

EL ROL DE LAS COOPERATIVAS EN LAS CADENAS AGROPECUARIAS DE VALOR EN LA PROVINCIA DE RÍO NEGRO¹

**Héctor M. Villegas Nigra²; Guillermo L. Jocano³; Daniel J. Miñón⁴;
Miriam López⁵**

INTRODUCCIÓN

La provincia de Río Negro tiene una economía diversificada, siendo sus principales actividades 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), la hortícola y la ganadera, y otras de menor importancia como la apícola y el turismo rural.

Río Negro tiene una superficie de 203.0130 km² y una población de 638.645 habitantes en 2010. La Provincia está organizada en 13 departamentos y su capital es la ciudad de Viedma. Los principales cultivos agrícolas (fruticultura, horticultura, vitivinicultura) se desarrollan en 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 Sur⁶ de la provincia se caracteriza por las actividades ovinas y caprinas.

¹ Este trabajo se presentó en XI Jornadas Interdisciplinarias y Agroindustriales, realizadas entre los días 29 y 30 de octubre de 2019, en la Universidad Nacional de Buenos Aires.

² Universidad Nacional del Comahue; Ministerio de Producción y Agroindustria. Correo electrónico: hectormariovillegas@gmail.com

³ Universidad Nacional del Comahue; Dirección Provincial de Cooperativas y Mutualidades.

⁴ Universidad Nacional del Comahue; Ministerio de Producción y Agroindustria.

⁵ Ente de la Región Sur.

⁶ Región Sur de Río Negro: integrada por los departamentos Valcheta, 25 de Mayo, El Cuy, 9 de Julio, Ñorquinco y Pilcaniyeu.

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Kliksberg (2000) menciona a distintas fuentes para caracterizar y definir el capital social. En la investigación de Putman (1994) se destaca que las diferencias observadas en dos regiones de Italia obedecen 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. Incluye confianza, normas de reciprocidad, actitudes y valores que ayudan a las personas a superar conflictos y competencia para crear relaciones de cooperación y ayuda mutua. Bass (1997) considera que el capital social es importante para estimular la solidaridad y superar las fallas del mercado mediante acciones colectivas y el uso comunitario de los recursos.

Las cadenas de valor son de suma importancia para el desarrollo de los territorios, ya que están integradas por un amplio conjunto de empresas y operadores que engloba la producción, distribución y 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 compuesto 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 requieren una serie de costos técnicos y costos de transacción.

Van den Heyman y Camacho (2006) afirman que es necesario conocer los actores y sus funciones, sus relaciones y conflictos, y destacar el grado de competitividad y equidad de cada cadena de valor.

La mayoría de las cadenas de distribución adoptan la forma de doble embudo, es decir, en ambas puntas de las cadenas existen un gran número de consumidores y de productores, mientras que las funciones de acopio, transporte, procesado y comercialización solo las realizan unas 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. La figura de la cooperativa aparece en el siglo XX, según Coscia (1976), como una sociedad comercial donde el productor conserva la

titularidad y el poder de decisión dentro de su explotación y la cooperativa toma aspectos externos a ella para generar valor en beneficio de este. Estas asociaciones buscan disminuir los costos de comercialización de los productores asociados, 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 no pueden 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 objetivo de este trabajo es describir el papel que desempeñan las cooperativas en las diferentes cadenas de valor agropecuarias que se encuentran en la Provincia de Río Negro.

METODOLOGÍA

Se realizó un relevamiento de la información primaria y secundaria, por lo que se entrevistó a responsables de las organizaciones cooperativas, productores y consultó a fuentes de datos del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), la Dirección Provincial de Cooperativas y Mutualidades y la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Río Negro. En lo que respecta a la información primaria, el relevamiento se centró en determinar las funciones fundamentales que cumplen las cooperativas y el nivel de participación de los productores asociados.

DESARROLLO

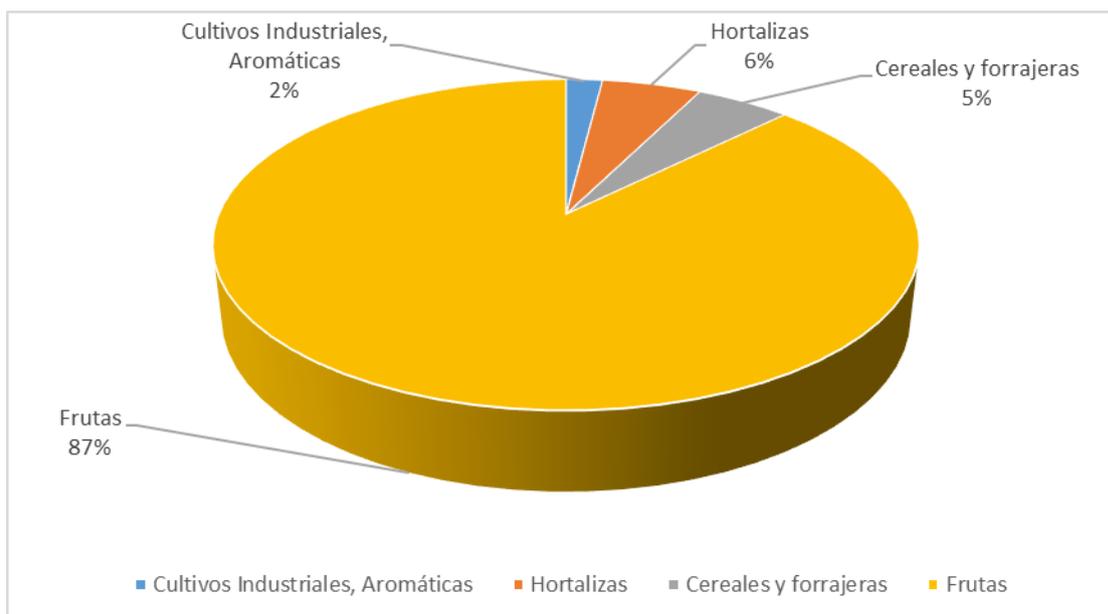
Las cadenas de valor

Según datos de la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Río Negro, el Producto Bruto Geográfico alcanzó en 2016 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 realizada por la Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (Tagliani et al., 2011).

En esta primera categoría, el 99,63% pertenece a Agricultura, Ganadería, Caza y Servicios Conexos, mientras que el resto corresponde a Silvicultura, Extracción de Madera y Servicios Conexos. De los ingresos 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.

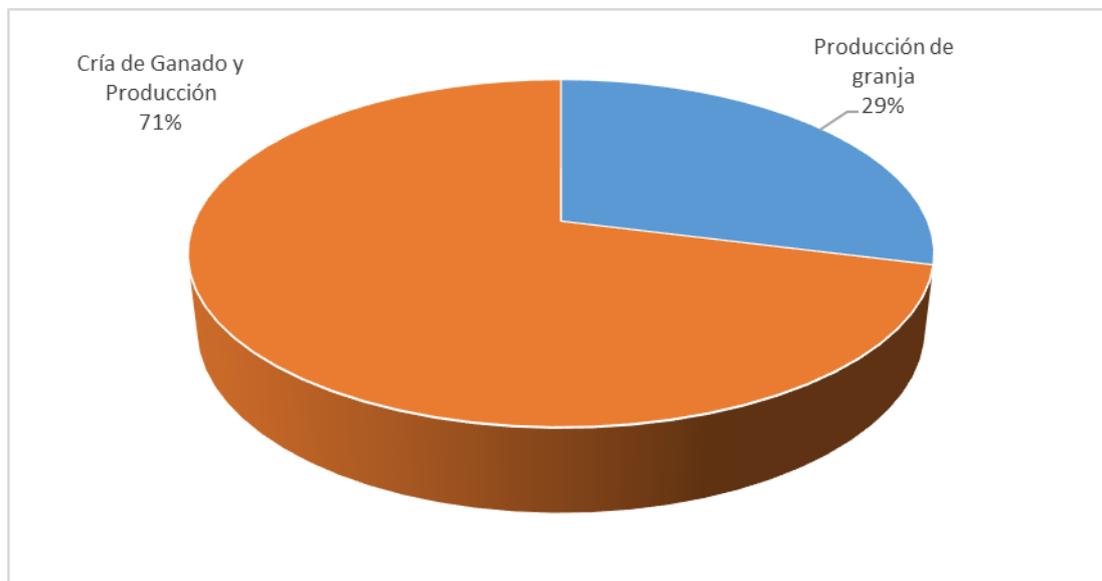
En las Ilustraciones 1 y 2 se aprecia la importancia relativa en función del grupo de cultivos en Cultivos Agrícolas o actividades en el caso de Cría de Animales.

Ilustración 1: Rama Cultivos Agrícolas. Importancia relativa



Fuente: Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Río Negro (2011)

Ilustración 2: Importancia relativa según Rama Cría de Animales



Fuente: Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (2011)

Las cooperativas en Río Negro

La constitución del cooperativismo en el sector agropecuario rionegrino se gestó paralelamente a la expansión y desarrollo de las cadenas de valor y comienza 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) indicó que el fenómeno del cooperativismo en la región Patagónica, especialmente en Río Negro, está relacionado con la inmigración. El primer contingente de inmigrantes llegó a la región del Alto Valle del río Negro en 1885, cuando el General Enrique Godoy trasladó las primeras ochenta familias de origen ruso, ingleses y franceses a la zona. En 1908 llegaron un segundo grupo de familias judías rusas, inglesas y españolas. A partir de 1889, los árabes se destacaron y se extendieron especialmente en la región sur de la provincia. Una gran cantidad 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 fue el punto de partida para el desarrollo de una serie de organizaciones (cooperativas, mutuales, colectividades, etc. La primera cooperativa se fundó en 1907, impulsada por el gobierno, que otorgaba entre los colonos la posibilidad de recibir lotes para trabajar siempre y cuando se asociaran para construir los canales y manejar el riego. De esta forma nace la Cooperativa de Irrigación

Limitada de General Roca. Un segundo antecedente similar asociado a la irrigación es la constitución de la Cooperativa de Irrigación de Choele Choel en 1908. En 1910 nace la Cooperativa del Este de la Colonia Roca, conocida como “*la Francesa*” o “*del Este*”.

Los productores se agruparon para formar cooperativas que se dediquen a la comercialización, a 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 1912. Otro caso interesante es la creación de la Reginense, Cooperativa Vitivinícola, Frutícola y Hortícola Colonia Cervantes Limitada, que aún perdura y que fue fundada en 1924 por inmigrantes italianos.

Algunos 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 sobresalen son las vinculadas a la actividad ovina y caprina. Estas se originan con el fin de mejorar la venta conjunta de productos, que hasta ese momento se hacía de forma individual. De esta manera, las cooperativas almacenaban la lana de los productores y luego la vendían en subastas. La primera cooperativa de la región sur de la Provincia de Río Negro nació en 1961, en Villa Llanquín, localidad cercana a San Carlos de Bariloche. Luego, en 1973, surgieron cooperativas en Ingeniero Jacobacci, Arroyo Los Berros, Sierra Colorada, Pichi Leufu Abajo y Río Chico, y en la década de ochenta del siglo XX, Maquinchao, Los Menucos, El Cuy, Arroyo Ventana, Valcheta, Ñorquinco y Arroyo Treneta.

Según el INAES, la cantidad de cooperativas en Argentina es de 23.655, de las cuales 1.342 son cooperativas agropecuarias [1] (un 5,67 %). La cantidad de cooperativas en Río Negro es de 524, de las cuales 36 (6,87 %) son agropecuarias (solo se han incluido las vigentes con balance actualizado)⁷ (Tabla 1).

⁷ No se incluyen las cooperativas de trabajo

Tabla 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.

La mayor cantidad de cooperativas agropecuarias se encuentra en el Departamento General Roca, donde hay más productores frutícolas de la provincia. Después, la distribución es pareja en todos los departamentos de la provincia de Río Negro.

Cadena de valor ovina y caprina

El sector primario de la cadena de valor ovino y caprino está compuesto 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 mayoría a la exportación, mientras que la carne se utiliza para el autoconsumo y los excedentes se comercializan en mercados regionales.

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

Algunas cooperativas llevan a cabo actividades innovadoras, como la promoción de la avicultura, 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, situadas en las proximidades de áreas de riego, disponen de equipamiento para la preparación y laboreo del suelo. La Cooperativa Ganadera Indígena se dedica a fomentar el 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 acuerdo con la Cooperativa de Trabajo Frigorífico J.J. Gómez, ubicada en el alto valle del río Negro. Edgardo Mardones, presidente de la Cooperativa Ganadera Indígena señala **“Nosotros faenamos en su frigorífico y juntos comercializamos la producción, aprovechando el equipamiento de frío y transporte que disponen, garantizando las condiciones de inocuidad”**. A continuación, señala, que resultan de suma importancia los convenios para llevar a cabo ventas comunitarias en los municipios de Allen y de Cinco Saltos. Desde hace algunos años, los pequeños productores venden sus corderos y chivos en distintas regiones de la provincia. Este año se comercializaron carnes en conjunto 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

La venta conjunta de la producción es una de las acciones llevadas a cabo por cooperativas y otras organizaciones (asociaciones, sociedades rurales, etc. De acuerdo con datos de 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 de 2018 y febrero de 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 USD/kg 7,60, lo que significó un ingreso de USD 1.678.399 (\$ 62.436.437). Estas ventas en conjunto se han realizado desde el año 2002, logrando un precio mayor a los que se vendían en el mercado local y al que registró el sistema orientativo de precios

del PROLANA.^{8[1]} . La calidad de los productos obtenidos varió entre 18 y 20 micrones de finura y un rendimiento de 54 a 61%.

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

Según explicó el Ing. Andrés Gaetano, jefe de la Agencia de Extensión Rural del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Ing. Jacobacci, *"la concentración de lana de pequeños productores en el contexto de una organización permite obtener una escala comercial y vender directamente a las empresas que procesan lana en Argentina, concentradas principalmente en el polo lanero de Trelew en la provincia de Argentina, evitando intermediarios tradicionales como el mercachifle y el centro de acopio local"*.

Cadena de valor de la ganadería bovina

De acuerdo con el Anuario del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) del 2017, existen 597.502 cabezas de ganado y 2.721 establecimientos dedicados a la producción bovina en la Provincia de Río Negro. La presencia de las cooperativas es importante porque intervienen en 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.º de marzo de 2013 se publicó la Resolución N.º 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 (Miñón et al.,2016).

Existen dos cooperativas que están formadas por productores ganaderos, aunque una de ellas se encuentra en Carmen de Patagones, provincia de Buenos Aires, y desarrolla parte

⁸ PROLANA es un Programa Nacional que tiene como objetivo asistir al productor lanero de todo el país para el mejoramiento de la calidad de la lana, su presentación y condiciones de venta. PROLANA brinda a los productores laneros una herramienta que les permite identificar la calidad de sus lanas, logrando así mejorar el posicionamiento de su producto en el mercado nacional e internacional.

de su labor en Río Negro, mientras que la otra se encuentra en Río Colorado, en el departamento Pichi Mahuida.

Cooperativa Ganadera de Río Negro y La Pampa Ltda.

Con una amplia 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 valor de \$76.000.000. La entidad comercializa la hacienda de los asociados en un 80% y la de los no asociados en un 20% El total de asociados es de 62.

Cooperativa Agrícola Ganadera de Viedma y Patagones.

La entidad fundada en 1947 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 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 del Valle Inferior (FRIDEVI), adquiere todas las categorías de animales y 5) brinda servicio de hotelería o capitalización de animales en un feed lot de la cooperativa. Las principales ventajas para los productores son: 1) El acceso a préstamos a tasas de interés menores a las bancarias; 2) La seguridad en el cobro de la producción vendida y 3) La posibilidad de hacer compras colectivas a mejores precios.

FRIDEVI SA

Este frigorífico está gestionado 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 con mayor volumen de actividad

comercial en el mercado agropecuario nacional e internacional, mientras que en la segunda, se trata de una entidad muy afianzada en la zona en la actividad comercial agropecuaria y de consumo local. Se encuentra en Viedma, en el departamento Adolfo Alsina, y tiene una capacidad operativa de faena, de 8.000 vacunos y 2.000 cerdos mensuales. Esta es una de las principales empresas privadas de Viedma debido a la cantidad de empleados, ya que trabajan aproximadamente 300 personas en ella.

Por otro lado, se destaca una serie de cooperativas, aunque no integradas por productores, que se dedican 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 tras la quiebra de la empresa FRICADER Patagonia S.A. que nació en los años 50 del siglo XX; 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 fácil de acceder a los ganaderos y crianceros de la Patagonia Norte. La planta realiza la faena de vacunos, ovinos y porcinos y cuenta con cerca de 100 trabajadores vinculados directamente con la cooperativa. La capacidad de trabajo es de 1.000 animales al mes distribuidos en 600 vacunos, 200 cerdos y 200 corderos.

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

Se encuentra en San Antonio Oeste, es un matadero pequeño con capacidad para faenar 230 vacunos y 500 ovinos al mes. Se reciben animales 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 frigoríficos. Por lo general, son carniceros que poseen campo y llevan su ganado a faenar, asumiendo el cargo del transporte.

A continuación, se presenta la incidencia del sector cooperativo en la faena de bovinos en la Provincia de Río Negro (Tabla 2)

Tabla 2: Importancia relativa de la faena de bovinos (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 (Secretaría de Agroindustria)

De acuerdo con la tabla anterior, la faena registrada en Río Negro corresponde, en un 64% a cooperativas, 30% a mataderos municipales y 6% a empresas privadas.

- **Cooperativa agropecuaria San Javier Ltda.**

Se constituyó inicialmente en 1982 para la producción de alimentos balanceados, que era el insumo crítico para la producción de animales de granja. La planta funcionó durante un breve tiempo con una capacidad de producción de 200.000 kilos por mes. Actualmente, uno de los principales servicios que presta es el laboreo de suelos, que se lleva a cabo, mediante el funcionamiento de un parque de maquinarias. Además, tienen galpones para acopio, clasificación y venta de lana. Por último, cuentan con enfardadoras y enrolladoras para la confección de fardos y rollos de alfalfa que comercializan en la zona y en la región sur de la provincia. Esta cooperativa está situada en San Javier, en el valle inferior del río Negro.

Cadena de valor porcina

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

Se inició de forma formal con un grupo de 30 productores del valle inferior del río Negro en 2013. Su objetivo es 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 sentido, la intención fue superar los problemas de comercialización que enfrentaban los productores del valle inferior del río Negro. También cuenta con equipamiento para preparar alimento balanceado, balanza, máquina para cocer bolsas, acoplados cerealeros, cámara de frío y una paridera para 10 madres.

La entidad solicitó la construcción de un pequeño frigorífico para la faena de sus animales, el cual finalmente se inauguró en diciembre de 2017. Este frigorífico fue creado por el Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI) como un organismo autónomo denominado Sala de Faena del Valle Inferior (SAFAVI) con capacidad de faena para 30 capones diarios, situado en la localidad de San Javier. La planta mencionada está destinada a 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 ha sido demandado por el sector durante muchos años para completar la cadena productiva en la región. Anteriormente, los animales se transportaban a la Cooperativa de trabajo J. J. Gómez Limitada, con elevados costos de envío y transporte.

Cadena de valor de la actividad frutícola

El complejo frutícola Río Negro produce una gran variedad de frutas, entre las que destacan la manzana y la pera. Este sector está 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 se concentra en la región del alto valle y valle medio del río Negro, 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 toneladas.⁹ De dicho total, 325.000 tn se destinaron a la exportación, 350.000 tn al mercado interno y 340.000 tn a la industria. Se contabilizaban 1.783 productores para una superficie de 34.822 hectáreas de fruta de pepita y carozo.¹⁰

El mercado internacional es un destino importante para la pera. El empaque para la exportación de fruta en fresco es el núcleo esencial de la cadena, así como de las actividades industriales y de los servicios conexos que se desarrollan en torno a ella.

La producción primaria es heterogénea, aunque la concentración en el empaque, la industria y la comercialización es alta. Las primeras diez firmas exportadoras concentran el 70 % de las ventas de fruta fresca.

Las cooperativas frutícolas

Las cooperativas frutícolas totalizan 14 y se pueden observar en la Tabla 3.

⁹ 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.

¹⁰ SENASA. Anuario Estadístico 2017. Centro Regional Patagonia Norte.

Tabla 3: Cooperativas frutícolas en la Provincia de Río Negro

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. Cooperativa Fruticultores 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 Frutiero Ltda. -Coop. Frutihortícola Productores de Oro Ltda.
C. Cordero	-Coop. Fruti hortícola y Forestal Norpatagónica Ltda.
Villa Manzano	Coop. Fruti hortícola Campo Grande de Río 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 relacionadas con el proceso de comercialización son las relacionadas con el empaque, conservación o comercialización de producción propia y de terceros y la provisión de insumos y artículos de consumo, para el hogar o bienes de capital.

La primera es la función primordial y originaria que cumplen estas firmas para con sus asociados, que es concentrar la producción de estos aprovechando economías de escala. De esta forma se logra reducir los costos de comercialización u obtener poder de negociación tanto en la compra de insumos como en la venta del producto final.

En términos de ingresos, la Cooperativa de Comercialización y Transformación de Colonia Juliá y Echarren Ltda. generó más de \$60 millones en 2017 y la Cooperativa Frutícola de General Roca Ltda. más de \$156 millones.

La Cooperativa Primera Frutícola cumple 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)¹¹. Jorge Thefs, gerente de Productores Integrados Argentinos, menciona que "la Cooperativa Primera rompió un montón de paradigmas. *El primer factor es que, al cumplir ochenta años, indica que el modelo de gestión cooperativa es factible, mientras que el segundo es el que señala que el pequeño productor no puede sobrevivir de la actividad*".

La gran mayoría de los productores de fruta se agrupan en cooperativas. Los datos del 2017 muestran que aproximadamente el 32 % de los mismos pertenecían, 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 de valor de la actividad vitivinícola

Río Negro fue una de las provincias pioneras en la producción de vinos, y sus bodegas han tenido una presencia permanente en la industria vitivinícola del país. A diferencia de lo que ocurría a mediados del siglo pasado, cuando la provincia tuvo aproximadamente 300 bodegas y una superficie cercana a las 18.000 ha con producción de vinos de mesa, en la actualidad el área implantada es mucho menor, y se elaboran principalmente vinos de alta calidad con reconocimiento internacional¹².

La superficie con vid alcanzó en 2017 las 1.659 ha, distribuidas en 265 unidades productivas o viñedos dedicados total o parcialmente a la actividad.^{13[2]} La mayoría de estas se sitúan en el alto valle del río Negro, donde se encuentran las bodegas más australes del país.^{14[3]}

¹² 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/

¹³ INV, Informe Vitivinícola de la Región Sur de la Argentina, junio 2018.

¹⁴ Para ese año el 74,6% de la superficie cultivada se encontraba en el Departamento Gral. Roca.

Según 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% del volumen restante se destinó a la exportación y el 76,8% restante al mercado nacional.

Aunque se considera cooperativa vitivinícola aquella que se dedica a la producción de vino o alguno de sus subproductos como mostos, en este análisis también se tomaron en cuenta 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 once cooperativas dedicadas a la producción de algunos de los productos nombrados anteriormente, aunque en la actualidad solo se encuentran con 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 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 Flor de Manzano se destacan como dos empresas con reconocidas marcas de producto en el mercado.

Pese a la pérdida de importancia relativa de las entidades cooperativas, conservan importantes funciones para el beneficio de sus asociados, entre las que destacan la vinificación de la uva de sus asociados, la obtención de mostos y jugos, la coordinación de la venta en los mercados nacionales e internacionales y la elaboración de sidra. Una actividad importante es la compra de insumos y la asistencia técnica.

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

Cadenas de valor de la actividad hortícola

En la Provincia de Río Negro, la horticultura es la segunda actividad agrícola de importancia. Según el Plan Sectorial Hortícola elaborado por el Ministerio de Producción y Agroindustria de Río Negro, la superficie dedicada a la horticultura alcanza las 8.000 hectáreas. La cebolla es el cultivo más destacado, cuyo cultivo se dedica principalmente

al mercado internacional, siendo uno de los principales compradores la República Federativa de Brasil. En segundo lugar, el tomate industria se caracteriza por una superficie destacada, aunque con una tendencia descendente. Por último, el trípode de cultivos principales lo integran las hortalizas varias, de gran importancia en los mercados locales y regionales, aunque con una fuerte estacionalidad.

Aunque las estadísticas de la Dirección de Cooperativas y Mutualidad indican que existen cinco cooperativas pertenecientes al sector hortícola, solo dos tienen un funcionamiento permanente y constante. La Cooperativa de Provisión y Comercialización Agropecuaria, Apícola y Granjera Productores Orgánicos Patagónicos "COOPOP" se encuentra ubicada en el Valle Inferior del Río Negro, y la Cooperativa 6 de agosto con sede en Río Colorado. La actividad más importante de la COOPOP es la horticultura diversificada, y la organización la que suministra recursos para producir y comercializar. La COOPOP está formada por 21 productores, pero tiene vínculos con otros 30. Se considera proveedora de productos frutihortícolas, manteniendo vínculos con diferentes instituciones públicas y privadas. Los servicios actuales 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, en 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. Se venden también en el Mercado Central de Neuquén, Clorinda en Formosa y Mercado Central de Buenos Aires. Se estima que se comercializarán aproximadamente 450.000 kg de frutas y verduras, de las cuales un 30% son aportados 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 funciona como tal y solo perdura el espíritu cooperativo en un grupo de aproximadamente 12-14 productores que cultivan un poco más de 100 hectáreas. El grupo realiza compras conjuntas de insumos y ventas de productos, especialmente destinados a la zona sur del país. Los principales cultivos son la papa, el tomate, la cebolla, la zanahoria y las verduras varias.

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

Cadena de valor de la actividad apícola

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

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

Cadena de valor de las aromáticas y de hierbas medicinales

Cooperativa Agropecuaria y de Consumo Aromáticas Alto Valle

Esta organización está compuesta por 12 productores que cultivan aproximadamente 5 ha. Al principio, en 2003, funcionaron como asociación civil sin fines de lucro y desde 2009 como cooperativa. La idea inicial era que funcionara como una opción al monocultivo de peras y manzanas. En un principio comenzaron con orégano para cultivar posteriormente romero, salvia, menta, perejil, provenzal, albahaca, estragón francés, menta melisa, cedrón, burrito y lavanda. Su principal función es procesar, fraccionar y comercializar hierbas aromáticas y medicinales. La producción se destila parcialmente y se elabora aceites esenciales. El departamento General Roca dispone de la infraestructura necesaria para secar, fraccionar y destilar la producción. La Cooperativa ayuda a los productores a comercializar sus productos y les ofrece asistencia técnica. 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, así como a algunas cooperativas de consumo en Comodoro Rivadavia y a los consumidores de todo el país. Han recibido el respaldo estatal de la 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 de frutos secos de la región rionegrina (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 4).

Tabla 4: Frutos secos. Superficie en la Provincia de Río Negro (2019)

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 principalmente en los valles irrigados, aunque se concentra principalmente en los valles Medio e Inferior del río Negro, donde hay implantadas el 82% de la superficie. Se estima que la producción total de los cuatro frutos es de 2.500 tn con cáscara. El 95% de las avellanas se producen en el valle Inferior del río Negro. Se generan dos productos en la actividad primaria, los frutos con cáscara y los frutos sin cáscara. Estos frutos secos se destinan principalmente al mercado interno y en menor proporción se exportan nueces y avellanas con cáscara. Los trabajos de postcosecha y acondicionamiento del producto se realizan en la región.

La Cooperativa de Nogaleros de Valle Medio, ubicada en la localidad de Lamarque brinda 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 diferenciada para los no socios. El número de asociados en 2015 era de 19. La cooperativa es previa a la existencia de la conformación del clúster 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 (despelsonadora, 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 en áreas rurales, como la dedicada a la producción de hongos desecados (Cooperativa Girpat Ltda. 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.

REFLEXIONES FINALES

La posibilidad de participar en una cooperativa resulta de gran importancia para los productores rionegrinos, porque el movimiento cooperativo se encuentra presente en la mayoría de las cadenas de valor agropecuarias, pero esta participación no es masificada, como cabría de esperar, y su permanencia es incierta.

El funcionamiento de este sistema permite a los productores disminuir los costos de comercialización, especialmente en el acopio, procesamiento y conservación de los productos. Asimismo, desempeñan un papel sobresaliente al amortiguar los costos de transacción y aumentar la transparencia del sistema de precios y el cumplimiento de los contratos. En algunas ocasiones, actúan como actores fundamentales para facilitar fondos a los pequeños productores, coordinando la compra conjunta de insumos y mercaderías y en la gestión de asistencia técnica, evitando que el pequeño productor pague intereses extraordinarios o reciba un precio menor por su producción.

Sin duda, el modelo cooperativo 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, es necesario revisar si ciertas causas como las condiciones macroeconómicas, la informalidad y los altos costos de administración han influido negativamente en el funcionamiento y/o crecimiento de estas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado Ledesma, M. (2007); Agronegocios. Empresa y emprendimiento. 2.^a 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 rionegrinos. 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 corrales 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. y Camacho, P. (2006); Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas. Mesa de Desarrollo Económico de la Plataforma RURALTER. Editora Plataforma RURALTER.