El rol de las cooperativas en las cadenas agropecuarias de valor en la Provincia de Río Negro

Eje temático: (12)

Villegas Nigra, H. M. (1); Jocano, G. L. (2); Miñón, D. J. (1); López, M. (3)

(1) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (R.N.); Universidad Nacional del Comahue; Universidad Nacional de Río Negro. (2) Dirección Provincial de Cooperativas (Río Negro); Universidad Nacional del Comahue. (3) Ente de Desarrollo de la Región Sur.

Correo electrónico: [hectormariovillegas@gmail.com](mailto:hectormariovillegas@gmail.com), [lgjocano@gmail.com](mailto:lgjocano@gmail.com), [dminion@unrn.edu.ar](mailto:dminion@unrn.edu.ar), [miriamlopez21@yahoo.com.ar](mailto:miriamlopez21@yahoo.com.ar)

**Introducción**

La Provincia de Río Negro muestra una matriz económica diversificada siendo las principales actividades aquellas relacionadas con la minería, el turismo, la pesca, la producción de energía y el sector agropecuario. En este último caso, las cadenas de valor más importantes son la frutícola (incluyendo la vitivinicultura), hortícola y ganadera, además de otras de menor importancia como la apícola y el turismo rural.

Río Negro tiene una extensión de 203.0130 km2 y una población para el 2010 de 638.645 habitantes (Censo Nacional 2010). Está organizada en 13 departamentos políticos y su capital es la ciudad de Viedma. Las principales actividades agrícolas (fruticultura, horticultura, vitivinicultura) se desarrollan a lo largo de los valles del río Negro y del río Colorado mientras que las actividades bovinas se realizan en los departamentos del noreste de la provincia (Adolfo Alsina, Conesa, Pichi Mahuida y Avellaneda).La Región Sur[[1]](#footnote-1) de la provincia se caracteriza por las actividades ovinas y caprinas. Además, existen otras actividades de importancia como la apicultura, la producción de frutos secos, hongos, artesanías y aromáticas y hierbas medicinales.

**Marco teórico conceptual**

Kliksberg (2000) menciona a distintos autores para caracterizar y definir el capital social. Destaca a Putman (1994) que señala que las diferencias observadas en dos regiones de Italia obedece al grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el nivel de asociatividad que caracteriza a esa sociedad, mientras que Newton (1997) menciona que el capital social puede ser visto como un fenómeno subjetivo, compuesto de valores y actitudes que influyen en cómo las personas se relacionan entre sí. Incluye confianza, normas de reciprocidad, actitudes y valores que ayudan a las personas a trascender relaciones conflictivas y competitivas para conformar relaciones de cooperación y ayuda mutua. Finalmente, Bass (1997) considera que el capital social desempeña un rol importante en estimular la solidaridad y en superar las fallas del mercado mediante acciones colectivas y en el uso comunitario de los recursos.

Las cadenas de valor son de gran importancia para el desarrollo de los territorios, ya que están integradas por un vasto complejo de empresas y operadores que engloba la producción, la distribución y el consumo de alimentos y otros productos agrícolas (Alvarado Ledesma, 2007). Una cadena de valor agrícola está conformada por una secuencia de eslabones donde operan actores económicos que centran sus actividades en la producción de un producto o servicio, mientras que un eslabón de la cadena está integrado por un grupo de actores económicos que realizan actividades similares y procesos de generación de valor afines, poseen derechos propietarios sobre un producto o servicio en un estado de valor definido, transfieren ese producto a los mismos clientes y reciben insumos de los mismos proveedores. Los procesos de generación de valor presentan una serie de costos técnicos y costos de transacción.

Van den Heyman (2006) sostiene que es necesario conocer los actores y sus funciones, sus relaciones y conflictos y destacar su grado de competitividad y equidad.

La mayoría de las cadenas adoptan la forma de doble embudo, es decir en ambas puntas de las cadenas existen un gran número de consumidores y de productores, mientas que las funciones de acopio, transporte, procesado y comercialización sólo la realizan pocas empresas, constituyendo en muchos casos mercados de competencia imperfecta, lo que disminuye los beneficios a los productores y aumenta los precios a los consumidores. Aparece la figura de la cooperativa, sociedad comercial donde según Coscia (1976), el productor conserva la titularidad y el poder de decisión dentro de su explotación, tomando la cooperativa aspectos externos a ella para generar valor en beneficio de éste. Estas asociaciones tienen por objetivo disminuir los costos de comercialización por lo que sus principales funciones son acopiar, procesar y comercializar la producción, suministrar bienes para la producción (insumos) y para el consumo del productor y su familia, otorgar créditos agrícolas, seguros, facilitar maquinaria para la labranza y otras labores agrícolas, etc. Los productores por sí solos no pueden asumir los costos de comercialización ya que les resulta difícil agregar valor debido a que, por lo general, se requiere desarrollar economías de escala que demandan enormes inversiones y excesivos costos financieros o laborales.

Otros costos que surgen en el tránsito de la producción a los mercados son los costos de transacción, es decir aquellos relacionados con la falta de información, la negociación, el ajuste y el incumplimiento de los contratos entre otros. (Alvarado Ledesma, 2007).

El propósito de este trabajo es describir el rol que desempeñan las cooperativas en las diferentes cadenas de valor agropecuarias presentes en la Provincia de Río Negro, para lo cual se realizó un relevamiento de la información primaria y secundaria, especialmente entrevistas a responsables de las organizaciones, productores y consultas a fuentes de datos del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), la Dirección Provincial de Cooperativas y Mutualidades y Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Río Negro.

**Las cadenas de valor**

Según datos de la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Río Negro, el Producto Bruto Geográfico alcanzó en el año 2.016 a $ 9.121.882.000 (pesos constantes de 2004), de los cuales un 5,41 % corresponde a la categoría Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura. Para conocer la importancia de cada uno de los sectores se tomó en cuenta una estimación del Producto Geográfico Bruto de Río Negro para el periodo 2004-2008 elaborado por la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (Tagliani *et al*, 2011).

Dentro de esta primera categoría, un 99,63% corresponde a Agricultura, Ganadería, Caza y Servicios Conexos y el resto, a Silvicultura, Extracción de Madera y Servicios Conexos. En el caso de Agricultura, Ganadería, Caza y Servicios Conexos, un 58,65 % corresponde a los Cultivos Agrícolas, un 33,88 % a la Cría de Animales, un 7,26 % a Servicios Agrícolas y Pecuarios (excepto los veterinarios) y un 0,21 % a la Caza y Repoblación de Animales de Caza y Servicios Conexos.

En la Gráfica N° 1 y 2 se observa la importancia relativa según grupo de cultivos en Cultivos Agrícolas o actividades en el caso de Cría de Animales.

Fuente: Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (2011).

Acá se cambia la diagramación del texto a doble columna. Habría que unificar el formato.

**Las cooperativas en Río Negro**

La constitución del cooperativismo en el sector agropecuario rionegrino se gestó en forma paralela a la expansión y desarrollo de las cadenas de valor y comienzan con las primeras cooperativas de regantes a principios del siglo XX hasta las actuales que industrializan y comercializan en la región y en el exterior.

Costa (1998) señala que el fenómeno del cooperativismo en la región Patagónica y especialmente en Río Negro se relaciona con la inmigración. El primer contingente de inmigrantes llegó a la región del Alto Valle del río Negro en el 1885 cuando el General Enrique Godoy trasladó las primeras ochenta familias de origen ruso, ingleses y franceses. Luego, en 1908, llegó un segundo contingente

Fuente: Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (2011).

de familias judías rusas, ingleses y españoles. Los árabes se destacaron a partir de 1889 para luego distribuirse especialmente en la región sur de la provincia. Un conjunto de inmigrantes alemanes, chilenos, españoles, galeses e italianos ingresaron desde Chile y se radicaron en San Carlos de Bariloche. El autor concluye que la inmigración europea jugó un rol fundamental en el desarrollo económico y fue el punto de partida para el desarrollo de una serie de organizaciones (cooperativas, mutuales, colectividades, etc.). La primera cooperativa se constituye en el 1907 estimulada por el gobierno que patrocinaba entre los colonos la posibilidad de recibir lotes para trabajar siempre y cuando se asociaran para construir los canales y manejar el riego. Así nace la Cooperativa de Irrigación Limitada de General Roca. Un segundo antecedente similar ligado a la

irrigación es la constitución en el año 1908 de la Cooperativa de Irrigación de Choele Choel. En 1910 nace la Cooperativa del Este de la Colonia Roca, conocida como “la Francesa” o “del Este”.

Al poco tiempo los productores se agrupan para formar cooperativas que se dediquen a la comercialización, procesar o acondicionar sus productos, así como organizarse solidariamente para comprar insumos, facilitar el crédito o adquirir bienes para el consumo. La primera bodega vitivinícola nació en General Roca en el año 1912. Otro caso interesante es el nacimiento de la La Reginense, Cooperativa Vitivinícola, Frutícola y Hortícola Colonia Cervantes Limitada que aún perdura y que fuera fundada en 1924 por inmigrantes italianos.

Otros ejemplos son la Cooperativa Vitivinícola La Picasa Ltda. en 1929, la Cooperativa Vitivinícola Luis A. Huergo en 1931, la Cooperativa de Productores Limitada de Río Colorado y la Cooperativa Colonia Choele Choel en 1933.Otro grupo de cooperativas que se destacan son aquellas ligadas a la actividad ovina y caprina. Estas nacen con el objetivo de mejorar la venta conjunta de productos que hasta ese momento se hacía en forma individual. De esta manera las cooperativas almacenaban la lana de los productores y luego realizaban la licitación de esta. La primera cooperativa de la región sur de la Provincia de Río Negro nace en el 1961, en Villa Llanquín, localidad cercana a San Carlos de Bariloche. Luego, en el año 1973, surgen cooperativas en Ingeniero Jacobacci, Arroyo Los Berros, Sierra Colorada, Pichi Leufu Abajo y Río Chico y en la década del ochenta del siglo XX, Maquinchao, Los Menucos, El Cuy, Arroyo Ventana, Valcheta, Ñorquinco y Arroyo Treneta.

Según el INAES, la cantidad de cooperativas en la República Argentina es de 23.655 de las cuales 1.342 son cooperativas agropecuarias[[2]](#footnote-2) (un 5,67 %). En el caso de Río Negro, la cantidad de cooperativas en las diferentes actividades es de 524, de las cuales 36 (6,87 %) son agropecuarias (sólo se han incluido las vigentes con balance actualizado).

Tabla N° 1: Cantidad de cooperativas en Río Negro y en la República Argentina.

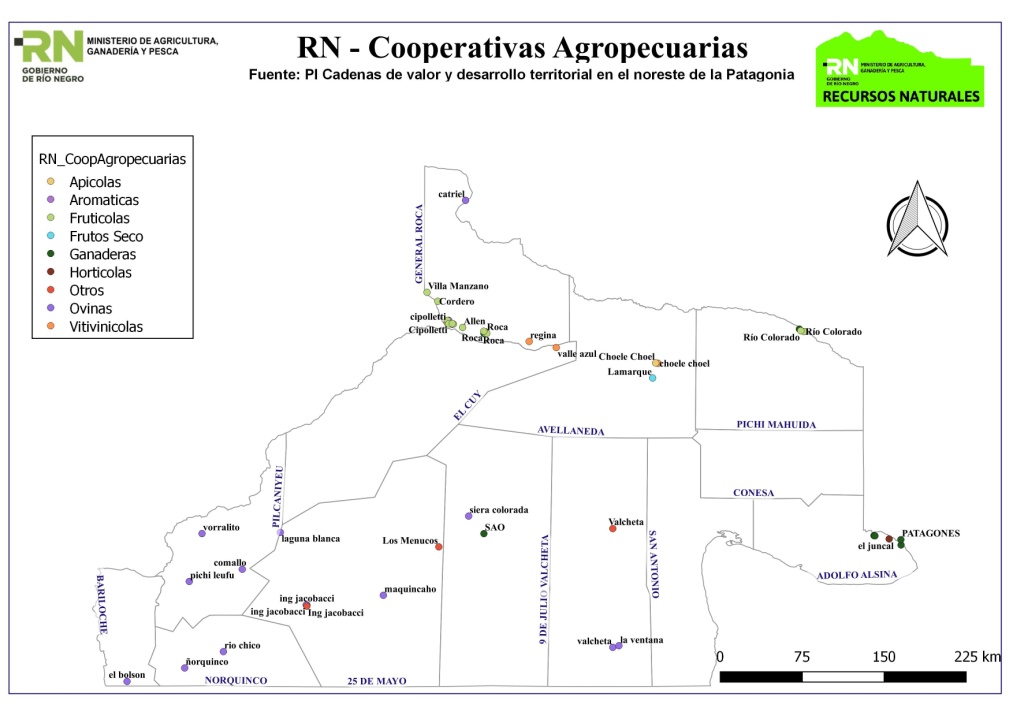
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Cooperativas | Cooperativas agropecuarias |
| República Argentina | 23.655 | 1.342 |
| Río Negro | 524 | 36 |

Fuente: INAES – Dirección de Cooperativas y Mutualidades de Río Negro.

Según la distribución geográfica, la mayor cantidad de cooperativas agropecuarias se encuentra en el Departamento General Roca, lugar donde existe el mayor número de productores frutícolas de la provincia. Luego, la distribución es pareja en el resto de los departamentos de acuerdo con lo que se observa en el Mapa N° 1. En el mapa no se ve nada, mejorarlo.

Mapa Nº 1: Cooperativas relacionadas con el sector agropecuario

Provincia de Río Negro

****

Fuente: Elaboración MAGYP con datos propios

**Cadena de valor ovina y caprina**

El sector primario de la cadena de valor ovina y caprina está conformado por pequeños productores ubicados en la Región Sur de la Provincia de Río Negro. Sus principales productos, la lana y el pelo de cabra (Mohair), se destinan en su mayor parte a la exportación mientras que la carne es utilizada para el autoconsumo y los excedentes se comercializan en mercados regionales.

La función primordial de la mayoría de las cooperativas en esta cadena es coordinar el acopio, clasificación y venta de la lana, mohair y carne. Además, cumplen con otras funciones de suma importancia como otorgar créditos a los productores asociadosa partir de fondos que aporta el Estado Nacional y Provincial y comprar insumos para la producción y mercaderías para el consumo.

Algunas cooperativas realizan actividades innovadoras entre las que se destaca la promoción de la avicultura y la puesta en marcha y funcionamiento de un galpón de empaque de huevos de la Cooperativa Agrícola Ganadera de Pichi Cullín, la disponibilidad de un equipo de esquila, la introducción de la raza Duni Merino y la instalación de una mini hilandería que permite el procesado de lana y pelo en la cooperativa Peñi Mapuche. Las cooperativas La Amistad y Nueva Río Chico, ubicadas en cercanías de áreas de riego disponen de equipos para la preparación y laboreo del suelo. La Cooperativa Ganadera Indígena lidera la promoción del manejo holístico de los establecimientos ganaderos, establece acuerdos para la comercialización de carne y fomenta entre sus productores la instalación de bombas solares para obtener agua en el contexto de un convenio con otras cooperativas como la de Agua y Otros Servicios Públicos de Ing. Jacobacci y la Cooperativa de Trabajo Surgente.

La Cooperativa Ganadera Indígena tiene un convenio con una cooperativa de trabajo ubicada en la localidad de J. J. Gómez que gerencia el frigorífico FRICADER. **“Nosotros faenamos en su frigorífico y juntos comercializamos la producción, aprovechando el equipamiento de frio y transporte que disponen”** señala Edgardo Mardones, presidente de la Cooperativa Ganadera Indígena, garantizando las condiciones de inocuidad. Luego agrega, que resultan de importancia los convenios para realizar ventas comunitarias en los Municipios de Allen y de Cinco Saltos. Desde hace unos años, los pequeños productores venden sus corderos y chivito en distintas regiones de la provincia. Este año la comercialización de carne en conjunto se realizó en Bariloche, Gral. Roca, Allen, Cinco Saltos, Las Grutas, Playas Doradas, Valcheta y Patagones, con excelentes resultados.

Las cooperativas en esta actividad son las siguientes: Ganadera Indígena Ltda. (Ing. Jacobacci), Agrícola Ganadera Amulein Com (Comallo), Agropecuaria y Consumo Peumayen (Pichi Leufu), Agrícola Ganadera Kiñe Ain Kazan (El Chaiful), Agrícola Ganadera Esperanza Rural (Sierra Colorada), Agrícola Ganadera Pichi Cullín (Corralito), Agrícola Ganadera Peñi Mapuche (Ñorquinco), Agropecuaria La Amistad Ltda. (Valcheta), Ganadera Esperanza Rural (Laguna Blanca), Agrícola Ganadera Calihui (Ing. Jacobacci), Agrícola Ganadera Nuevo Río (Río Chico), Agrícola Ganadera "La Ventana" (Arroyo Ventana), Álamos de Valle Verde (Catriel) y La Mosqueta (El Bolsón). Finalmente existe un grupo pre cooperativo en la localidad de Maquinchao.

**Venta conjunta de lana, pelo de cabra y corderos**

Una de las acciones realizadas por las cooperativas y otras organizaciones (asociaciones, sociedades rurales, etc.) es la venta conjunta de la producción. Según Gaetano mencionado por Rogel (2019), **durante la zafra lanera 2018/2019 los pequeños productores organizados lograron un volumen de venta de 220.878 kilos netos de lana sucia a través de cuatro licitaciones realizadas entre noviembre del 2018 y febrero del 2019. Dicha comercialización involucró a 12 organizaciones que representan casi 400 familias de pequeños productores de Río Negro, quienes vendieron su lana a un precio promedio inédito de u$S/kg 7,60, lo que significó un ingreso de u$S 1.678.399 ($ 62.436.437)**. Estas ventas en conjunto se realizan desde el año 2002, logrando un precio mayor a los percibidos en el mercado local y el que registró el sistema orientativo de precios del PROLANA[[3]](#footnote-3). La calidad lograda varió entre 18 a 20 micrones de finura y un rendimiento de 54 a 61%.

Una de las conclusiones del informe es que las ventas asociadas dieron muy buenos resultados y que se consiguieron precios superiores a los obtenidos en las ventas individuales. A modo de ejemplo, la venta de pelo de cabra Mohair alcanzó una diferencia de 260 % con respecto a las ventas individuales y las de la lana entre un 36 y un 56 %.

Según explicó el jefe de la Agencia de Extensión Rural del INTA Ing. Jacobacci, el Ing. Andrés Gaetano, ***“la concentración de lana de pequeños productores en el contexto de una organización permite obtener escala comercial y vender en el mercado formal directamente a las empresas que procesan lana en Argentina, concentradas en su mayoría en el polo lanero de Trelew en la provincia de Chubut, evitando intermediarios tradicionales como el mercachifle y el centro de acopio local”.***

**Cadena de la ganadería bovina**

Según el Anuario SENASA del 2017 existen 597.502 cabezas de ganado y 2.721 establecimientos dedicados a la producción pecuaria en la Provincia de Río Negro. La presencia de las cooperativas es importante porque intervienen a lo largo de la cadena de valor desde los servicios para la producción hasta la comercialización del ganado. La ganadería bovina se concentra principalmente en los departamentos Adolfo Alsina, Conesa, Pichi Mahuida y Avellaneda.

Las posibilidades productivas de la Patagonia Norte cambiaron favorablemente en esta cadena cuando el 1° de marzo de 2013 se publicó la Resolución N° 32.591 en el Boletín Oficial de la Nación mediante la cual se incorporó a la, hasta entonces Zona Patagónica Norte A, como área libre de fiebre aftosa; lo que trajo como consecuencia la prohibición de ingresar carne con hueso y animales en pie para la faena en la región Patagónica (Miñon *et al,*2016).

Existen dos cooperativas integradas por productores ganaderos, si bien una de ellas se encuentra ubicada en la localidad de Carmen de Patagones, provincia de Buenos Aires desarrolla parte de su labor en Río Negro, la otra se localiza en Río Colorado, departamento Pichi Mahuida, en Río Negro.

**Cooperativa Ganadera de Rio Negro y La Pampa Ltda.**

Con una gran mayoría de asociados rionegrinos, la cooperativa cuenta con tres secciones, una de venta de hacienda y lanas, otra de seguros y servicios de salud y una tercera de provisión de materiales rurales cuyo fin es ofrecer a los asociados insumos a bajo costo. Durante el 2017 se vendieron 9.730 vacunos por un monto de $76.000.000. La entidad comercializa hacienda que pertenece en un 80% a asociados y un 20% a no asociados. El número total de asociados es de 62.

**Cooperativa Agrícola Ganadera de Viedma y Patagones.**

Fundada en el 1947 la entidad cuenta con una sección dedicada a la hacienda (remates feria, consignación y actividad agropecuaria), otra sección a la agronomía (asesoramiento e insumos), una de servicios sociales (seguros generales, medicina prepaga, turismo), consumo (supermercado y centro de distribución) y otra de cereales (combustible, insumos, forrajes, planta de silos). La entidad cuenta con cerca de 350 asociados en la comarca Viedma-Patagones.

El productor asociado Ing. Agr. Miguel Silva enumera los principales servicios de la cooperativa: 1) comercialización de la producción agropecuaria (carne, lana y cereal); 2) disponibilidad de insumos (agroquímicos, semillas, combustibles , suplementos forrajeros, bolsas, etc.); 3) servicios de cobertura de seguro y de salud por otras cooperativas (La Segunda, ACA Salud); 4) al estar integrada y ser copropietaria del frigorífico FRIDEVI, adquiere todas las categorías de animales y 5) brinda servicio de hotelería o capitalización de animales en un feed lot de la cooperativa.

Agrega que las principales ventajas para el productor radican en: 1) Anticipos financieros contra compromiso de entrega de producción (animales, granos) a tasas menores a las bancarias; 2) Seguridad en el cobro de la producción vendida y 3) posibilidad de compras colectivas con mejores precios.

**FRIDEVI SA**

Este frigorífico está actualmente conformado por dos únicos accionistas: la Asociación de Cooperativas Argentinas (A.C.A.) y la Cooperativa Agrícola Ganadera de Patagones y Viedma Ltda. En el primer caso se trata de una de las cooperativas de mayor volumen de actividad comercial en el mercado agropecuario nacional e internacional y la segunda, se trata de una entidad fuertemente afianzada en la zona en la actividad comercial agropecuaria y de consumo local. Se encuentra ubicado en Viedma en el departamento Adolfo Alsina, y cuenta con una capacidad operativa de faena 8.000 vacunos y 2.000 cerdos mensuales. Es una de las principales empresas privadas de Viedma por la cantidad de empleados ya que trabajan en ella aproximadamente 300 personas.

Por otro lado, se destacan una serie de cooperativas, si bien no integradas por productores, están dedicadas al procesamiento de la producción y forman parte de la cadena de valor. Son las siguientes:

* **Cooperativa de trabajo J. J. Gómez Ltda.**

Es una cooperativa de trabajo que surge como consecuencia de la quiebra de la empresa FRICADER Patagonia S.A que nació en los años 50 del siglo XX y se encuentra ubicada en la localidad Juan José Gómez, ubicada a 6 kilómetros de General Roca, en el departamento Roca. Por su ubicación estratégica resulta de fácil acceso para los ganaderos y crianceros de la Patagonia Norte. La planta realiza faena de vacunos, ovinos y porcinos y cuenta con cerca de 100 trabajadores vinculados en forma directa con la cooperativa. La capacidad de faena es de 1.000 animales por mes distribuidos en 600 vacunos, 200 cerdos y 200 corderos.

* **Cooperativa de trabajo Faenadores de San Antonio Oeste Ltda.**

Está ubicado en la localidad de San Antonio Oeste, se trata de un matadero de pequeña escala con capacidad de 230 vacunos mensuales y 500 ovinos. Reciben animales de productores de los departamentos Adolfo Alsina, San Antonio, Conesa, Valcheta y Avellaneda. Sus principales funciones son la de prestar el servicio de faena y de reparto en carnicerías locales utilizando camiones con cámara de frio. Generalmente son carniceros que tienen campo y llevan su ganado a faenar haciéndose cargo del transporte.

A continuación, se detalla la incidencia del sector cooperativas en la faena de bovinos en la Provincia de Rio Negro.

Tabla Nº 2: Importancia relativa de la faena de bovinos en la Provincia de Río Negro, año 2018.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Cooperativa | Volumen (tn) | Importancia relativa |
| FRIDEVI S.A.F.I.C. | 60.186 | 38,68% |
| Matadero Municipal de Luis Beltrán S.E. | 46.972 | 30,19% |
| Cooperativa de Trabajo Frigorífico J.J. Gómez Ltda. | 37.319 | 23,98% |
| Jesús Arroyo SACIA | 5.741 | 3,69% |
| AntuMalal SRL | 3.147 | 2,02% |
| Cooperativa de Trabajo Los Faenadores Ltda. | 2.122 | 1,36% |
| Frigorífico U CA CO SRL | 133 | 0,09% |
| Carnes Rionegrinas SRL | 21 | 0,01% |
| Total | 155.600 | 100% |

Fuente: Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario (Secretaria de Agroindustria).

En función del cuadro anterior se desprende que la faena registrada en Rio Negro corresponde, en un 64% a cooperativas, 30% a mataderos municipales y 6% a empresas privadas.

* **Cooperativa agropecuaria San Javier Ltda**

Se conformó inicialmente en el año 1982 para la producción de alimentos balanceados que era el insumo crítico para la producción de animales de granja. La planta funcionó por un breve tiempo con una capacidad de producción 200.000 kilos por mes. Actualmente el servicio de mayor importancia que presta es el funcionamiento de un parque de maquinarias para laboreo de los suelos. También poseen galpones para acopio, clasificación y venta de lana . Finalmente cuentan con enfardadoras y arrolladoras para desarrollar el plan alfalfa que finalmente comercializan en la zona y en la región sur de la provincia. La institución se encuentra vinculada a organismos públicos y privados para ser receptores de proyectos agropecuarios. Se encuentra ubicada en la localidad de San Javier en el valle Inferior del río Negro.

**Cadena Porcina**

**Cooperativa de Provisión y comercialización para productores porcinos del Valle Inferior Ltda. PORCUS**

Se inició formalmente con un grupo de 30 productores del Valle Inferior en el año 2013. Sus objetivos son mejorar aspectos técnicos de la infraestructura, genética, sanidad, y manejo de los animales, fabricación propia del alimento, regularizar la faena y dar respuesta a la falta de canales de comercialización. En este último sentido la intención era superar un cuello de botella de los productores del valle Inferior que es la comercialización ya que en forma individual no disponían de suficiente volumen para atender la demanda local. A su vez cuenta con equipamiento para la preparación de alimento balanceado, balanza, máquina para cocer bolsas, acoplados cerealeros, cámara de frio y una paridera para 10 madres.

La entidad planificó la faena en un pequeño frigorífico y que se inauguró en diciembre del 2017. Este frigorífico fue creado por el IDEVI como un organismo desconcentrado que se denomina Sala de Faena del Valle Inferior (SAFAVI) con capacidad de faena para 30 capones por día ubicado en San Javier. El mismo es habilitado para especies menores (caprinos, ovinos, porcinos y aves) las cuales se pueden comercializar en ferias municipales y carnicerías de las localidades del partido Adolfo Alsina.

Este proyecto fue una demanda del sector de muchos años para completar la cadena productiva a nivel regional. Anteriormente los animales se trasladaban al frigorífico J. J. Gómez afrontando elevados costos de envío y transporte.

**Cadena frutícola**

El complejo frutícola de Río Negro comprende la producción de una gran variedad de frutos entre las que se destacan la manzana y la pera. Este se encuentra compuesto por la producción primaria propiamente dicha, el empaque y la conservación en frío para su consumo en fresco, y la industrialización de la fruta de menor calidad para la elaboración de jugos y, en menor medida, de sidras, fruta deshidratada y en conserva.

La producción está concentrada en la región del Alto Valle y Valle Medio siendo la principal actividad de la región, donde tiene una larga tradición y contribuye significativamente a la generación de valor agregado, con alta demanda de mano de obra.

El volumen total de manzanas y peras en la campaña 2017 fue de 1.060.000 tn[[4]](#footnote-4). De ese total, 325.000 tn se destinaron a la exportación, 350.000 tn al mercado interno y 340.000 a la industria sumando 1.015.000 tn de fruta procesada en el valle. Se contabilizaban 1.783 productores para una superficie de 34.822 hectáreas considerando fruta de pepita y carozo[[5]](#footnote-5).

El mercado internacional constituye un destino importante de la producción, sobre todo la de pera. El empaque para la exportación de fruta en fresco forma el núcleo organizador de la cadena, así como de actividades industriales y de servicios conexas que se desarrollan en torno a la misma.

La estructura productiva primaria es heterogénea, aunque la concentración en el empaque, la industria y la comercialización es alta. Las primeras 10 firmas exportadoras centralizan cerca del 70% de las ventas de fruta fresca.

**Las cooperativas frutícolas**

Las cooperativas frutícolas totalizan 14 y son las siguientes:

|  |  |
| --- | --- |
| Localidad | Denominación |
| Río Colorado | -Cooperativa de Productores Ltda. de Río Colorado  -Coop. de Comercialización y Transformación de Colonia Julia y Echarren Ltda. |
| General Roca | -Primera Cooperativa Frutícola de General Roca Ltda.  -Productores Patagónicos Cooperativa Ganadera, Frutícola de Producción y Comercialización Ltda.  -Coop. Agropecuaria y de Consumo Los Pioneros Ltda. |
| Cipolletti | -Coop. Agrícola, Frutícola y Consumo La Colmena Ltda.  CooperativaFruticultores Asociados de Cipolletti Ltda. (FAdeC)  -Coop. Frutícola Productores Unidos La Chacra Ltda |
| Allen | -Coop. de Producción Frutícola y Consumo La Cruz del Sur Ltda., |
| Fernández Oro | -Coop. Frutícola de Transformación y Comercialización FrutioroLtda  -Coop. Frutihorticola Productores de Oro Ltda. |
| C. Cordero | -Coop. Fruti hortícola y Forestal NorpatagónicaLtda |
| Villa Manzano | Coop. Fruti hortícola Campo Grande de Rio Negro Ltda |
| Villa Regina | Coop. de Provisión, Transformación, Industrialización, Consumo y Comercialización Agropecuaria "Los del Sur" Ltda. |

Fuente: Dirección de Cooperativas y Mutualidades Río Negro.

Las principales actividades que demanda el proceso de comercialización son las relacionadas con el empaque, conservación y/o comercialización de producción propia y de terceros y la provisión de insumos y artículos de consumo, para el hogar y/o bienes de capital.

La primera es la función primordial y originaria que cumplen estas firmas para con sus asociados, que es la de concentrar la producción de estos a los efectos de incrementar la escala y, consecuentemente, reducir costos o de ganar poder de negociación tanto en la compra de insumos como en la venta del producto final.

En términos del volumen de ingresos generados, se destaca la Primera Cooperativa Frutícola de General Roca Ltda. con un valor que superó los $156 millones durante el 2017 y la Cooperativa de Comercialización y Transformación de Colonia Juliá y Echarren Ltda. con un monto mayor a los $60 millones para el mismo año.

La Cooperativa Primera Frutícola ha cumplido 81 años desde su creación en el año 1938 y su sustentabilidad radica en tres pilares transparencia, modernización en lo productivo, atención constante de lo que requieren los mercados y respeto por los actores (productores, trabajadores y directivos)[[6]](#footnote-6). Jorge Thefs, gerente de Productores Integrados Argentinos menciona **“*Primera Cooperativa ha roto un montón de paradigmas. El primero es que al cumplir ochenta años indica que el modelo de gestión cooperativo es viable. El segundo es el que dice que el pequeño productor no puede vivir de la actividad”.***

Las cooperativas frutícolas agrupan un importante porcentaje de los productores en esta actividad. De acuerdo con los datos del 2017, aproximadamente el 32% de los mismos pertenecía, al menos, a una entidad cooperativa. En este sentido se destaca la Coop. de Comercialización y Transformación de Colonia Juliá y Echarren que agrupa 309 asociados, el 17,3 % del total de fruticultores.

**Cadena vitivinícola**

Río Negro fue una provincia pionera en la producción de vinos y sus bodegas han tenido presencia permanente en la industria vitivinícola del país. A diferencia de lo que ocurría a mediados del siglo pasado cuando la provincia tuvo alrededor de 300 bodegas y una superficie implantada cercana a las 18.000 ha[[7]](#footnote-7) con producción de vinos de mesa, en la actualidad el área implantada es mucho menor, y se elaboran mayoritariamente vinos de alta calidad con reconocimiento internacional.

La superficie con vid alcanzó en 2017 las 1.659 ha, entre uvas de mesa y para vinificar, distribuidas en 265 unidades productivas o viñedos[[8]](#footnote-8) dedicadas total o parcialmente a la actividad. La mayoría de estas se ubican en el Alto valle del río Negro[[9]](#footnote-9) donde se encuentran las bodegas más australes del país.

De acuerdo el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) para el 2017 el sector vitivinícola de rionegrino se compone actualmente de 24 bodegas que elaboraron 33.149 hl y comercializaron durante ese año un total de 24.930 hl. El 23,2% de este último volumen se destinó a exportación y el restante 76,8% a mercado interno.

Aunque se entiende como cooperativa vitivinícola aquella dedicada a la producción de vino o alguno de sus subproductos como mostos, en este análisis se consideró también aquellas firmas que producen sidra o caldo de sidra.

En los registros de la Dirección de Cooperativas y Mutuales de Río Negro figuran documentos de al menos 11 cooperativas dedicadas a la producción de algunos de los productos nombrados anteriormente, aunque en la actualidad solo se encuentran con la documentación actualizada cuatro de ellas. Las mismas son La Reginense Cooperativa Vitivinícola, Frutícola y Hortícola Cnia. Regina Ltda. (Villa Regina), Coop. Agrícola Colonia Choele Choel Ltda. (Choele Choel) actualmente intervenida y sin funcionamiento concreto, la Cooperativa Sidrera La Delicia de Producción y Consumo Ltda y la Cooperativa Agropecauria Valle Azul Ltda.

Se observa que el sector cooperativo ha perdido la relevancia histórica que tuvo en la vitivinicultura a tal punto que de las pocas entidades que aún permanecen activas, las más importantes en términos de cantidad de asociados e ingresos están dedicadas a la producción de sidra o caldo de sidra. En este sentido, La Reginense y La Delicia, se destacan como dos empresas con reconocidas marcas de producto en el mercado como La Reginense para la primera y Flor de Manzano para la segunda.

Pese a esta pérdida de importancia relativa, las entidades cooperativas conservan importantes funciones para el beneficio de sus asociados entre las que se destaca el funcionamiento de bodegas para vinificar la uva de sus asociados, la obtención de mostos y jugos, coordinar la venta en los mercados nacionales e internacionales y elaborar sidra. Una actividad que se destaca es la compra conjunta de insumos y la asistencia técnica.

Como se podrá observar la participación de las cooperativas vitivinícolas y sidreras en el sector es muy amplia por la gran cantidad de funciones que cumplen pese a que han perdido relevancia en términos absolutos.

**Cadenas de valor hortícola**

La horticultura es la segunda actividad agrícola en importancia en la Provincia de Río Negro. Según el Plan Sectorial Hortícola, la superficie dedicadas a este tipo de actividad alcanza 8.000 ha. El cultivo más importante es la cebolla cuya producción se destina principalmente al mercado internacional siendo uno de los principales compradores la República Federativa de Brasil. En segundo lugar, el tomate industria figura con una superficie destacada, aunque con tendencia descendente. Finalmente, el trípode de cultivos principales lo integran las hortalizas varias, de gran importancia en los mercados locales y regionales, aunque con una importante estacionalidad.

Si bien las estadísticas de la Dirección de Cooperativas y Mutualidad indican que existen cinco cooperativas pertenecientes al sector hortícola, sólo dos tienen un funcionamiento permanente y constante. Se trata de la Cooperativa de Provisión y Comercialización Agropecuaria, Apícola y Granjera Productores Orgánicos Patagónicos “COOPOP” ubicada en el Valle Inferior del río Negro y la Cooperativa 6 de agosto con sede en la localidad de Río Colorado.

La actividad más importante desarrollada por los asociados a la COOPOP es la horticultura diversificada, siendo la organización la que suministra recursos para producir y comercializar. La COOPOP está integrada por 21 productores, aunque tiene vinculación con otros 30, siendo reconocida en el medio como proveedora de productos frutihorticolas, manteniendo vínculos con diferentes instituciones públicas y privadas. Los actuales servicios son el financiamiento de la producción, el laboreo de suelos y la comercialización.

COOPOP canaliza los productos de los asociados y no asociados a supermercados de Viedma y Patagones, organizaciones de consumidores, gremios, mercados minoristas y ferias locales y regionales (Viedma, Las Grutas, San Antonio Oeste), Región Sur y Andina de Río Negro, aunque estos dos últimos casos en forma excepcional. También se realizan ventas a nivel mayorista en el Mercado Central de Neuquén, Clorinda en Formosa y Mercado Central de Buenos Aires. Se estima en aproximadamente 450.000 kg de frutas y verduras comercializadas de las cuales un 30% son aportadas por los productores locales.

La Cooperativa 6 de agosto ubicada en Río Colorado nació a la luz de un apoyo oficial para la construcción de invernáculos; actualmente no está funcionando como tal y sólo perdura el espíritu cooperativo en un grupo de aproximadamente 12-14 productores que cultivan un poco más de 100 hectáreas. El grupo realiza compra en conjunto de insumos y ventas de productos, especialmente destinados al sur del país. Los principales cultivos son papa, tomate, cebolla, zanahoria y verduras varias.

Existen dos cooperativas en General Conesa, la Cooperativa Hortícola La Unión Ltda. y Cooperativa Hortícola COOPCEL Ltda., pero actualmente no están funcionando como tal debido principalmente a la informalidad que caracteriza al sector.

**Cadena de valor apícola**

Dos cooperativas forman parte de esta cadena, por un lado, la Cooperativa de Apicultores del Comahue Ltda. ubicada en Fernández Oro y la Cooperativa de Agua Potable Ltda. de Luis Beltrán. La principal actividad de la primera Cooperativa es la extracción y fraccionado de miel, aglutina a 18 productores que disponen entre 800 y 900 colmenas, con una producción de 30.000 kg. En la temporada 2018/2019, extrajeron 22 tambores de 300 kilogramos. La cooperativa se ocupa de extraer la miel para venderla en forma fraccionada con marca propia y código de barra. Otras actividades son la compra conjunta de insumos, núcleos y la realización de cursos de capacitación, especialmente para aquellos que se inician. El productor Groswald menciona que ***“conforman la Cooperativa de trabajo Apicultores Pampeanos, una especie de cooperativa de segundo grado que les permite articular diversos negocios como por ejemplo la representación de un acaricida para el control del ácaro del género Varroa”***.

En el caso de la Cooperativa de Agua Potable Ltda., la actividad apícola es marginal ya que su rubro principal es el suministro de agua potable y cloacas en la localidad de Luis Beltrán. Las principales funciones que ofrece la cooperativa a los apicultores es la extracción de miel, la compra conjunta de insumos, la realización de charlas técnicas y organiza ventas conjuntas de miel. La Cooperativa cobra un 12% por la extracción de miel y un problema que afecta a su funcionamiento es la informalidad y falta de controles que caracteriza al sector.

**Cadena de valor de las aromáticas y de las hierbas medicinales**

**Cooperativa Agropecuaria y de Consumo Aromáticas Alto Valle**

Esta organización está compuesta por 12 productores que cultivan 5 ha aproximadamente. Al principio, año 2003, funcionaron como asociación civil sin fines de lucro y desde el año 2009 como cooperativa. La idea inicial era que funcionara como alternativa al monocultivo de peras y manzanas. En un principio comenzaron con orégano para luego cultivar romero, salvia, menta, perejil, provenzal, albahaca, estragón francés, menta melisa, cedrón, burrito y lavanda. Su función principal es procesar, fraccionar y comercializar hierbas aromáticas y medicinales. A su vez, se destila parte de la producción a aceites esenciales. La cooperativa, ubicada en Fernández Oro en el Departamento General Roca dispone de la infraestructura necesaria para secar, fracciona y destilar la producción. La Cooperativa promociona la actividad y promueve el consumo de estos productos, los productores reciben asistencia técnica. Los productores aportan el trabajo y la Cooperativa se encarga de vender los productos ya elaborados y fraccionados; luego los productores reciben el pago de la materia prima que surge del precio de venta menos los costos de producción. Las ventas se destinan al mercado regional y a determinados mercados en el resto del país como Alma Nativa y Palermo Bon Plan en la Ciudad de Buenos Aires, también a algunas cooperativas de consumo en Comodoro Rivadavia y por medio de los medios sociales a consumidores de todo el país. Han recibido apoyo estatal de INTA, Municipalidad de Cipolletti y Fernández Oro, de la Provincia de Río Negro y del gobierno nacional.

**Cadena de valor de los frutos secos**

La producción rionegrina de frutos secos (especialmente nueces, avellanas, almendras y pecan) se ubica en cuarto lugar a nivel país, con una incipiente presencia en los mercados externos, liderando la oferta nacional de avellanas.

Tabla N° 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Total | Nogal (Ha) | Avellanos (ha) | Almendros (ha) | Pecan (ha) |
| 1.928,31 | 1.217,27 | 516,81 | 145,43 | 48,8 |

Fuente: Relevamiento Nacional de Frutos Secos (MAGYP – UCAR – UN Cuyo)

La actividad se desarrolla en la mayoría de los valles irrigados, aunque se concentra principalmente en los valles Medio e Inferior del río Negro donde hay implantadas el 82% de la superficie. La producción total de los cuatro frutos se estima en 2.500 tn con cáscara. El 95% del cultivo de avellanas se concentra en el valle Inferior del río Negro. Se generan dos productos en la actividad primaria, los frutos con cáscara y sin cáscara. El destino de estos frutos secos es mayoritariamente el mercado interno y en menor volumen se exportan nueces y avellanas con cáscara. Las diferentes labores de post cosechan y acondicionamiento del producto se realizan en la región.

**La Cooperativa de Nogaleros de Valle Medio ubicada** en la localidad de Lamarquebrinda servicios de tamañado y clasificación (para exportación) y secado (despelonado, lavado y secado aunque las dos primeras esperan la habilitación municipal) . El servicio se cobra por kilo procesado, existiendo una tarifa diferencial para no socios. La cantidad de asociados era al año 2015 de 19. La cooperativa es previa a la existencia de la conformación del cluster de frutos secos en el marco del Plan de Mejora de la Competitividad ejecutado por el Estado Nacional y Provincial aunque su accionar fue potenciado al recibir un financiamiento para la adquisición de maquinaria apropiada (despelonadora, lavadora, secadora, tamañadora y clasificadora). El 2018 fue el primer año que brindaron estos servicios procesando 48 tn y en el año 2019, 250 tn de las cuales 96 tn de estas últimas se exportaron.

**Otras cooperativas**

Existen otras cooperativas ligadas a las áreas rurales como la dedicada a la producción de hongos desecados (Cooperativa Girpat---Lta. en General Roca), las artesanas como Gente de Sumuncura en Los Menucos y aquellas ligadas al turismo rural como la Cooperativa de Trabajo Valcheta Alem Ltda. y Cooperativa Ayufin Mapu Ltda. en Ingeniero Jacobacci.

**Conclusiones**

La actividad cooperativista resulta de gran importancia para los productores rionegrinos ya que se encuentra presente en la mayoría de las cadenas de valor agropecuarias si bien el movimiento no está masificado como cabría de esperar, y su permanencia es incierta, especialmente en algunas casos.

Su funcionamiento permite disminuir para los productores los costos en las diversas etapas del proceso de comercialización, especialmente en el acopio, procesamiento y conservación de los productos. A se vez, juegan un rol destacado al amortiguar los costos de transacción y aumentar la transparencia del sistema de precios y el cumplimiento de los contratos. En algunos casos, se comportan como actores claves al facilitar fondos a los pequeños productores, en la coordinación de la compra conjunta de insumos y mercaderías y en la gestión de asistencia técnica, evitando que el pequeño productor abone intereses extraordinarios o reciba un precio menor por su producción.

Sin duda, el modelo cooperativista resulta de gran importancia para los pequeños productores ya que les permite agregar valor a la producción primaria, aliviando problemas típicos como la falta de escala, los costos del financiamiento y la falta de transparencia en los mercados. Sin embargo, se deber revisar si ciertas causas como las condiciones macroeconómicas, la informalidad y los altos costos de administración han influenciado negativamente en el funcionamiento y/o crecimiento de estas.

**Bibliografía**

-Alvarado Ledesma, M. (2007); Agronegocios. Empresa y emprendimiento. 2da Edición Editorial El Ateneo. Buenos Aires.

-Coscia, A. (1978); “Comercialización de productos agropecuarios”. Primera Edición. Editorial Hemisferio Sur. Buenos Aires.

-Costa, O.L. (1998); “El cooperativismo en Río Negro. Un espacio para su historia”. Talleres Gráficos del Boletín Oficial de la Provincia de Río Negro. Viedma. Río Negro.

- García Rogel, D., (2019); “Venta histórica de lana de pequeños productores rionegrino”. Comunicado de Prensa. Estación Experimental INTA San Carlos de Bariloche

Kliksberg, B. (2000), “El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo”. En “Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo” Compiladores Kilksberg, B. y Tomassini, L. Fondo de Cultura Económica. México.

-Miñon, D., Bolla, D., Villegas Nigra, M., Zapata, R., Silva, M. y Viretto, P. (2016); “Los correales de engorde bovinos tras la modificación del estatus sanitario en la Patagonia Norte”. En “Tópicos de Políticas Públicas. Desarrollo Económico de la Provincia de Río Negro”. Compilador Tagliani, P..Primera Edición. Editorial Pablo Ricardo Tagliani. Viedma. Río Negro.

-Tagliani, P., Awe, M., Dirazar, N., Truchi, L. y Villegas Nigra, M. (2011); Producto Bruto Geográfico Provincia de Río Negro 2004-2008. Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Río Negro. Consejo Federal de Inversiones.

-Dirección de Estadísticas y Censos Provincia de Río Negro (2017); “Producto Geográfico Bruto a Precios Constantes 2014-2016 Resultados Anticipados – Provincia de Río Negro”. Universidad Nacional del Comahue, Dirección de Estadísticas y Censos Río Negro y Ministerio de Economía (Río Negro).

-Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (2018); Anuario Estadístico 2017. Centro Regional Patagonia Norte.

-Van den Heyman, D. (2006); “Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas. Mesa de Desarrollo Económico de la Plataforma RURALTER. Editor Plataforma RURALTER.

1. Región Sur de Río Negro: integrada por los departamentos Valcheta, 25 de Mayo, El Cuy, 9 de Julio, Ñorquinco y Pilcaniyeu. [↑](#footnote-ref-1)
2. No se incluyen las cooperativas de trabajo. [↑](#footnote-ref-2)
3. PROLANA es un Programa Nacional creado con el propósito de asistir al productor lanero de todo el país para el mejoramiento de la calidad de la lana, de su presentación y condiciones de venta. PROLANA brinda a los productores laneros una herramienta que les permite diferenciar la calidad de sus lanas, logrando así mejorar el posicionamiento de su producto en el mercado nacional e internacional. [↑](#footnote-ref-3)
4. Diario Río Negro, 19/09/2018 (<https://www.rionegro.com.ar/10-puntos-que-reflejan-la-crisis-fruticola-de-la-ultima-decada-BK5729311/>) en base a datos de USDA, SENASA, FUNBAPA y sector privado. Corresponden a valores para la provincia de Río Negro. [↑](#footnote-ref-4)
5. SENASA. Anuario Estadístico 2017. Centro Regional Patagonia Norte. [↑](#footnote-ref-5)
6. Diario Río Negro. 20 de septiembre de 2018. <https://www.rionegro.com.ar/orgullo-regional-la-primera-cooperativa-fruticola-cumplio-80-anos-en-roca-IC5730684/> [↑](#footnote-ref-6)
7. Nota en diario Río Negro (20/03/2016) sobre la base de información del Diagnóstico Territorial Vitivinícola de INTA. https://www.rionegro.com.ar/en-cuarenta-anos-desaparecio-el-90-de-las-bodegas-y-las-vides-de-rio-negro-HYRN\_8102487/ [↑](#footnote-ref-7)
8. INV, Informe Vitivinícola de la Región Sur de la Argentina, junio 2018. [↑](#footnote-ref-8)
9. Para ese año el 74,6% de la superficie se encontraba en el Departamento Gral. Roca. [↑](#footnote-ref-9)