.

¿Por qué NO?

El 78% dijo que vendió sin contrato; no hubo quien comprara en esas condiciones; por el precio; no coincide con la realidad; no había precio; no se pudo con contrato; no se hace contrato sino lo tenés que vender en otro lado; no llegue a los 0,29 U\$S; después de haber entregado la fruta me entere que esa empresa no se adhería; los monopolios hacen lo que quieren y no tenemos Estado que frene a estos; no hay contrato por ser poca cantidad de fruta.

EL 22% no vendió la fruta por que tiene la chacra alquilada; el galpón estaba tomado; porque la cosecha se perdió por el paro (toda Williams); la dejo caer al piso; mando todo a industria; no vende la fruta; no había a quien venderle.

¿Por qué SI?

Pero no al valor establecido

Pregunta 2: ¿Pudo acordar un precio por kg de fruta?

SI	NO	NR
26,3 %	55,2 %	18,5 %

El 55,2 % contesto que NO pudo acordar el precio. Dos agregaron que pagan lo que a ellos les parece, y no se respeta lo que se pacto.

El 26,3% contesto que SI pudo acordar un precio. Uno agrego que no cumplieron.

El 18,5% no respondió.

Pregunta 3: ¿La situación de fruticultura económicamente de que manera lo afecta?

El 94,8% contesto que lo afectaba de la siguiente manera:

- En todo sentido
- No hay recurso para cubrir los costos y está cortada la cadena de pagos
- Menos ingresos, menos calidad de vida
- No puedo hacer los trabajos en la chacra por no contar con lo económico para pagar a los peones
- Comercialización
- Mal y en todo sentido
- Fue un año pésimo
- Fundido, demacrante
- Directamente
- Las ganancias son mínimas para subsistir
- No pudiendo concretar los proyectos planificados
- Muy mal porque es mayor el costo que las ganancias
- Te afecta en no poder avanzar bien en los proyectos que se habían pensado.

Nos afecta a todos

- En todo y a todos
- De liquidar la chacra por no poder sostenerla
- Si la fruticultura anduviera bien estaríamos todos bien. La fruticultura es el eje de la economía de la zona
- Indirecta. Al no exportar los grandes compiten con los chicos en el mercado interno
- Me deja sin recursos económicos
- Se invierte para mantener, sin obtener rentabilidad
- Ya no existimos
- Costo de producción
- Ver como va desapareciendo (*el pequeño productor*) y que tengan que tomar obligados las decisiones que en su momento tuve que asumir yo (*erradicar*)
- No me permite efectuar las tareas culturales necesarias para producir con mas calidad y mejorar el monte
- En todo sentido, hasta pensar en terminar con mi chacra
- En todos los órdenes de la vida

- Como productor no porque no es mi principal actividad, pero en si la fruticultura nos afecta a todos, es nuestra fuente de trabajo
- Mucho
- En todo aspecto
- De todas maneras el mayor problema de la fruticultura pasa por la falta de rentabilidad.

El 5,2 % no respondió.

Pregunta 4: ¿Le sería suficiente que se dicte una Ley Nacional que obligue al empacador a pagarle por su fruta el costo oficial de producción?

SI	NO	NR
57,9 %	21 %	21,1 %

El 57,9 % opinó que sería positivo porque:

- Nunca puedo cobrar lo que debe valer la fruta
- Porque de esa forma se podría seguir trabajando, con un respaldo
- Si pero que obligue a pagar el costo + la ganancia
- Para que haya alguien que nos respalde
- Hace años que se debería haber hecho y se benefician algunos como cámara y empacadores
- Es la única manera de que el pequeño y mediano productor no se sienta usado por grandes monopolios
- Si, mas la ganancia, que sea rentable
- Tendría que ser el costo de producción más ganancias
- Para beneficio del productor
- Pero que el Gobierno Nacional obligue a cumplirla
- Que se cumpla y obligue lo pactado
- Que por lo menos te paguen lo que producís mas ganancias
- Sería conveniente que el Estado fije un precio
- Beneficia a todos los productores
- Para tener en que respaldarse
- Para tener mayor rentabilidad
- Estructurarla y ponerla en vigencia, que se cumpla
- Para hacer rentable nuestra producción

- Eso nos garantiza por lo menos lo que estamos invirtiendo
- Salvaría los costos y si bien no obtendría una renta, no perdería dinero
- Para que se valore nuestro trabajo y nuestra producción , que tengamos un respaldo
- Es un derecho que tenemos por el trabajo que tenemos al producir, y por lo que significa para la economía de Valle y de País.
- Para apoyar al fruticultor a nivel nacional es muy bueno
- Sería la única manera de que el sector tuviese un respaldo como cualquier otro gremio

El 21 % opinó que sería negativo porque:

- No se puede determinar el precio por ley
- No es suficiente. El tema es más amplio
- Sería una ley inconstitucional, inaplicable
- Que no cubra solo el costo de producción
- Necesito tener rentabilidad
- Ya están los decretos
- La mayoría de los pequeños productores no entregan a empacadores, sí sería útil un control entre productor y valor al que llega al consumidor
- Quiero vivir de la producción, si me pagan el costo solo subsisto
- Se juega con la oferta y demanda

El 21,1 % no respondió.

Pregunta 5: Indique qué medidas deberían tomarse, a su criterio, para mejorar la actual situación de la fruticultura

El 86,9% respondió lo siguiente:

- Regularizar la industria, unión de los productores, comercialización directa
- Mecanismos de transparencia y apoyo a pequeños y medianos productores
- No tener tantas restricciones o exigencias en el momento de vender su fruta
- No sabría decir porque no se que hacer, todo esta mal. Cambiar la política
- Poder encontrar un camino de una venta mas directa, no depender de grandes empresas
- Establecer un precio a la fruta con rentabilidad y que la industria también tenga un precio, y que todo esto se cumpla
- Comercialización mas directa

- Regularizar un precio final con una comercialización mas directa
- Que los políticos se planteen quienes fueron los creadores del Valle, si fue Moño Azul, Tres Ases o los pequeños productores?
- Venta directa de la fruta, regularizar el precio
- Cumplir con la ley
- Bajar la presión fiscal, reducir las contribuciones patronales, eliminar las retenciones, créditos a largo plazo
- Que cada productor cuide su fruta. Fijarse donde se manda la producción,
- Rentabilidad y comercio directo
- Que nos aseguren una rentabilidad para la fruticultura
- Que se cumplan algunas leyes que hasta ahora no se cumplen
- Haber un censo y control del área de producción frutícola. Tratar de eliminar la viveza argentina. Mayor difusión en el mercado interno. Mayor difusión sobre el consumo de los propios argentinos de productos que son nuestros
- Mejorar y apoyar los programas que benefician al productor
- Hay que generar demanda de fruta
- Políticamente si es viable o no es viable
- Equilibrar los costos de producción. Regularizar los precios de la industria
- Respetar y hacer cumplir los acuerdos establecidos en el Plan Frutícola
- Pelear con los grandes empacadores por nuestra fruta, para poder trabajar en paz
- Ver el costo real de producción y después agregar rentabilidad
- Control de precios al consumidor, (por) ente nacional, provincial o municipal que se convierte en comercio seguro
- Debería haber una política de comercialización que garantice la venta de la totalidad de la producción
- Leyes que nos amparen como productor
- Legislación que nos proteja de las grandes empresas y de la comercialización de la fruta
- Pelear a nivel nacional por el apoyo a los pequeños productores
- Las medidas deberían ser contundentes y con leyes que se puedan aplicar firmemente, si no desaparecemos
- Transparentar el mercado y acompañar con créditos a quien quiera avanzar en la comercialización con créditos y eliminarles trabas burocráticas

- Política frutícola (federación, cámaras, empaque), cooperativas. Comercialización más directa. Unión de los productores. Fiscalizar y controlar mas la rentabilidad de las grandes empresas.

El 13,1% no respondió la pregunta.

3.1.3 Relevamiento de agrupaciones:

Se realizo un relevamiento de las agrupaciones de productores existentes en la zona. Se relevo a un grupo de pequeños productores de fruta de pepita que se peticionó al Municipio de Campo Grande la gestión ante Nación de la construcción de un frigorífico con una capacidad de cuatro cámaras de atmósfera controlada hace unos cuatro años aproximadamente. Esto demandó una inversión de casi 6 millones de pesos, se comenzó a construir en marzo del 2008 que se prevé terminar antes del inicio de la nueva cosecha.

Una vez finalizado, el frigorífico será administrado por los productores de Campo Grande que hace más de un año se constituyeron en cooperativa a los fines de poder trabajar en conjunto el frío al término de cada temporada. A través del cooperativismo los productores podrán conservar su fruta y comercialarla en tiempo y forma. Esta es una herramienta importante para que la rentabilidad pueda ser mejor.

En el aspecto técnico fueron asesorados por el INTA. El lugar donde se levantó el frigorífico fue donado por uno de los integrantes de la cooperativa que administrará el almacenaje en frío.

La persona entrevistada de la cooperativa fue D'Espósito Marcelo quien respondió a las preguntas realizadas de la siguiente manera:

Nombre de agrupación: Cooperativa frigorífica de Campo Grande

Año de creación: 2008

Cantidad de socios: 18

Productores adherentes: -

Cantidad de kgs. de fruta comercializada: todavía no sabe

Manzana: 80%

Pera: 20%

Mercado Interno: si

Brasil: si

Ultramar: ¿?

Certificaciones: no sabe

Frio: si

Capacidad: 4000 bins

Empaque: no

Personal: todavía no

Demanda Capacitaciones?: si

Tipos: Cooperativismo y Asociativismo. También en Normativas.

Observaciones: -

Con respecto a tareas la asistencia a los productores en las plantas de empaque, mediante el seguimiento y control de la clasificación, no se registraron solicitudes por parte de estos.

3.1.4. Contexto entre julio y octubre del 2009:

Hacia mediados de julio la Cámara recibió la visita de la Subsecretaria de Agricultura de la Nación, Carla Campos Bilbao, la Directora Nacional de Agricultura, Lucrecia Santinoni, el senador Nacional, Miguel Pichetto, el Ministro de Producción de la Provincia, Juan Accatino y varios intendentes del Valle, quienes se acercaron hasta la localidad de Campo Grande donde la subsecretaria escuchó algunos pedidos de los pequeños productores, a fin de solucionar las problemáticas que los aquejan durante todo el año. Reconoció que se está “trabajando en la reformulación del Plan Frutícola Integral (PFI), porque hay que tener en cuenta que esto se firmó cuando la crisis todavía no existía”. Esperamos que antes de fin de año pueda estar inaugurada, para que a través del cooperativismo los productores puedan conservar su fruta y comercialarla en tiempo y forma. Este es un elemento más que el Gobierno Nacional, a través de las políticas que ha implementado está dando una herramienta más para que la rentabilidad pueda ser mejor”.

A partir de agosto la problemática del productor comenzó a centrarse en la demanda del 20% de zona que pedían los podadores y peones de chacra, con retroactividad a mayo del año pasado. El reclamo de uatre consistió en reuniones con la Comisión Nacional de Trabajo Agrario y piquetes en distintos puntos de

las localidades del Alto Valle como medida de presión en la negociación con la patronal. Los temas de las reuniones y de los encuentros con productores se ampliaron hacia la imposibilidad de afrontar un aumento en los sueldos que ya se les hacía difícil afrontar. Varios de ellos optaron por tener menos gente para realizar las tareas de poda invernal y otros directamente la hicieron como pudieron. La pregunta que se hacían era: Con que vamos a pagar si la fruta no vale nada?

El sábado 15 de agosto de 2009 en una solicitada publicada en la página 17 en la sección de regionales del diario Río Negro, periódico de mayor prestigio en la zona, la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén publico en una solicitada

Solicitada



Federación Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén

Ante la dramática situación de pequeños y medianos productores de la región en proceso de quiebra y desaparición hacemos saber que:

- Por conflictos gremiales ajenos perdimos la mitad de nuestras cosechas.
- Ante un costo de producción de U\$S 0,29 algunas empresas nos liquidan nuestra producción a un precio irrisorio de U\$S 0,13 promedio por kg. de fruta elegida y precios que no alcanzaron a cubrir el costo de recolección para la fruta de industria.
- El Estado Nacional sigue realizando un 5% de retenciones y la baja del 5% restante no se reflejó entre nosotros. Además, pagamos impuestos y cargas sociales abusivos.
- El Plan Frutícola Integral en el que trabajamos 2 años se politizó, y de \$ 50 millones que llegarían -según la Presidente de la Nación- no llegó un peso y no sabemos si van a llegar, o cuando llegue será tarde.

TODOS LOS ACTORES DE LA CADENA FRUTICOLA VIVEN DE LA PRODUCCIÓN PRIMARIA, PERO NADIE SE OCUPA DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES.

HOY INICIAMOS UN PLAN DE LUCHA CON ACCIONES DIRECTAS PARA SOBREVIVIR.

Hicimos las chacras plantando, cultivando, sufriendo embates de heladas, granizo, plagas... Las empresas generadoras de precios, frente a la crisis actúan comprando nuestras frutas a precios miserables para solventar sus costos u obteniendo regaladas nuestras chacras, con total impunidad frente a gobiernos nacional y provinciales.

DECIMOS "BASTA", NO SOPORTAMOS MAS UN AUMENTO DE COSTOS Y SALARIOS. SI HAY AUMENTOS SALARIALES, QUE LOS PAGUE EL ESTADO. EN NOSOTROS SE TRADUCE EN CIERRE DE TRANQUERAS.

Realizaremos una Asamblea de Productores el 22 de agosto para consensuar medidas de lucha bajo la consigna:

CHACAREROS A LA ACCION POR NUESTRA DIGNIDAD. SIN AJUSTES DE PRECIOS POR LA FRUTA ENTREGADA Y SIN PRECIOS FIJADOS Y AVALADOS PARA LA NUEVA TEMPORADA, NO HABRA UNA NUEVA COSECHA.

Manuel Mendoza - Pie. Fed. Prod. Fruta de R.N. y Nqn.

A medida que avanzaba la posttemporada y se iban conociendo los resultados de las ventas de las empresas exportadoras en los países de destino el desánimo copo las reuniones, y se acentuó con la recepción de las liquidaciones. Una de las empresas más grandes o monopolios les dijo que la manzana Gala había dado perdida, y que la variedad Granny Smith había tenido muy poco margen.

De acuerdo a las cifras del Senasa, en peras se exportaron durante los 6 primeros meses del año 396.000 toneladas, un volumen un 5% inferior al año anterior. Los exportadores declararon en Aduana un ingreso de 279 millones de dólares, apenas un 1,2% menos que en 2008. En manzanas, en tanto, se exportaron 165.700 toneladas y se declararon 113,5 millones de dólares, es decir; entre un 20 y un 21% menos que un año antes.

Peras: Exportaciones argentinas 2009 (en toneladas)

Región	2009	2008	Var %
Europa	161.684	162.034	-0,2%
Rusia	93.550	114.332	-18%
Latinoamérica	87.452	84.661	3%
Norteamérica	42.725	42.648	0,2%
Otros	10.634	11.159	-5%
TOTAL	396.045	414.834	-5%

Fuente: *Senasa. Hasta el 30/06*

Manzanas: Exportaciones argentinas 2009 (en toneladas)

Región	2009	2008	Var%
Unión Europea	63.215	84.118	-25%
Europa del Este	38.255	71.213	-46%
Latinoamérica	22.263	25.563	-13%
África	37.501	18.469	103%
Norteamérica	1.659	2.081	-20%
Otros	2.878	4.607	-38%

TOTAL	165.772	206.051	-20%
-------	---------	---------	------

Fuente: Senasa. Hasta el 30/06

A fines de octubre Productores de la Cooperativa Frutícola de Campo Grande junto al intendente Ariel Rivero visitaron la ciudad de San Carlos de Bariloche con el objetivo de concertar una comercialización directa de sus productos. Se reunieron con empresarios de la Zona Andina con el objetivo de coordinar acciones futuras, respecto de comercializar sus productos directamente en los establecimientos, evitando la intermediación, lo que permitiría que el pequeño y mediano productor pueda obtener mayor rentabilidad, y a su vez, llegar con mayor calidad y mejores precios al consumidor final.

3.1.5 Reuniones entre agosto y octubre:

El desanimo en las reuniones fue aumentando y las necesidades de los productores fueron incrementándose. Los que se mostraban altamente receptivos en realizar proyectos en conjunto para presentar ante Nación y recibir las capacitaciones programadas, comenzaron a tornarse asépticos a las mismas. En la reunión de septiembre la comisión directiva propuso hacer un proyecto de comercialización de la fruta que no se vende a los empaques y que este año quedo en la planta y cayó al piso. La idea propuesta es cosecharla y vendérsela al Estado para que sea distribuida en comedores, hospitales y otros organismos del estado. Esbozaron una propuesta y se la entregaron al Municipio de Campo Grande. Pusieron pautas tales como no poner en los bins fruta del suelo, ni con mucha herida o bicho.

Basándome en esta reunión convoque el 23 de septiembre a la comisión directiva a dialogar sobre los temas del modulo de calidad y legales de la capacitación del Programa de Federación, con el objetivo de adaptarla como aporte a su proyecto de comercialización interna. Asistieron seis integrantes y productores con los que repasamos los temas que se expondrían. Concurrí con el Dr. Sebastian Caldiero. Respetuosamente me manifestaron que en este momento no necesitaban capacitaciones, que todos esos temas los conocían bien y ya los manejan, que el productor que no maneja esos temas ya

desapareció. Lo que ellos necesitan y querían transmitir era mayor financiación para terminar el frigorífico, ampliar su capacidad, comprar las maquinarias, herramientas e insumos necesarios para guardar la fruta, poder encarar una maquina clasificadora, etc.

La capacitación se organizo para el 30 de septiembre y asistió un solo productor.

3.2- Cámara de Cinco Saltos

Realice tareas como Asesora Técnica Comercial en la Cámara de Productores de Cinco Saltos. La Cámara de Cinco Saltos nuclea a productores de la zona rural de Cinco Saltos, Contralmirante Cordero y Barda del Medio, al noroeste de la provincia de Río Negro.



Se dejó cartelería en la Cámara con mi teléfono y días y horarios de asistencia para que los productores pudieran contactarme. Asistí una vez por semana. Trabaje relacionada con los técnicos del Programa Nacional de Carpocapsa (PNSC), y la técnica de INTA Cambio Rural, con el objetivo en común: fortalecer al productor. Participe de las reuniones del grupo de técnicos en Federación de Productores de Frutas. Visite a productores en sus establecimientos productivos. No se realizaron reuniones de Cámara, ni del PNSC, que los agrupa gracias al subsidio de insumos para el control de la plaga. Por este motivo el contacto con los productores fue de a uno.

3.2.1 Relevamiento de agrupaciones:

Se realizó un relevamiento de las agrupaciones de productores existentes en la zona. Existe solo un pequeño grupo de productores que se agrupa para la comercialización. La persona entrevistada fue Reyes Jorge quien respondió a las preguntas realizadas de la siguiente manera:

Nombre de agrupación: no tiene

Año de creación: 2001

Cantidad de socios: 4

Productores adherentes: -

Cantidad de kgs. de fruta comercializada: 2.600.000 kg aproximadamente

Manzana: 600.000 kg

Pera: 2.000.000 kg

Mercado Interno: si, el 30%

Brasil: no

Ultramar: si, el 70%

Certificaciones: Eurep Gap hace dos años. No sabe si va a certificar este año.

Frio: no

Empaque: si

Capacidad: 80 bins diarios

Personal: 40 personas en temporada. Contratan a una persona para el control de calidad.

Demanda Capacitaciones?: no

Observaciones: Están agrupados para la venta de fruta. No hay una sociedad formal.

Con respecto a tareas la asistencia a los productores en las plantas de empaque, mediante el seguimiento y control de la clasificación, no se registraron solicitudes por parte de estos.

4-Resumen, Conclusiones y Recomendaciones

En años como este, de crisis y coyuntura económica, el pequeño y mediano productor primario ha entregado en su mayoría su producción de fruta, que es el esfuerzo e inversión de un año trabajado, sin contrato presentado ante la Ley de Transparencia de la Secretaría de Fruticultura de Río Negro y sin saber el precio final que le va a liquidar la empresa comercializadora. En algunos casos en los contratos firmados con las empresas no figura el precio, solo la calidad de fruta que compran. En otros casos, los productores firmaron dos contratos, o simplemente no cumplieron con el contrato.

El Programa de Fortalecimiento en Comercialización para Productores de Frutas en la Provincia de Río Negro es una herramienta válida que capacita, entrena y acompaña a los productores desde la cosecha hasta la comercialización del producto de su trabajo. Fue bien recibido por los productores, aunque son pesimistas en cuanto a los resultados que ellos puedan lograr en la negociación con 4 los monstruos (empresas) comercializadores de fruta. Estas empresas comercializadoras se han puesto de acuerdo en pagar U\$S 0,11 el kilo de pera y manzana de frío convencional pudiendo llegar a negociar hasta U\$S 0,14. Algunos pocos productores dicen haber logrado un U\$S 0,24, poco menos que el precio de referencia del costo de producción calculado en un trabajo de la Universidad Nacional del Comahue e INTA, con lo que se demuestra que existe un poder de negociación que algunos productores utilizan en su favor, siempre basándose en una buena calidad y sanidad de la fruta entregada, que hasta puede llegar a estar bajo normativas de exportación BPA, Global Gap o TESCO. O no, o simplemente es un buen productor que siempre entrego buena calidad al mismo empaque y que por conservarlo le pagan un poquito mas, por lo que la continuidad también es una herramienta de negociación, junto con la calidad y cantidad. A otros productores en cambio les pagaron las cuotas de la liquidación hasta marzo – abril y les dijeron que hasta octubre no hay mas plata. En estos días a fines de octubre, se están recibiendo liquidaciones en las que se habla de U\$S 0,12. Muchos de los productores aun no saben cuanto van a cobrar su fruta, y comenta la prensa regional que las empresas comercializadoras están especulando con que los productores reciban un subsidio de Nación para liquidarles con precios aun más bajos (Fuente: Frutos de nuestra tierra, programa emitido por canal 5 de TV de aire de Gral. Roca).

Un grupo de productores que va mas allá de la localidad de Campo Grande ha llegado a la conclusión de que la Ley de Transparencia Frutícola a nivel Provincial no alcanza para protegerlos en años de crisis global como este, por lo que van en búsqueda de una ley nacional que pueda asegurarles el precio que pague el costo de producción como mínimo.

El sábado 15 de agosto de 2009 en una solicitada publicada en el diario Río Negro la Federación de Productores de Fruta de Rio Negro y Neuquén publico en una solicitada el inicio de un plan de lucha con acciones directas para sobrevivir. Los ánimos de los productores fueron tornándose a la lucha, dejando de lado la inquietud que mostraron en un principio hacia la capacitación y realización de proyectos. Hacia fines de septiembre nos dijeron que eran tiempos de ofrecer subsidios, no capacitaciones.

A fines de octubre el panorama es diferente al del inicio del Programa. Actualmente los productores están movilizados en las Cámaras de Productores ante todos los organismos que estén vinculados con la producción frutícola para solicitar un subsidio que equipare el precio que pagan las empresas con los costos de producción calculados por el INTA-UNC. Han asistido a cuanta reunión de autoridades hubo y pudieron. Han amenazado con bloquear el acceso a la Expofrutícola por estar descontentos con que se festeje mientras los pequeños productores desaparecen. La exposición es anual y la organiza en INTA Alto Valle para mostrar avances tecnológicos. Fue organizada para el 6 al 8 de noviembre y frente al contexto planteado, el comité organizador decidió suspenderla.

Durante las capacitaciones se les facilitaron herramientas a los productores primarios que le permitan mejorar la comercialización de su fruta. Los participantes se mostraron muy interesados, participando activamente durante el desarrollo de la capacitación, en los temas como seguimiento y control de la clasificación y determinación de los descartes como resultados del proceso de empaque, destinos de la fruta y normas de calidad.

Asegurar una óptima calidad desde el campo en la cosecha de la fruta, conocer la calidad de fruta que esta enviando al empaque, preservarla en el transporte, y controlarla en la planta de empaque de la empresa comercializadora y entender el contrato firmado son herramientas fundamentales que tiene el productor para

negociar al momento de cerrar la liquidación de la fruta entregada. Claramente las entiende el productor en las capacitaciones, pero en estos meses ninguno de ellos nos ha solicitado que lo acompañemos al empaque para ver pasar su fruta por la máquina. No es fácil llevar a la práctica todos estos conceptos, para ello es necesario un acompañamiento a campo constante al productor tantas veces como el mismo lo solicite hasta que cada uno de ellos internalice en la práctica los conceptos teóricos.

La situación de los pequeños productores frutícolas este año es crítica, al punto que han dejado de hacer labores culturales que influirán en la calidad final de la fruta de la nueva temporada. A esto le podemos sumar el daño que ocasionaron las heladas tardías, dejando menos fruta en el Valle, los días con viento justo cuando debían hacer las pulverizaciones contra carpocapsa, la mayor presión de la plaga favorecida por una cuarta generación de carpocapsa y la cantidad de fruta que quedó en la planta sin cosechar la última temporada. En este momento del año la única salida que ven es que se les de un subsidio desde Nación para poder seguir con las labores. Por lo tanto el acompañamiento de un Asesor Técnico desde la Cámara de Productores es y será de gran importancia, ya que es de suponer que si habrá poca fruta, el productor que tenga buena calidad será buscado por las empresas comercializadoras, lo que fortalecerá su posicionamiento en el momento de concederla. Probablemente la asesoría vaya más allá de lo comercial.

La integración vertical de los productores a través de cooperativas o asociaciones favorecería al aumento de la rentabilidad de los pequeños y medianos productores, ya sea con el embalado de la fruta, acopio en frigoríficos, comercialización y compra de insumos colectiva. En la medida en que se avance en la cadena agregándole valor al producto, como por ejemplo el procesado a jugos, sidras, esencias, desecado, envasado, cubeteado, o triturado (pure), mayor será el aumento de la rentabilidad.

El mercado interno tiene margen para crecer. Anualmente absorbe alrededor de 240.000 toneladas de manzanas y cerca de 87.000 toneladas de peras (promedio considerando las últimas 5 temporadas), lo que equivale al 30% de la manzana que produce el Alto Valle (fuente: Suplemento Rural, diario Río Negro

sábado 24 de octubre de 2009). Según el diario, las grandes firmas frutícolas son las que priorizan el volumen de ventas, y en general manejan la mayor parte del comercio con los supermercados. Las empresas medianas buscan mantener el equilibrio en sus ventas, dando respuestas a los mercados mayoristas y supermercados. Por último, las empresas pequeñas actúan sobre nichos con una oferta de calidad, y por lo general son quienes obtienen la mejor relación precio/producto. La calidad se paga con buenos precios. Los precios pagados por una manzana común representaron este año el 67% de una top red. El 25% de la manzana colocada en mercado interno el último año fue categoría top y elegido de primera y el precio alcanza los \$10/kg la top. Por lo tanto si se ofrece calidad en el producto ofrecido al mercado interno sumada a una estrategia comercial regional para posicionar la fruta en este mercado (promociones, campañas, ferias, convenios, etc) se podría reemplazar parte del volumen de categoría común mejorando los precios percibidos.

Favorecería la rentabilidad el acortamiento de la cadena de comercialización, es decir que el productor pueda vender su fruta directamente en el mercado interno o al consumidor final, tal como lo intentan el Municipio y Cámara de Campo Grande.

Fuentes de financiamiento accesibles para llegar a la integración vertical son de fundamental importancia en este período. Que el productor o grupo de productores pueda obtener un financiamiento blando para acceder a frigoríficos, pequeños empaques, plantas de secado o cualquier otra tecnología que les permita integrarse verticalmente y no caer en manos de compradores ocasionales que les compran en el momento de sobreoferta a cualquier precio, aun sin saber con certeza si van a pagarles, sería altamente positivo en el sector y de gran impacto en el medio. El asesoramiento técnico debe acompañar al financiamiento, como también el seguimiento técnico durante todo el período del crédito y de ejecución del proyecto para asegurarse la devolución del préstamo, y que el dinero sea correctamente invertido. Esto además de mejorar el estatus del pequeño productor generaría mano de obra local. Si no se toma en cuenta la inflación para el diseño del proyecto que solicitará el financiamiento, el tiempo que demora en ser aprobado y ejecutado hará que luego ese dinero no alcance para lo proyectado, por lo que dicho proyecto no será terminado, pudiendo así

imposibilita por ende la devolución del dinero. Si un emprendimiento fracasa tarde o temprano, ese crédito no será devuelto a la entidad financiera.

Anexo I.
Capacitación (ppt)

Anexo II.
Encuesta de a Productores Cámara de Campo Grande



CIVIL PERSONA JURIDICA DECRETO PROVINCIAL N° 892/72 – LEGANO N° 297
Luis Pasteur 186 – Tel/Fax 0299-4973339 – 8305 VILLA MANZANO – PROVINCIA DE RIO NEGRO

ENCUESTA A PRODUCTORES DE CAMPO GRANDE

Nombre y Apellido:

1) ¿Pudo vender este año su fruta con Contrato, de acuerdo con la Ley de Transparencia (U\$S 0,29 por kg en báscula) SI – NO (tache lo que no corresponda)

¿Por qué?.....
.....
.....

2) ¿Pudo acordar un precio por kg de fruta?

3)¿La situación actual de la fruticultura económicamente de que manera lo afecta?

4) ¿Le sería suficiente que se dicte una Ley Nacional que obligue al empacador a pagarle por su fruta el costo oficial de producción? SI – NO (tache lo que no corresponda),

¿Por qué?
.....
.....

5) Indique qué medidas deberían tomarse, a su criterio, para mejorar la actual situación de la fruticultura

.....
.....