



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA**

**CARRERA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN DESARROLLO y GESTIÓN TERRITORIAL**

Tesis

**Tema: “Una Mirada a las Finanzas Post-Crisis de las Economías Regionales.
Análisis de un Sector Particular: Productores de Frutilla de la Región Coronda
en el Período 2003-2007.”**

Autor: Mg. Diego Di Toro

Director: Mg. Carlos Trentini

Febrero de 2021

(Versión presentada en Agosto de 2019 ajustada a las correcciones recibidas en Noviembre de 2020)

Declaración de Originalidad.

"Declaro que el material incluido en esta tesis es, a mi mejor saber y entender, original, producto de mi propio trabajo, salvo en la medida en que se identifiquen explícitamente las contribuciones de otros".

Declaración de Confidencialidad.

Dado que algunos de los entrevistados han solicitado que no se divulgue la información crítica de su declaración y se la vincule con su establecimiento, en el cuerpo principal del escrito, tanto establecimiento como entrevistado aparecerán con una referencia. Adjunto al encuadernado, y deberá ser retirado de la copia si la misma tendrá acceso público, se encontrará el complemento de dicha referencia que hace posible nominar los datos mencionados.

Dedicatoria.

A mi hijo Bruno, porque refuerza mi compromiso de querer dejar un mundo mejor para Él y el resto de su generación. Espero poder transmitirle mi devoción por la vida académica.

Agradecimiento.

Cuando ingresé por primera vez a esta facultad, hace algo más de 20 años, nunca pensé que llegaría hasta aquí. El mérito, el esfuerzo, el sacrificio han sido importantes, pero la suerte fue definitivamente "clave".

Agradezco la suerte, por conocer a las personas que me han tendido una mano y han sido verdaderos "hitos" marcando el camino para la concreción de este escrito: Carlos TRENTINI, Ezequiel ALVARADO, María Florencia SECRETO y Pablo MAC CLAY.



Índice General

Sumario.....6

Primera Parte – Introducción

Economías Regionales.....9

- Concepto y Atributos.....9
- Justificación del Tema Seleccionado.....11
- ¿Y, finalmente, por qué la Producción de Frutilla?.....13

Economías Regionales en Latinoamérica.....14

- Un Pantallazo por Nuestra Santafesina Realidad.....15
- Cadena de Valor de la Producción Frutillera.....18
- Concepto General de la Cadena de Valor.....18
- El Negocio de la Frutilla en Coronda.....20

Hipótesis.....29

Objetivos.....29

Metodología.....30

Marco Teórico.....33

- Política Públicas Foráneas.....36
- Organismos Públicos en la Argentina.....39
- Financiamiento de las ER en Argentina.....40

Estado del Arte.....42

- Fuentes de Financiamiento Público y Privado.....46

Segunda Parte - Desarrollo

| | |
|--|-----------|
| Situación Hallada..... | 50 |
| ● Bancos, Mutuales y Mercado. Relación con las Economías Regionales..... | 55 |
| ● Programas Estatales..... | 57 |
| ● Infraestructura, la Piedra Fundacional..... | 61 |
| ● Campus Coronda..... | 62 |
| ● Denominación de Origen Frutillas de Coronda..... | 63 |
| ● Asociación de Productores de Coronda y Zona..... | 64 |
| ● Agencia de Desarrollo del Departamento San Jerónimo (ADER)..... | 65 |
| ● Consejo Económico Fruti-hortícola – CEF..... | 65 |

Tercera Parte – Conclusión

| | |
|---|-----------|
| Conclusiones..... | 68 |
| ● La Brecha entre las Economías Regionales Corondinas y el Sist. Bcario..... | 68 |
| ● Un Territorio Rehén de la Economía..... | 69 |
| ● Mayor Compromiso del Estado hacia las Economías Regionales..... | 70 |
| ● Productividad, Territorio & Finanzas..... | 72 |
| ● Una Muestra de Identidad Local Poco Aprovechada..... | 73 |
| ● Las Comunidades y sus Bancos..... | 73 |
| ● Un Contraste entre Lo Previsto y Lo Realizado..... | 74 |
| Recomendaciones..... | 78 |
| Anexos..... | 80 |
| ● 1 - Acciones Previas a las Entrevistas..... | 81 |
| ● 2 - Guión de entrevista para Empresarios/Agentes de las ER..... | 82 |
| ● 3 - Guión para Entrevista con Docentes/Especialistas..... | 83 |
| ● 4 - Consejos Económicos Provinciales..... | 84 |
| ● 5 - Síntesis de los CVs y Principales Antecedentes de los Docentes y Profesional Entrevistados..... | 86 |
| ● 6 - La importancia de la Inversión en Fertilización..... | 88 |
| ● 7 - Benchmarking, Aprender de Nuestros Vecinos..... | 89 |
| ● 8 - Informe Ejecutivo sobre la Cadena de Frutillas (principales pasajes) | 90 |
| ● 9 - Mapa Económico de la Argentina Productiva..... | 92 |
| ● 10 - Noticias sobre el Problema en la Infraestructura Local..... | 93 |

- 11 - Noticias sobre Programa de Prevención del Trabajo Infantil.....94
- 12 - Fiesta de la Frutilla.....95
- 13 - Indicadores de Referencias de Época.....96

Bibliografía y Material de Consulta.....102

- Textos.....103
- Informes.....104
- Sitios Web.....105
- Profesionales Entrevistados.....105
- Agentes de las Economías Regionales Entrevistados.....105

Índice de Tablas, Imágenes & Gráficos.

Tablas

- 1 - Horas de Trabajo por Tipo de Cultivo.....13
- 2 - Producción (ton.), Rendimiento (kg x has) y Superficie Cultivada (has.) en Años Previos y Estimación para 2003.....17
- 3 – Evolución del Tipo de Cambio 2001 - 2007.....42
- 4 – Estratificación de los Productores en Base a Superficie.....50

Imágenes

- 1 – Variedad de Fruto Típico de la Zona bajo Estudio.....13
- 2 – Mapa de la Zona Bajo Estudio.....15
- 3 – Región 4 de la Provincia de Santa Fe16
- 4 – Cadena de Valor Estándar.....18
- 5 – Interacciones entre las Dimensiones de Análisis.....32
- 6 – Jerarquía de Planes.....34
- 7 – Noticias Locales (Regionales) sobre Las Crisis del Sector bajo Análisis..43
- 8 – Fuentes de Financiamiento de Pequeños Empresarios y Productores...45
- 9 – Noticias del Sector en Periódicos Locales.....61

Gráficos

- 1 - Horas de Trabajo por Tipo de Cultivo.....13

Sumario.

Se espera que este trabajo aporte un análisis sobre la sostenibilidad financiera de las Economías Regionales durante el período 2003-2007, el período posterior a la gran crisis que atravesó nuestro país en 2001/2.

Para tomar una unidad de análisis, se eligió a un segmento particular, el **Sector de la Producción de Frutillas de la Región Coronda, en la provincia de Santa Fe.**

El porqué de la selección de las Economías Regionales está fundado, entre otras razones, en que las economías regionales (ER, en adelante) reúnen características más que representativas del sector pyme, el de mayor capacidad de empleo de nuestro país.

La realidad de estos emprendimientos, su problemática actual, su enorme potencial y sus oportunidades de expansión fueron algunos de los temas que se consideraron al momento de la selección del tópico de esta tesis, si bien luego fue necesario ir poniendo cotas para hacer más concentrado y focalizado el análisis contando con información sectorizada y accesible para el autor.

Se expondrán las distintas alternativas financieras disponibles en el mercado en el lapso de tiempo definido y quedarán de manifiesto los motivos o razones que llevaron a la elección de una u otra por parte del empresariado para lograr la sostenibilidad financiera.

Dichos instrumentos financieros, se detallarán brevemente y se evaluarán, en algunos casos se considerarán las opiniones de distintos especialistas y demás figuras representativas en la materia, contemplando particularidades. Asimismo, serán exploradas aquellas opciones que no se encontraban encuadradas en los aspectos formales nombrados en el primer párrafo.

El marco teórico expondrá conceptos vinculados, soslayando aspectos positivos y negativos, como así también, situaciones de aplicación y la metodología para contemplar su desarrollo. Estado del arte, hipótesis, objetivos (general y específicos), metodología, marco teórico y análisis de situación completan el contenido junto además requisitos de forma, como conclusiones, recomendaciones, anexos y fuentes consultadas.

Abstract.

This thesis will represent an analysis on the sustainability of financing of Regional Economies during the period 2003-2007, the period after the great crisis that Argentina went through in 2001/2.

The analysis unit is a particular segment, **Strawberry Production sector, in the Coronda region, Santa Fe province, Argentina.**

The principal reason for the selection is based, among other reasons; on the regional economies (ER, from now on) have many representative characteristics of the SME sector.

The reality of these ventures, their current problems, their enormous potential and their opportunities for expansion were some of the issues that were considered at the time of the selection of the topic of this thesis, although later it was necessary to go putting limits to make more concentrated and focused the analysis counting on sectorized and accessible information for this author.

The different financial alternatives available in the market will be exposed in the defined period and the reasons or reasons that led to the choice of one or the other by the business sector will be revealed.

These financial instruments will be briefly detailed and evaluated, in some cases the opinions of different specialists and other representative figures in the matter will be considered, contemplating particularities.

In addition, options that were not framed in the formal aspects named in the first paragraph will be explored.

This thesis will consist of a detail of the problematic situation that this sector went through in the financial aspect and, as a prelude, will show why it was reached, in some cases, to a complex resolution situation.

The theoretical framework will expose related concepts, avoiding positive and negative aspects, as well as situations of application and the methodology to contemplate their development. State of the art, hypothesis, objectives (general and specifics), methodology, theoretical framework and situation analysis complete the content together with formal requirements, such as conclusions, recommendations, annexes and consulted sources.



Primera Parte

Introducción

Economías Regionales.

Concepto y Atributos.

Si bien “economías regionales” es una frase de uso común, no existe una definición única. En general, se utiliza para referirse a las producciones agrícolas y agroindustriales de las zonas extra-pampeanas.

Alejandro Rofman (1993), por ejemplo, identifica como “economías regionales” a aquellos sub-espacios del territorio argentino que se ubican por fuera de la Pampa Húmeda y que, por razones históricas, se integraron tardíamente al proceso de desarrollo capitalista importado a la Argentina en la segunda mitad del siglo pasado.

Raúl Robin¹, titular de Economías Regionales de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), explica que el término “economías regionales” nació para diferenciar a los pequeños productores a lo largo de todo el país que producen cultivos no tradicionales de aquellos que tienen grandes extensiones en las zonas pampeanas que generalmente producen soja, trigo o maíz.

El término Economías Regionales (ER), es un concepto usado para referirse a las economías agrarias y agroindustriales de nuestro país, con gran dispersión desde lo geográfico, con amplia variedad de características y particularidades de esas regiones, fundamentalmente desde lo climático. Logran adaptabilidad de diferentes cultivos y finalmente alcanzan producciones agroalimentarias de dichas cualidades propias en cada zona.

Iván Ordóñez², especialista en agronegocios, con un punto de vista basado en heterogeneidad y diferenciación, sostiene que utilizando este término se agrupan bajo la misma categoría a producciones completamente diferentes. Por ejemplo, el vino en la zona cuyana y la yerba mate en la zona litoral.

Según Ordoñez, no suelen tener factores en común, o no comparten estructuras financieras de costos, o formatos de comercialización, ni mercados de destino y a veces ni siquiera distancia a centros de consumo o procesamiento. Salvo la forma en la que se producen, de forma localizada, extensiva, y en su gran mayoría por pequeños y medianos productores.

¹Robin, R. (30 de octubre de 2015) *Economías Regionales*. <http://www.chequeado.com>

²Ordóñez, I (8 de junio de 2018). *Regionales*. <http://www.nodal.am>

Ahora bien, los problemas económicos a los que se enfrentan las Economías Regionales, sí son un punto en común. El principal punto es que estos actores del mercado no son formadores de precios. Su principal problemática está dada por un eje económico signado por aumentos de costos, generalmente focalizados en energía, pero también en insumos, logística y transporte.

Para Ariel García³, investigador del Centro de Estudios Urbanos y Rurales del Conicet, en Argentina el problema central radica en la distribución de la riqueza dentro del circuito productivo y no con la rentabilidad. Funda su postura en la baja incidencia de las acciones locales sobre los precios internacionales que, claramente, no modifican estos valores. García arguye que sí podrían hacerse algunas modificaciones en la relación que tienen los pequeños productores con la agroindustria y los comercializadores.

Argentina, no se aparta de la tendencia de los países que forman Latinoamérica, absorbe cerca del 80% de lo producido por las ER. Otra característica, en este mismo sentido, es que los productores de las ER son, en su mayoría, emprendimientos familiares, es decir, que hay una gran participación de la mano de obra familiar, muy relacionada con ámbitos del desarrollo rural, predominantemente en la producción de alimentos, según definiciones de la FAO.

Para el desarrollo de la actividad productiva, acceder a la tecnología, a los mercados y a la financiación, resultan factores claves de éxito. Es notable que cuando se accede a esas condiciones, existe una apertura tal que lleva inmediatamente a pensar en el comercio exterior, modificando el análisis de la etapa anterior y poniendo en relieve a la competitividad, el tipo de cambio y la apertura de mercados externos.

Para los que no logran acceder a estas condiciones, sólo queda el consumo del mercado interno y el acatamiento de las reglas “locales”, las que imponen los eslabones superiores de cada cadena de valor productiva.

³García, A (8 de junio de 2018).*Regionales*.[http: www.nodal.am](http://www.nodal.am)

Justificación del Tema Seleccionado.

Precedentemente, se estableció con el ejemplo de la vitivinicultura mendocina y la yerba mate misionera que, en una misma categoría, la producción de las ER, se reúnen realidades muy diferentes. Otro caso que aporta a esta muestra es el de las peras rionegrinas y la caña de azúcar en tucumano-jujeño-salteña. Realidades tan distintas que se agrupan sólo porque no forman parte de los cultivos de la zona pampeana, pero no porque estén relacionadas entre sí por sus estructuras de costos, metodologías de comercialización, mercados de destino, o siquiera, la distancia a centros de consumo (Senesi, 2015).

Retomando a Ordóñez, la “mayor brecha” del desarrollo entre las ER se explica en gran parte por problemas estructurales de competitividad, diferencias en la regulación estatal, y cadenas comerciales globales que no reparan en la relevancia de las unidades productivas locales.

María Silvia Ospital, habla en sus diversos trabajos y con estudios científicos sobre el surgimiento de economías sociales y sus realidades complejas y multifacéticas, en las que los emprendimientos de este tipo, no necesariamente terminan obteniendo un resultado exitoso. Por distintas circunstancias, se generan agrupamientos regionales basados en condiciones geo-ambientales que permiten desarrollar determinadas producciones. Estas regiones, generalmente son consideradas marginales y son una clara manifestación de la complejidad y heterogeneidad del mundo rural argentino, aunque no una exclusividad suya. (Ospital, et al 2016)

Continuando a Ospital, sostiene que, a pesar de las mencionadas dificultades, las ER argentinas llevaron adelante sus propios desarrollos, con diferentes articulaciones con la zona núcleo o central de producción, o con sub-regiones dinámicas, con lógicas de funcionamiento propias y en estrecha relación con otros países vecinos.

Corolario, la relevancia de las ER como sector productivo, tiene implicancias que no se limitan a lo económico, ya que tienen un alcance más importante e inquietante, porque también involucran aspectos como el social, el educativo, el habitacional, el

laboral y el político. La realidad de estas organizaciones productivas, su problemática actual, su enorme potencial y sus oportunidades de expansión fueron algunos de los temas que se consideraron al momento de la selección del tópico de esta tesis, si bien luego fue necesario ir poniendo cotas para hacer más concentrado y focalizado el análisis contando con información sectorizada y accesible para el autor.

En estos tiempos se vive en un mundo atravesado por la tecnología y la innovación, estas unidades productivas tienen una enorme oportunidad, según ven los especialistas. En este contexto, son justamente las ER las que tienen la posibilidad de ganar nuevos lugares, siempre y cuando tomen un curso de acción emprendedor e innovador.

Las ER tienen un fuerte impacto sobre el nivel de empleo y eso las hace muy importantes, sobre todo en los territorios menos industrializados, como el elegido para trabajar en este escrito. Es que, las Economías Regionales, se componen de unidades flexibles y dinámicas en un mercado donde las condiciones son cada vez más exigentes, fundamentalmente, desde el punto de vista financiero, uno de los ejes centrales de la coyuntura nacional por estos días.

Queda claro que uno de los focos en los que deben trabajar las ER es su agilidad para adaptarse, ya que tienen mucho campo para ganar. ¿Cómo lo pueden hacer? La respuesta parece obvia: con información, con capacitación, con acceso a un mejor capital social y humano, con la incorporación de asesores para combatir a uno de los problemas que enfrentan las ER en nuestro país, la competitividad degradada.

Las ER tienen, como micro-unidades productivas, todas las capacidades para ser competitivas, porque no tienen todo el bagaje burocrático de procesos y metodologías que las complican. Para eso, tienen que planificar, incorporar nuevas tecnologías y animarse a tomar importantes decisiones financieras que les brinden sostenibilidad.

Se espera que este escrito sea, aunque minúsculo, un aporte a la concientización y de inicio a estos cambios y adaptaciones.

¿Y, finalmente, por qué la Producción de Frutilla?

Además del interés personal, la proximidad geográfica y el acceso a la información, se elige por una importante cualidad diferenciadora: con pocas superficies cultivadas pasa a ser el motor principal de pequeñas economías locales o regionales.

Adicionalmente, se presenta como impulsor para el desarrollo social de la región donde se localiza debido a que necesita mayor cantidad de horas hombre de trabajo, lo que favorece la empleabilidad de mayor número de unidades de mano de obra. Comparativamente, mientras que la frutilla insume unas 9.200 horas de trabajo por hectárea, otros cultivos necesitan mucho menos tiempo por ha; véase Tabla N° 1.

Tabla N° 1 - Horas de Trabajo por Tipo de Cultivo

| Producto | Cantidad de Horas |
|----------|-------------------|
| Frutilla | 9500 |
| Tomate | 2850 |
| Melón | 900 |
| Naranja | 550 |
| Alcaucil | 525 |

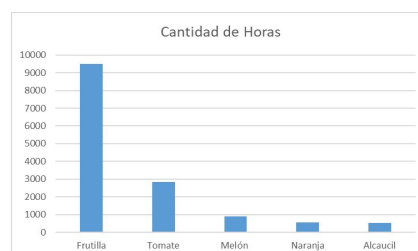
Fuente: Elaboración Propia en Base a Informe de la BCS

Imagen N° 1 – Variedad de Fruto Típico de la Zona bajo Estudio.



Fuente: Banco de Imágenes de Google.

Gráfico N° 1 - Horas de Trabajo por Tipo de Cultivo



Fuente: Elaboración Propia en Base a Informe de la BCSF 2005

Economías Regionales en Latinoamérica.

Tal y como se expresó en párrafos precedentes, el término “Economías Regionales” se utiliza generalmente para definir a aquellas economías con base agraria o agroindustrial, pero de ubicación periférica a la producción de los tradicionales commodities.

A diferencia del dulce de leche, birome o colectivo, no se trata de una innovación argentina, sino que se extienden en todo el territorio latinoamericano.

Edilberto Rodríguez Araújo (2009), cita las expresiones del investigador chileno Iván Silva sobre la Dinámica de la Globalización. Sostiene que ésta, ha desarrollado diferentes métodos de inserción sobre los territorios en función de una división horizontal o vertical de los mismos, según las interconexiones con otros lugares del mundo (lógica vertical) o según su capacidad de desarrollar una construcción de redes u organizaciones dentro del mismo territorio (lógica horizontal). Y añade que la segunda de estas lógicas está íntimamente relacionada con la idea de construcción social de los territorios y más concretamente con la construcción de territorios innovadores y competitivos, planteando que la economía mundial se ha convertido en la arena de nuevos gladiadores pertrechados de un músculo comercial y financiero para derribar a sus competidores.

En otras palabras, el sistema capitalista no es inocuo, impacta en las producciones regionales. En cada punto de la “patria grande” se realiza el aprovechamiento económico de las condiciones naturales propias de cada región, con condicionamientos internos y externos, es decir locales y globales:

1. sociales
2. culturales
3. económicos
4. tecnológicos

Silva, realiza nuevamente el concepto comentado unos párrafos atrás, la necesidad de que las ER entren en acción, aprovechen sus fortalezas y logren la adaptación que demanda el nuevo mapa que la globalización “impiadosamente dibuja para todos”.

Un Pantallazo por Nuestra Santafesina Realidad.

La región donde se encuentran los Productores de Frutillas de las Economías Regionales de Santa Fe, está compuesta por las localidades de Coronda, Desvío Arijón y Arocena. En conjunto, estas 3 locaciones de la Región 4, suman algo más de 23.000 habitantes según el censo 2010, siendo la primera, la de mayor renombre.

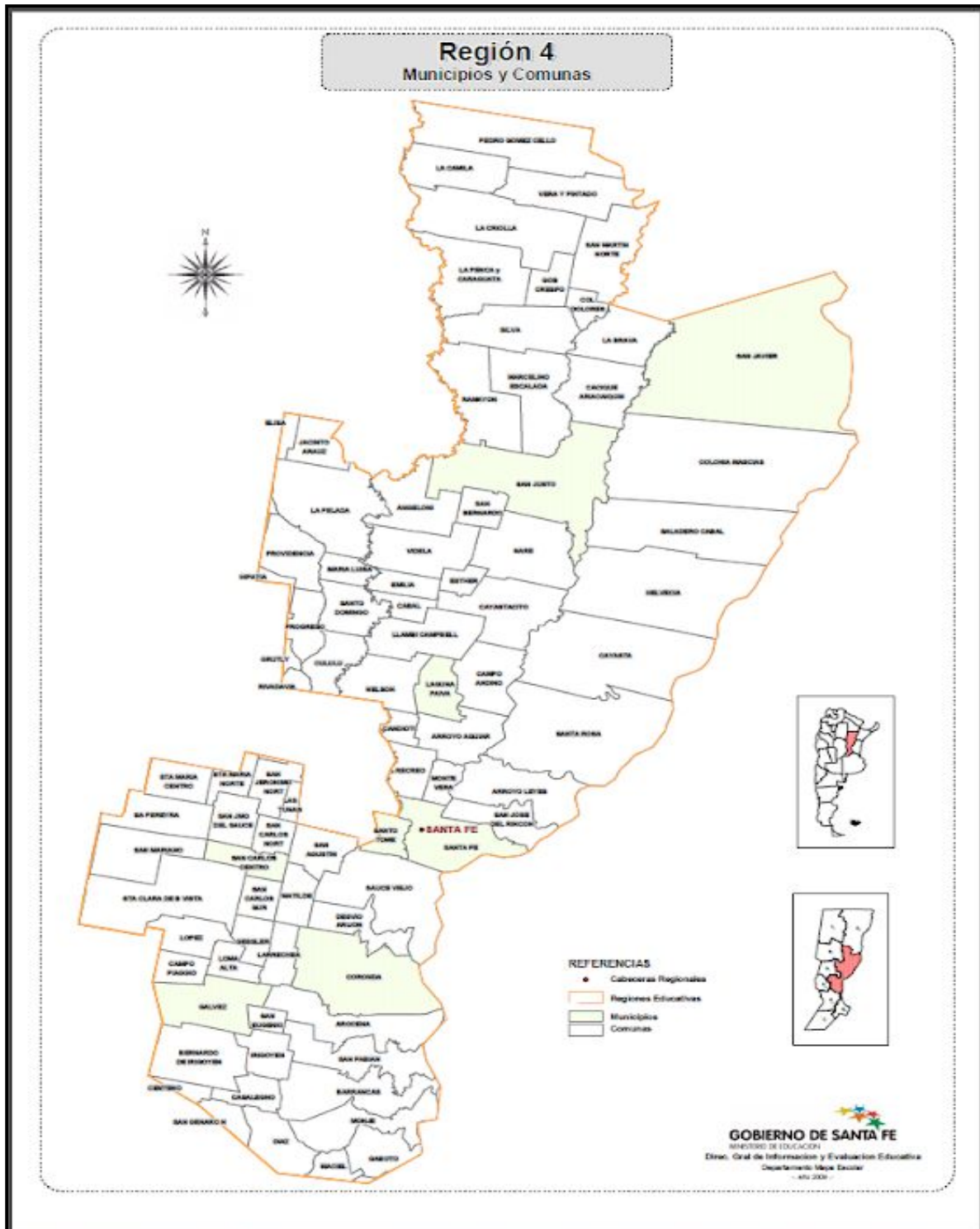
Coronda, donde se focaliza el análisis de este trabajo, no fue fundada, y no necesitó tampoco buscar un nombre, lo poseía desde años, desde el paso de los primeros conquistadores, y fundamentalmente cuando hacia 1542, Corundá el Cacique, convertido en “Señor Principal del Paraná”, enfrentó al capitán Francisco de Mendoza. Los soldados españoles difundieron la valentía del jefe indio y, con el correr de los años, el río y el paraje circundante en toda su extensión, perpetuaron su nombre.

Imagen N° 2 – Mapa de la Zona bajo Estudio



Fuente: Sitio Web del Gobierno de la Provincia de Santa Fe.

Imagen N° 2 – Imagen de la Región 4 de la Provincia de Santa Fe



Fuente: Sitio Web del Gobierno de la Provincia de Santa Fe

En los últimos años, la zona bajo estudio vio una notable concentración de la propiedad de la tierra. Registros del INTA del año 2015 sostienen que sólo siete productores representan menos del 10% del total de los registrados por esa entidad y explican el 40% del total producido, y son, además, titulares de más del 40% de la superficie cultivada. Esta concentración de la producción tiene un correlato en que los volúmenes comercializados son mayores, lo que permite disminuir costos y con ello, invertir para mejorar la calidad del producto.

Coronda y Lules, en la provincia de Tucumán, eran (y son actualmente) las principales “capitales” formadoras de precio en el mercado nacional de frutillas. Esto era así debido a los volúmenes de producción que alcanzaban. Otras provincias de menor importancia en cuanto a producción pueden verse en la Tabla N° 2

Tabla N°2 - Producción (ton.), Rendimiento (kg x ha). Superficie x Región.

| Región | Producción | Rend x Ha. | Superficie (Ha) |
|---------------------|------------|------------|-----------------|
| Santa Fe | 8750 | 25000 | 350 |
| Buenos Aires | 2380 | 17000 | 140 |
| Tucumán | 7500 | 25000 | 300 |
| Corrientes | 1547 | 13000 | 119 |
| Misiones | 1000 | 10000 | 100 |
| Neuquén - Río Negro | 180 | 12000 | 15 |
| Salta - Jujuy | 300 | 10000 | 30 |
| Mendoza | 100 | 10000 | 10 |
| TOTAL | 21757 | 122000 | 1064 |
| Datos FAO Est. 2003 | 9000 | 9737 | 900 |

Fuente: Elaboración Propia con Datos de MAGYC Santa Fe, INTA Mar del Plata, INTA Corrientes y FAO

A pesar de tener sus rivales, Coronda se “concentró” y llevó al sector a mejorar continuamente la fruta obtenida y diferenciarla cualitativamente de la tucumana. Inicialmente se utilizaba la variedad “corondina”, que tenía excelente aroma y sabor, pero se caracterizaba por su escaso tamaño. El peso promedio de esta variedad era de 3,5 gramos por fruto.

Posteriormente, distintos organismos técnicos (tanto provinciales como nacionales) realizaron ensayos con otras variedades intentando mantener las cualidades, pero incrementando el tamaño del fruto.

Finalmente, la variedad “camarosa”, fue implementada a mediados de la década del 90 y llevó a otro nivel la producción. Actualmente, cerca del 80% de la superficie cultivada pertenece a esta variedad, que incrementó el peso promedio de la fruta a 30 gramos.

Cadena de Valor de la Producción Frutillera.

Concepto General de la Cadena de Valor.

Michael Porter (1998), en su libro “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”, ha tratado el concepto de la cadena de valor como un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización, generando valor para el cliente final.

Imagen N° 4 – Cadena de Valor Estándar



Fuente: Elaboración Propia en base a “Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance” de M. Porter

Actividades Primarias

Las actividades primarias se refieren a la producción, venta y servicio posventa, y pueden también a su vez, diferenciarse en sub-actividades. El modelo de la cadena de valor distingue cinco actividades primarias:

1. Logística interna: comprende operaciones de recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.
2. Operaciones (producción): procesamiento de las materias primas para transformarlas en el producto final.
3. Logística externa: almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.

4. Marketing y Ventas: actividades con las cuales se da a conocer el producto. Son las áreas clave para la generación de ingresos que producen.
5. Servicio: de posventa o mantenimiento, agrupa las actividades destinadas a mantener, realzar el valor del producto, mediante la aplicación de garantías.

Actividades Secundarias

Son las actividades que dan apoyo a las primarias:

- Infraestructura de la organización: actividades de apoyo para toda la empresa, como planificación, contabilidad y finanzas.
- Recursos humanos: búsqueda, contratación y motivación del personal.
- Desarrollo de tecnología, investigación y desarrollo: costos y valor.
- Abastecimiento: provisión.

Lo precedente constituye un aporte teórico que representa un concepto general, no implica que sea posible verificar la ejecución de todas estas actividades en sectores visiblemente diferenciados. Es más, en el apartado que se encuentra a continuación y también en lo contenido en párrafos de la segunda parte, aparecen variantes de la realidad modificando a la teoría y que, como resultado de los usos y costumbres, se presenta un esquema que refleja la identidad del frutillero corondino en este aspecto.

Para concluir con los comentarios en este sentido y aunque resulta algo obvio, los servicios se presentan en su mínima expresión, es decir, se trata de un negocio que se enfoca más en el producto que los periféricos que conforman la experiencia del cliente.

Es menester aclarar que esta cadena de valor no ha tenido una transformación significativa (más allá de los que consta en este escrito) en los últimos tiempos, al menos en el período que va desde los tiempos analizados hasta la redacción de este trabajo; es por ello que podría resultar aceptable sostener la idea de que se trata de un sector sumamente estable y tradicional.

El Negocio de la Frutilla en Coronda.

Un informe de la Bolsa de Comercio de Santa Fe (Centro de Estudios y Servicios de la Bolsa de Comercio de Santa Fe, 2005). describe la producción de frutilla en la zona de Coronda en los tiempos en los que se sitúa el análisis de este trabajo, aunque, no han habido alteraciones significativas que modifiquen la citada descripción en tiempos más recientes. La producción frutillera corondina empleaba alrededor de 3000 personas de ese territorio y tuvo sus inicios a principios de la década del 20, es decir, lleva casi un siglo de historia. Se ha convertido en un exponente de la actividad económica y productiva de esa región.

El dato que se acaba de plasmar es definitivamente clave, refleja la verdadera importancia de la actividad en el territorio y cómo, lo resultante de lo que con ella suceda, tuvo o tendrá, ineluctablemente, un fuerte impacto en el territorio.

Según el censo 2001, en lugar de 23.000 habitantes, la región bajo estudio tenía una cifra poblacional algo más reducida. Corolario, aproximadamente, el 15% de la población estaba empleada en este rubro en el entorno temporal en el que se centra esta investigación.

La principal característica de este sector era (y se mantiene en la actualidad), la concentración de grandes extensiones de tierra (y de producción) en manos de pocos productores, tal y como se mencionó precedentemente.

Los micro o pequeños agricultores, que sólo concentraban el 25% de la producción, eran, en cuantía, muchos pero, en organización y desarrollo, los menos preparados.

Otra de las características de este “negocio” es la fuerte integración de toda la cadena. Productor y procesador son, en muchos casos, la misma empresa. Esto, está en línea con lo comentado anteriormente con respecto a la escasa posibilidad de verificar la ejecución de todas las actividades de la cadena de valor de Porter en sectores visiblemente diferenciados.

En años anteriores, como los de la etapa bajo estudio, la falta de capacidad de enfriamiento para prolongar el almacenamiento por más tiempo y, de esa manera, lograr un nivel de stock estable durante todo el año, era uno de los problemas más comunes para los productores de menor envergadura.

Algunos “jugadores” del mercado, por supuesto que se referencia a los de mayor tamaño, salvaron esta dificultad, terminando con las estacionalidades (positivas y

negativas) de la primavera, en donde los altos volúmenes de producción provocaban la disminución de los precios y la pérdida de rentabilidad correspondiente. Esta problemática se mantiene, aún en los tiempos de la redacción de este trabajo, en los productores de menor talla, que no tienen acceso a la solución.

Pero las soluciones no se limitaron a mejorar la estiva, la fertilización del suelo con bromuro de metilo, objeto de desacuerdo con el SENASA por los perjuicios que ocasiona en el medio ambiente, tuvo presencia en la zona y, en opinión de los productores, con muy buenos resultados.

La falta de un Parque Industrial (a diferencia de localidades vecinas, como Sauce Viejo), llevó a cierta dispersión geográfica de los distintos eslabones de la cadena en cuanto a procesamiento e industrialización.

En términos de comercialización, principalmente, el destino era el mercado interno, destinando un 60% como fruta fresca y el resto para industrialización.

Si bien hay antecedentes de exportación, las ventas fueron poco significativas y por parte de las empresas más grandes de la zona. Los principales destinos de la frutilla corondina en el exterior fueron:

- Canadá
- Estados Unidos
- Unión Europea

Retomando el concepto de la cadena de valor de la frutilla en Coronda se destacan 3 grandes etapas interrelacionadas entre sí, que se enumeran y describen a continuación, no sin antes dejar constancia del crédito a las fuentes que permiten tan detallada descripción, INTA y BCSF.

- A. La primera de ellas, **siembra y cosecha**.
- B. La segunda etapa, **congelamiento y distribución**.
- C. La tercera etapa, **procesamiento y comercialización**.

A- Siembra y Cosecha.

Siembra.

Los dos sistemas de plantación más comunes son:

1 - Plantación de otoño con plantas frescas.

Se utilizaron plantines cosechados en el mes de abril y trasplantarlos inmediatamente o con un breve período de frío en cámara. También se conoce como “de otoño”.

Ventajas:

- Sistema de alta producción (pueden alcanzarse las 60 toneladas por hectárea)
- Amplio período de cosecha (mediados de junio a fines de diciembre)
- Período trasplante – cosecha reducido (60 a 79 días)

Desventajas:

- Alto costo de inversión

2 - Plantación de verano con plantas frigo-conservadas

Consistía en cosechar los plantines en julio y colocarlos en cámara frigorífica durante 6 a 8 meses, para ser plantados en febrero o marzo del año siguiente. Se conoce como “plantación de verano con plantines frigo”.

Ventajas:

- Bajo costo del plantin
- Menor mano de obra (en los sistemas en que no se utilizaba micro-túneles)
- Menor inversión de estructura (en los sistemas en que no se utilizaba micro-túnel)

Desventajas:

- Alta producción concentrada en pocos meses de cosecha (septiembre a diciembre)
- Período de trasplante–cosecha amplio (aproximadamente 170 días)
- Alto riesgo con las heladas tardías (en los sistemas en que no se utilizaba micro-túnel)

La tecnología aplicada a la protección de cultivos se resumía en dos instrumentos que se utilizaban en forma conjunta o separada:

- I. “micro túneles de polietileno”
- II. “mulch de polipropileno”

La utilización de micro túneles de polietileno permitió alcanzar una producción más temprana. Los resultados alcanzados mediante su implementación hicieron que esta técnica tenga una difusión muy rápida; además la utilización de un polietileno de mayor espesor y de larga duración térmica permitió lograr rendimientos precoces

muy satisfactorios. El objetivo principal de la utilización de los mismos era adelantarse a las fechas normales de siembra y lograr precocidad en los cultivos en épocas templadas o frías.

El mulch o acolchado de polipropileno de suelos es la técnica más simple de aplicación de los plásticos en la agricultura, y consiste en la colocación sobre el suelo de una película de plástico impermeable al agua, la cual está anclada al suelo en sus bordes con la misma tierra.

Es necesario para la siembra o plantación realizar una perforación en la película por donde se desarrollará la planta, y a la distancia de siembra que requiere el cultivo que se va a poner.

Tiene efectos muy notorios sobre:

- la humedad del suelo
- temperatura del suelo
- compactación del suelo
- fertilidad del suelo
- control de malezas
- control de plagas
- actividad microbiana entre otros

La utilización de este sistema proporciona los siguientes beneficios:

- incremento en los rendimientos
- cosechas precoces
- cosechas de mayor calidad
- ahorro de mano de obra
- ahorro de agua, fertilizantes y plaguicidas

Cosecha.

Se realizaba en forma manual todos los días. La fruta era colocada en cajones plásticos realizando, en el momento de la cosecha, una primera selección de fruta chica, mediana y grande. La producción a campo se presentaba sólo durante el período de septiembre a diciembre.

En cambio, el sistema de Micro-túneles también se utilizaba en junio-agosto. Durante los meses de octubre a diciembre, parte de la producción era destinada a

industrias, lo cual podía variar entre un 30 a 40% según los años, debido a las condiciones climáticas, demanda de la industria, precios del mercado en fresco, etc.

Según la tecnología utilizada, los rendimientos podrían variar de 18.000 a 25.000 kg/ha. (bajos) a 45.000 kg/ha (altos), siendo los valores promedios de 25.000 a 35.000 kg/ha. y máximos de 60.000 a 65.000 kg/ha.

Actividades Conexas.

Son las relacionadas con el suministro de insumos básicos (plantines, fertilizantes y abonos) y complementarios (estudios del INTA, Ministerio de la Producción de la Provincia y tecnología, y Sub-Secretaría de la Producción de la Municipalidad de Coronda.

Los plantines oriundos de zonas frías y sembrados a alto nivel respecto del mar producen los mejores resultados, por lo que la compra de estos fue desplazándose a proveedores del sur del país.

Actualmente, casi la totalidad de los plantines utilizados en Coronda son de:

- Río Negro
- Mendoza
- Chubut

En cuanto a los fertilizantes y abonos, se utilizaba un sistema de recomposición de nutrientes al suelo, siendo los dos más utilizados el ferti-riego y la colocación de pequeñas cantidades de fertilizantes al costado de cada planta, realizando una perforación en el “mulch” de polietileno.

La provisión de los abonos se hacía en su mayoría a través de comercios ubicados en la ciudad de Santa Fe, pero era escasa la presencia local en la proveeduría de insumos. Con respecto a los abonos se utilizaba, principalmente, estiércoles y abonos verdes.

Se recibió el asesoramiento técnico del INTA y el Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe. Muchas de las mejoras introducidas al proceso se originaron en pruebas piloto de estas instituciones.

La adopción de variedades de mayor calidad, el ingreso del mulch de polipropileno y la eliminación progresiva del bromuro de metilo⁴ fueron algunas de las iniciativas alentadas por estas entidades.

Algunas técnicas alternativas propuestas por el programa “Tierra Sana” del INTA son:

- Vapor de agua
- Metam-sodio
- Solarización
- Biofumigación

Un convenio entre la Universidad Tecnológica Nacional, filial Santa Fe y el Invap (Empresa dedicada al desarrollo de tecnología, radicada en Bariloche, Provincia de Río Negro) intentó interesar a los productores corondinos a fin de poder instalar una máquina de liofilización, proceso mediante el cual se extrae el agua de un fruto reduciéndose en un 90% su peso, manteniendo constante su aroma, color y sabor; y permitiéndole conservarse por un período superior de tiempo. Posteriormente puede reinyectar el agua extraída retomando el fruto su apariencia natural. Entre la tecnología aplicada a la producción, se destacan:

- Protección de cultivos
- Técnicas de riego
- Técnicas de siembra
- Técnicas de recolección y empaque

B- Congelamiento y Distribución.

Congelamiento.

Una vez cosechada la frutilla, una parte importante de la misma era colocada en cámaras a fin de preservar la fruta, con el objeto de poder alargar su vida útil y satisfacer la demanda continua. Coronda disponía de una capacidad de congelamiento (mediante el sistema IQF -Individual Quick Frozen- 18 grados centígrados bajo cero) de 6.000 kg. por hora. Con respecto a cámaras de frío para

⁴El bromuro de metilo es un gas utilizado para la desinfección del suelo y sustrato. Las primeras aplicaciones fueron realizadas por la firma Moscón e Hijos en los años 1991 / 1992, en tratamiento total del suelo, pero su uso se difundió cuando comenzó a utilizarse en forma localizada en los lomos de plantación por medio de las mangueras de riego que permitió reducir sustancialmente los costos. Este es el sistema de aplicación utilizado en la actualidad, siguiéndole en importancia el uso de inyectores en máquina aplicadora de “mulch” de polietileno. El bromuro de metilo es una de las sustancias que agotan la capa de ozono. Por esta razón los países firmantes del Protocolo de Montreal, dentro de los cuales se encuentra Argentina, decidieron la paulatina reducción de su utilización hasta su desaparición. En los próximos años deberán utilizarse otras técnicas y tratamientos alternativos para su reemplazo.

mantenimiento, la región tenía una capacidad frigorífica instantánea para fruta fresca de 1.000 ton y una capacidad máxima para frutilla congelada de 2.500 ton. Pese a esta infraestructura, Coronda no lograba la suficiente capacidad de frío como para mantener una cantidad de producto que le permitiera regular el precio, por lo que éste presentaba notables fluctuaciones entre los meses de cosecha y de siembra, con pico en mayo / junio y sima en octubre / noviembre.

En este sentido, muchos industriales instalaron cámaras frigoríficas con lo cual integraron su actividad comercial con la de almacenamiento, otro de los soportes del clúster a fin de poder evitar faltantes de materia prima en los meses críticos.

La frutilla puede congelarse de distintas maneras:

1. En block: frutilla despalillada sin azúcar en bolsas dentro de envases de cartón (15 kg)
2. Fileteada (5 a 6 mm)
3. Cubeteada (6x6x6 mm)
4. Congelada con sistema IQF

El uso de cámaras frigoríficas para la conservación de la fruta era generalizado en la región Coronda. En muchos casos se utilizaban cámaras comunes para reducir la temperatura de la fruta luego de la cosecha, pero existían productores que disponían de túneles de pre-enfriamiento tipo californiano. Esto continúa en la actualidad.

Distribución.

La distribución aproximada de la comercialización de la fruta era:

- 60% Buenos Aires
- 20% Rosario
- 5% Santa Fe
- 5% Córdoba
- 10% Otros

La fruta fresca tiene aproximadamente siete días de vida útil, por lo que rápidamente alcanza la etapa de madurez. La debilidad del sector en este sentido era el desconocimiento de la potencialidad del uso de la frutilla madura y, en muchos

casos, la escasa capacidad de enfriamiento provocaba que el fruto maduro sea desechado.

La comercialización de la frutilla fresca representaba aproximadamente el 60% del total de la producción, se distribuía en un 40% al Mercado Central de Buenos Aires y el 20% restante a otros mercados como:

- Avellaneda
- Rosario
- Córdoba

Hay productores que realizaban (y lo hacen actualmente) sus negocios directamente con supermercados o con grandes fruterías que abastecían a verdulerías de menor envergadura. La presentación al mercado era:

- Sin embalar: en cajas de plástico o madera de 5 kg.
- Embalada: en cajas de 2 kg con 8 cubetas cada caja

El envío a los distintos mercados para consumo en fresco, se realizaba, normalmente, en camiones comunes hasta mediados de octubre y a partir de dicha fecha en camiones refrigerados.

C- Procesamiento y Comercialización.

Procesamiento.

Los distintos productos con algún grado de procesado que elaboraban (y ello se mantiene hasta la fecha) las industrias de Coronda se pueden clasificar en:

- a) Frutillas IQF (Individual Quick Frozen) o congelado individual:
 - Enteras
 - Fileteadas con azúcar
 - Cubeteadas con azúcar
- b) Frutillas congeladas en “bloque”:
 - Enteras
 - Tamizadas
- c) Frutillas procesadas:
 - Dulces
 - Mermeladas
 - Al natural

- Pulpa para heladerías e industrias lácteas
 - Jugos concentrados
- d) Frutillas deshidratadas:
- Enteras
 - Fileteadas

El sector industrial procesó, durante los años del período bajo estudio, 3.500 a 4.000 toneladas anuales, separadas en 1.500 toneladas de pulpa para yogurt, 1.500 toneladas de pulpa para heladerías y repostería y 800 toneladas para mermeladas y dulces.

La capacidad industrial disponible en la región para congelar por sistema IQF y en bloque es de 5.200 kg/hora, que no alcanzaba para cubrir los requerimientos de los industriales.

La disponibilidad de cámaras de baja temperatura (-20°C) para el almacenamiento de productos congelados era de unas 10.000 t/año. Esta capacidad no era suficiente ya que se alquilan almacenes de frío en Rosario y Santa Fe para cubrir un faltante de aproximadamente 5.000 toneladas.

Comercialización.

El Mercado Central de Buenos Aires abastecía directa e indirectamente a 12 millones de consumidores. A partir de la devaluación de enero de 2001, el precio de esta fruta creció ininterrumpidamente, hasta registrar valores cercanos a los \$10 el kilo en los meses de mayo/junio de 2004, multiplicando varias veces un valor “congelado” por más de 1 década.

En cuanto a los mercados externos, como se dijo anteriormente, la exportación de productos frescos y elaborados era incipiente. Se enviaron productos congelados con destino a Holanda, Alemania y Brasil por un total de 600 toneladas.

En 1999 la Sociedad Cooperativa de Agricultores de Coronda pudo concretar la exportación de alrededor de 230 toneladas de frutilla a USA.

En la campaña 2002-2003, por ejemplo, se exportaron 200 toneladas de frutilla congelada y, en la 2003-2004, el crecimiento fue más que notable, llegando a aproximadamente 1.500 toneladas.

Hipótesis.

Los esquemas usados por los Productores de Frutilla de la Región Coronda para sostener financieramente sus negocios durante los 4 años siguientes a la crisis de 2001/2 no fueron los más convenientes que pudieron haber elegido de entre las alternativas disponibles y ello impactó negativamente en el territorio.

Objetivos.**General:**

El objetivo general es analizar los esquemas de financiamiento utilizados por los productores de Frutilla de Santa Fe durante el período 2003 a 2007 y su impacto en el territorio.

Específicos:

- 1) Describir generalidades del negocio de la producción frutillera poniendo de relieve su importancia para el territorio bajo análisis.
- 2) Enumerar los principales obstáculos que debieron enfrentar las ER en general, y de Producción Frutillera en Santa Fe, en particular, para lograr sostenibilidad financiera de manera externa.
- 3) Exponer las opiniones de los principales referentes en materia financiera y académica a nivel local, acerca de cómo pueden lograr la sostenibilidad financiera las ER.
- 4) Listar las principales fuentes de financiamiento público y privado a las que podían acceder las ER, describiendo los puntos favorables y desfavorables que tienen según encuestas y otros trabajos de investigación.
- 5) Poner de manifiesto cuál fue el impacto de las decisiones mencionadas en el territorio bajo análisis.

Metodología.

Se trata de una investigación exploratoria sincrónica, de naturaleza cualitativa, nutrida a través de la generación de información a partir de fuentes primarias, tales como entrevistas en profundidad, entre otros, con empresarios (micro, pequeños y medianos productores) de la producción frutillera corondina.

El uso de material académico utilizado en instituciones universitarias, consultas a profesionales del sector (especialistas en finanzas pyme) y reuniones con especialistas en la materia (docentes vinculadas a la temática territorial), se convierten en herramientas complementarias en el desarrollo de la presente redacción.

Se ha recurrido, también, a entrevistas con representantes de 2 importantes mutuales de la localidad. Además del conocimiento del “quehacer local”, tienen un plus, la formación en ciencias económicas.

La presentación sistemática de los antecedentes, una tarea compleja. Precisamente este particular objeto de estudio, las finanzas de los productores de frutillas de la región Coronda, puede ser definido y abordado de múltiples maneras.

Las entrevistas en profundidad con los principales actores del sector radicados en las localidades más importantes del territorio bajo estudio fueron vertebradas por un guión específico (véanse en los Anexos) para cada tipo de destinatario.

Para el abordaje de algunos puntos, se trabajó sobre un caso único. Los motivos de aplicar este enfoque están fundados en que se tomó una empresa sobre la cual se pudo tener acceso a información clasificada, representativa de un grupo que atravesó similares circunstancias y en virtud de la razón que expone Robert Stake (1998).

En cuanto a la selección de la muestra, con criterio estadístico, se llegó a los casos más representativos de la población y, como ocurre con toda investigación, no ha sido sencillo acceder a ellos. Además de lo comentado en líneas anteriores, es importante destacar que están representados los diferentes estratos productivos en cuanto a envergadura.

Vale destacar que se aplicaron conocimientos adquiridos durante el cursado de la Maestría en Desarrollo y Gestión Territorial, investigación bibliográfica general y particular realizada para el análisis de situación y la extracción de conclusiones.

Otros conocimientos pertenecientes a 2 maestrías que se dictan en esta casa de estudios (Administración de Empresas y Finanzas) complementan los mencionados en el párrafo precedente y, sin dejar de lado el foco específico de este posgrado, enriquecen el trabajo.

En efecto, se busca un enfoque tal que permita captar metódicamente las dinámicas del financiamiento de los productores de frutilla, fieles representantes de las ER presentes en la provincia. Éste, es el núcleo de esta propuesta teórica.

Esta tesis se abocará, concretamente, a proponer, además, un análisis de cómo resolvieron las cuestiones financieras estas ER con el objeto de ofrecer herramientas analíticas para captar el modo en que funcionan y, eventualmente, pueden surgir políticas para su desarrollo, dado su significativo impacto en el territorio.

La hermenéutica es un concepto que tiene larga tradición en la discusión metodológica de las ciencias sociales. En particular, Ariel Filadoro (2014) sostiene que, vinculado a su rol en el estudio de la historia, esta noción se refiere fundamentalmente a la idea de interpretación. Este autor hace referencia a Hans-Georg Gadamer, filósofo alemán, que ha realizado los aportes más significativos para la constitución de una Escuela Hermenéutica. Básicamente, el rasgo distintivo de la hermenéutica remite a la comprensión del sentido de un acto o acontecimiento en un contexto determinado.

En este caso de estudio, el posterior a una de las peores crisis económicas de nuestra historia como país. Este principio ha sido aplicado en distintas estructuras analíticas (históricas, sociales, económicas, lingüísticas o filosóficas) y resulta de particular utilidad para el estudio de la subestructura que se propone en este trabajo, la financiera.

Filadoro sostiene que el enfoque hermenéutico sienta las bases para una metodología que, por un lado, inscribe todo conocimiento en un marco histórico y lo hace, por tanto, relativo a su época. Esto implica la conciencia de construir un saber cuya validez es siempre provisoria, pues se monta en los cánones de verdad de un determinado tiempo y espacio.

En otras palabras, para estudiar un suceso, se deben elegir los elementos que permitan comprender por qué sucede lo que sucede. Y esta elección es siempre relativa a determinado contexto, en este caso, 2003-2007.

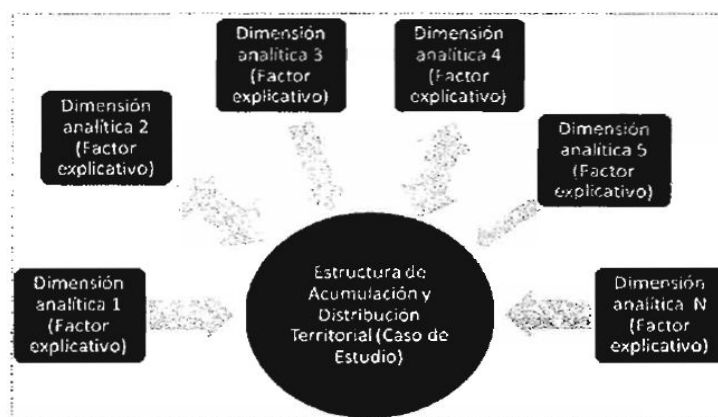
La acción de la hermenéutica procura "hilvanar" estos elementos de modo tal que, esa porción del pasado que tuvo lugar en un determinado contexto y espacio temporal, pueda resultar inteligible. Y este procedimiento hace que toda verdad histórica sea provisoria, tal como señala Habermas (1998).

De este modo, Gadamer (2003) aporta que la hermenéutica procura captar un significado a partir de un movimiento circular entre el todo y las partes: cada uno de los elementos de un determinado fenómeno permiten ir dotando de sentido a la estructura que los contiene y así, prefigurar el funcionamiento y características de la misma.

Julio Olivera (1994), citado también por Filadoro, ha planteado la importancia de que el trabajo hermenéutico desempeña para la ciencia: "establecer el sentido de una acción implica interpretarla".

El planteo de Olivera puede tomarse como punto de partida para el análisis de las subestructuras de financiamiento de las ER que constituyen el objeto de estudio de esta tesis. Sienta las bases para un trabajo que contiene una gran cantidad de atributos en la medida en que los casos de estudio del desarrollo regional son siempre acotados, cargados de especificidad.

Imagen N° 5 – Interacciones entre las Dimensiones de Análisis



Fuente: Gráfico desarrollado por Ariel Filadoro

Marco Teórico.

Este apartado tiene un análisis generalista del combo finanzas-economías regionales, abordado por diversos autores y considerando el plano nacional pero, también, comentando el internacional. Luego, se dejará plasmado un estado de situación específico sobre el tema, aplicando lo investigado al sector en el territorio bajo análisis.

Tras la caída de la paridad cambiaria peso-dólar en 2002, las Economías Regionales adquirieron dinamismo económico y paulatinamente retomaron notoriedad en la agenda pública.

En los anexos podrán encontrarse varios exponentes que referencian al entorno temporal del que trata este trabajo.

Rofman y García (2005) sostienen que, este escenario fue objeto de estudios fundamentalmente económicos, pero en los trabajos consultados se hizo notable la falta de una mirada profunda sobre los números agregados y las arenas de conflicto en torno a las políticas públicas sobre las ER. Incluso, las relaciones asimétricas de negociación entre los distintos agentes productivos junto con su diferencial capacidad de apropiación del excedente, dejó ver a un “estado ausente”, que en realidad estaba presente, pero en beneficio sólo de algunos (en opinión del citado).

Según Alejandro Rofman (2005), la desregulación estatal en las relaciones económico-sociales delegó en el mercado la decisión de cuestiones fundamentales para la actividad agropecuaria y agroindustrial.

Concretamente, a lo que se refiere Rofman es a que se liberó la determinación de los precios de venta a los mercados intermediarios y/o de consumo, el control de las transacciones con el que se protegía a los sectores productivos más débiles, y se rehusó de una política de desarrollo rural integral destinada al actor social mayoritario en el sector, el pequeño productor. Asimismo, y considerando como hito central la caída de la citada paridad cambiaria, aún hay bastante por conocer y proponer respecto a las modificaciones y continuidades observables en cada caso cada vez que una devaluación tiene lugar.

En este mismo sentido, otro contenido clave pero que no se abordará en el escrito, es el incremento del ingreso monetario y/o no monetario de los actores sociales locales, dado el impacto que tiene en el territorio. Vale recordar que,

aproximadamente, el 15% de la población bajo análisis estaba empleada en la producción de la frutilla.

El diseño de políticas activas para fortalecer, completar y ampliar el valor agregado que generan los circuitos productivos en las regiones debería haber apuntado a distribuir equitativamente el ingreso y evitar que parte sustancial del excedente generado en la producción emigre de donde se ha producido.

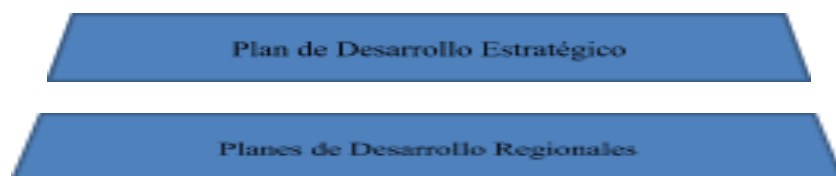
Actualmente la mayor parte de los beneficios que se generan en torno a “la frutilla” en Coronda se envían a las arcas de una firma europea. Esto podría ser redestinado, con foco en la comunidad con el propósito de disminuir las desigualdades sociales de la región bajo análisis, a:

- re-inversión productiva
- infraestructura
- educación
- salud
- vivienda

Rofman, sostiene que es preciso formular una nueva legislación sectorial como precondition indispensable para que dicho programa cumpla con los postulados de apoyo irrestricto a la conformación de capital de trabajo y financiamiento de la inversión reproductiva en tales unidades productivas.

En los términos de dicho autor, la política crediticia es central para un Plan Estratégico de Desarrollo sustentado en Planes de Desarrollo Regional.

Imagen N° 6 – Jerarquía de Planes



Fuente: Elaboración Propia

Alejandro Rofman, destaca la necesidad de tener políticas funcionales a los objetivos de los mencionados planes, para que los otorgamientos de las líneas de crédito no estén sujetos sólo a la banca privada, que no siempre tiene foco en la problemática del fomento de las Economías Regionales. Es más, los autores vinculados a las ER, sostienen que son segmentos sociales marginales del mercado

bancario. Esto podrá verse más adelante en los comentarios de quienes gestionan las mutuales más importantes de la localidad.

En este sentido, Rofman (2005) deja ver la relevancia del aspecto financiero en las ER y propone una nueva Ley de Entidades Financieras, consensuada nacional y regionalmente con los agentes económicos y sociales más representativos de cada ámbito geográfico, que oriente su accionar en defensa de los sectores productivos de capital nacional y que apunte a fortalecer las tramas socio-productivas, que aliente la creación y consolidación de nuevas o existentes unidades económicas asociadas entre sí y que viabilice la salida de la producción de las PyMES regionales a los mercados internos y externos.

Otro componente intrínseco a los planes es la asistencia técnica y tecnológica, ya que juega un rol fundamental. Alejandro Rofman continúa su idea en esta línea sosteniendo que tendría que otorgar conocimiento que no dependa de la capacidad económica de acceso al mismo y que se traduzca en un instrumental ambientalmente sustentable, apropiado al perfil de la actividad y a la dimensión de las explotaciones. En línea con esto, un factor central a nivel regional, sobre todo en áreas donde predominan las explotaciones de pequeña dimensión, está constituido por la dotación de tecnología que suele estar orientada a medianas y grandes superficies.

El citado autor, agrega al respecto, que es indispensable el fomento de formas asociativas entre los productores para la contratación y/o adquisición de tecnología apropiada a fin de avanzar en técnicas o instrumental apto para elevar la productividad por unidad de superficie.

Por último, el académico sugiere alentar las alianzas entre el estado y la sociedad local para que se diseñen, implementen y controlen las iniciativas de cambio postuladas en conjunto ya que, en términos generales, las regiones tienden a ser concebidas como ámbitos autónomos para el diseño de política. De hecho, tiene lugar un reposicionamiento de la región como unidad de análisis y los gobiernos comunales como agentes de políticas.

Tal como es planteado por Ash Amin (1999), las localidades han quedado posicionadas como causas, consecuencias y pretendido remedio de la inequidad regional, hecho que trabaja en plena armonía con los programas neoliberales que

reclaman prescindir de las antiguas políticas redistributivas de matriz keynesiana con las que se procuraba abordar diferencias de las regiones menos favorecidas.

Víctor Fernández (et al, 2008) destaca que es “común” observar un tratamiento de las regiones o localidades como si fuesen entidades autónomas sin considerar que se inscriben en una dinámica nacional y global. Agrega también que, existe una creencia de que ganar competitividad regional en base a la calidad es funcional al enfoque neoliberal impulsado por los soportes del capital global. Sucede que se omite el problema del poder económico y su configuración espacial. Cita, además, como ejemplo de su pensamiento, la relación entre las grandes firmas multinacionales y sus agentes subordinados.

En el mismo sentido, Fernández sostiene que, opera una suerte de “reduccionismo” al pretender instalar casos elegidos arbitrariamente, de los cuales se conciben políticas para extrapolar a nuevos escenarios, transfiriendo las experiencias. Este reduccionismo se concentra en agentes pro-exportadores dejando de lado al resto de los agentes productivos, al Estado y a las instituciones, “borrando” toda configuración territorial de contexto histórico-geográfico.

Fernández concluye que, cuando al subsumir la realidad regional a los mencionados conceptos difusos simplificadores, se reduce la complejidad de los escenarios, y proliferan, las urgencias y las soluciones simplistas e inmediatas. Las primeras como parámetro para la celeridad en acciones más bien improvisadas, y las segundas, con una pretendida capacidad para sortear las barreras del círculo vicioso del subdesarrollo.

Políticas Públicas Foráneas.

Existen diversas evidencias internacionales e históricas que ponen de manifiesto las diferencias en el grado de acceso al financiamiento bancario entre los empresarios/productores de economías regionales y los pertenecientes a grandes empresas.

El denominado “auto-financiamiento” y otras fuentes menos formales de crédito son mecanismos financieros que se transforman en elementos claves para los emprendimientos que operan en las economías regionales, a diferencia de lo que sucede en las empresas grandes.

Un estudio del Banco Mundial para 38 países en desarrollo de América Latina, África, Asia y Europa tomó una muestra en los años 2002-2003 informa cómo las pequeñas empresas o emprendimientos basaron su financiamiento en dos fuentes preponderantes:

- recursos internos (utilidades retenidas)
- fuentes familiares (amistades y prestamistas informales)

Como fuente financiera externa de las pequeñas empresas, el crédito bancario tiene una notablemente menor participación en relación con las fuentes internas. El mencionado estudio, concluyó también, en que existe una marcada diferencia entre las realidades de los países de la muestra. Dicho informe, agregó, que el uso de crédito comercial de proveedores, tarjetas de crédito y leasing es relativamente bajo, pero de cierta relevancia en algunos.

Finalmente, este estudio encontró que, el acceso a fuentes externas de financiamiento tiene una fuerte correlación con el nivel de desarrollo de los emprendimientos, el tamaño de las ER y PBI de los países analizados.

Corolario, es más probable que las pequeñas empresas o emprendimientos que conforman las ER en países de altos ingresos tengan mayor acceso al crédito bancario que en países de ingreso medio y bajo (Solimano et al 2007). Los países de ingreso más alto implementan políticas de apoyo activo a micro emprendimientos, aunque estas políticas varían en la estructura institucional de apoyo, los programas e instrumentos utilizados y los resultados obtenidos.

Para continuar la mirada “fronteras afuera”, es importante conocer qué pasa con el socio estratégico más cercano, para dejar plasmada tangencialmente la herramienta elegida por la mayor economía sudamericana. El SEBRAE, Servicio Brasileiro de Apoio a las Micro y Pequeñas Empresas es una institución técnica de apoyo (algunos puntos están en perfecta línea con lo sugerido por Alejandro Rofman en párrafos precedentes), creada en 1972 como un organismo estatal. La conformación institucional de esta agencia le concede una gran flexibilidad para la toma de decisiones y para la puesta en marcha de los programas de fomento (Goldstein, 2010).

Otro socio importante para la Argentina es España. Allí, la Dirección General de Política para las Pequeñas y Medianas Empresas es un órgano directivo del

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, cuya misión es garantizar un entorno económico favorable que facilite la iniciativa emprendedora, el crecimiento, la innovación y la competitividad en ese país. Cabe señalar que recién en junio de 2008 se implementó la Small Business Act para Europa con un papel importante en la elaboración y aplicación del fomento, que incluye:

1. financiamiento
2. programas de capacitación
3. apoyo a la investigación y el desarrollo
4. servicios de información
5. promoción de exportaciones
6. organización de asociaciones de exportadores
7. conglomerados industriales regionales

En Italia, por ejemplo, se aplica un concepto del modelo europeo, el de promoción a las pequeñas organizaciones empresariales, donde la generación de políticas participativas parte de sus organizaciones gremiales y de los gobiernos municipales y regionales. (Solimano, et al, 2006)

Finalmente, un comentario de lo que se halló como evidencia en la principal economía global, Estados Unidos. En ese país, en 1953, la Small Business Administration (SBA) fue creada como una agencia independiente del Gobierno Federal, para ayudar a iniciar y desarrollar emprendimientos. Uno de sus objetivos principales era proteger los intereses de los pequeños negocios. Nuevamente la sugerencia de Rofman cobra relevancia, apoyo financiero, pero fundamentalmente, técnico.

Organismos Públicos en la Argentina.

En nuestro país, podría hacerse una primera distinción entre organismos técnicos y financieros, si es que cabe esta especificidad. En el primer grupo, y con una mirada amplia, que se limite sólo a las ER, puede encontrarse al INTA como el mejor de los ejemplos de asistencia técnica. No sólo le caben elogios por la calidad de sus profesionales, el reconocimiento a nivel internacional de la tecnología que, dependiendo del momento político del que se tratarse, resulta sumamente relevante. El número de programas y proyectos que ha llevado adelante o de los que ha sido el “gestor” técnico, avalan los calificativos precedentes.

En cuanto al segundo grupo, es momento de mencionar a la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Es quizás, desde el Gobierno Nacional, la mayor definición en cuanto a políticas públicas orientada a los micro, medianos y pequeños emprendimientos de los últimos años de nuestra historia constitucional. Creada en 1997, dependía, inicialmente, directamente de la Presidencia de la Nación. Luego de una serie de cambios jurisdiccionales, y por distintos criterios de rango (secretaría o subsecretaría), fue subordinada al Ministerio de Industria, hoy Secretaría. (Goldstein, 2010).

Pero este Organismo no sólo benefició a emprendedores o empresarios de las ER, como comentó uno de los entrevistados, con apoyo económico; su constitución tenía un horizonte de aplicación mucho más ambicioso, general y, de alguna manera, más orientado a lo industrial que a la producción primaria.

Asimismo, estaban disponibles, para aquellos que pudieran encuadrar sus establecimientos en lo determinado por esta secretaría, una serie de programas que se agrupaban en los siguientes ejes de política:

- I. asistencia financiera
- II. asistencia técnica
- III. capacitación
- IV. desarrollo regional

A pesar de lo expuesto en los puntos II, III y IV, en el “ambiente” de los pequeños emprendedores, se conoce a la institución por su foco y orientación, esencialmente, hacia los programas de financiamiento. Dentro de este espectro, de asistencia financiera, se incluyeron 3 íconos principales:

1. Bonificación de Tasas
2. Fondo Nacional de Desarrollo para la Pequeña y Mediana Empresa
3. Sociedades de Garantía Recíprocas

En cuanto al programa de bonificación de tasas, tenía subsidios a la tasa de interés de los préstamos otorgados por las entidades financieras.

Por su parte, el fondo nacional para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, comenzó con un fideicomiso de la Nación para impulsar la inversión en las micro y pequeñas empresas.

Del sistema de sociedad de garantía recíproca, su objetivo, crear fondos de capital privado para garantizar operaciones crediticias de micro-emprendimientos, tuvo un rol notable en la des-obstaculización de acceso al crédito en algunas cadenas productivas.

Financiamiento de las ER en Argentina.

Antes de desarrollar este apartado es conveniente establecer cuál era el escenario previo al período analizado. Se sugiere ver en los anexos el material que permite tomar más datos del contexto general del momento. Como lamentablemente no hay registros específicos de las ER, y muchos menos de ese lapso de tiempo, se muestra una aproximación de carácter amplio para establecer un parámetro. Es así que luego del período de recesión iniciado en 1998, hacia finales de 2003 comenzó a revertirse la dinámica empresarial negativa. Durante los 5 años siguientes a 2003, el proceso de creación de empresas tuvo un importante alza, pasando de 338.000 empresas al 31/12/2002 a un total de 490.000 al 31/12/2008, gran parte de ellas, fueron pequeñas y medianas. (Ascuá, 2010)

Este auge post-crisis inundó los mercados de créditos con solicitudes de financiamiento que fueron atendidas por lo que había disponible: ¿un mercado de capitales? Desgraciadamente, no. Un sistema bancario orientado más a medianos que a pequeños emprendimientos era lo que se destacaba en esa coyuntura. A nivel del territorio bajo estudio, la aparición de nuevas mutuales era una opción válida para los emprendedores que lograban cubrir la reglamentación bancaria para acceder a un préstamo.

Es que, tal y como sucedía en el contexto nacional, en el que las principales barreras al financiamiento de pequeñas empresas estaban generadas por las características de una oferta dominada por grandes entidades bancarias extranjeras y de gran tamaño y los típicos obstáculos derivados de la volatilidad macroeconómica de países en vías de desarrollo, los productores de las ER que se encontraban en las ciudades más importantes de nuestro país se topaban con las 2 vallas más preponderantes que complicaban la utilización de crédito bancario:

- I. insuficiencia de garantías
- II. altos costos de financiamiento

Una particularidad que aparece con lo descrito precedentemente es que, en general, los pequeños o medianos emprendedores, tenían mayor facilidad para acceder al crédito ante la mayor presencia de bancos nacionales, públicos y pequeños. Es decir, cuando existía una concentración de la oferta o predominaba la banca extranjera, se tenía menor acceso al financiamiento (Goldstein, 2006).

No puede hablarse de financiamiento de las ER sin abordar la autoexclusión, ya que representa una parte indivisa de la conducta de este tipo de agentes económicos. Encuentra sus raíces en las dificultades para cumplir con las exigencias de información y las garantías requeridas por los bancos. Luego, suma las altas tasas de interés de los préstamos y, finalmente, se completa con la utilización de recursos externos, proveedores, e incluso las tarjetas de crédito.

Nuevamente, surge aquí la figura de las mutuales, fundamentalmente en localidades como Coronda, aparecían como opción de acceso al crédito con respecto a la banca.

Puede resumirse, por sobradas experiencias, que la realidad comentada ocurre no sólo por motivos económicos sino también por cuestiones que se relacionan con móviles político-culturales que no encuentran alternativas de políticas públicas viables, en un plano carente de estrategias de planificación que tiendan a desarticular las prácticas económicas leoninas y políticas corruptas.

Estado del Arte.

Para comenzar la redacción de este apartado, se hace referencia a un trabajo de Ariel García para la Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales de la Universidad de Barcelona, en el que se informa acerca de estudios efectuados en seis economías regionales de Argentina que demuestran que la devaluación de la moneda en 2002 tendió a favorecer a actores que poseían una situación dominante previa en sus respectivos circuitos. Esto que parece ser una obviedad, no lo es tanto en el ámbito de los frutilleros santafesinos como lo es en el de las PYMES en general. Quizás por los perfiles de estos agentes económicos, o quizás porque se trata de un negocio que no permite una especulación tan marcada.

Volviendo al trabajo de García, su escrito sostiene que la ventaja del proceso devaluatorio alcanzó a quienes contaban con la capacidad de apropiarse de los beneficios de este escenario macroeconómico:

1. la licuación de pasivos
2. el moderado incremento de costos de operación
3. la mayor demanda interna y externa

Tabla N°3 – Evolución del Tipo de Cambio 2001 - 2007

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 2.001 | 0,9992 | 0,9996 | 1,0009 | 1,0001 | 0,9994 | 1,0010 | 1,0290 | 0,9974 | 0,9989 | 1,0029 | 1,0038 | 1,1499 |
| 2.002 | 1,9500 | 2,0000 | 2,9500 | 2,9750 | 3,6000 | 3,8500 | 3,6900 | 3,6100 | 3,7400 | 3,5150 | 3,6200 | 3,4050 |
| 2.003 | 3,2050 | 3,2050 | 2,9750 | 2,8250 | 2,8550 | 2,8000 | 2,9150 | 2,9450 | 2,9050 | 2,8500 | 2,9700 | 2,9400 |
| 2.004 | 2,9750 | 2,9150 | 2,8650 | 2,8450 | 2,9600 | 2,9550 | 2,9750 | 3,1050 | 2,9850 | 2,9750 | 2,9450 | 2,9750 |
| 2.005 | 2,9240 | 2,9380 | 2,9170 | 2,9100 | 2,8830 | 2,8870 | 2,8610 | 2,9110 | 2,9100 | 3,0020 | 2,9660 | 3,0320 |
| 2.006 | 3,0660 | 3,0740 | 3,0820 | 3,0480 | 3,0850 | 3,0860 | 3,0720 | 3,0970 | 3,1040 | 3,0890 | 3,0680 | 3,0620 |
| 2.007 | 3,1070 | 3,1000 | 3,1000 | 3,0900 | 3,0770 | 3,0930 | 3,1210 | 3,1560 | 3,1500 | 3,1420 | 3,1450 | 3,1490 |

Fuente: Elaboración Propia con Datos del B.C.R.A.

Como corolario, para lograr planes regionales de desarrollo, que contemplen la generación de valor en los eslabones locales de los circuitos productivos, la redistribución del ingreso a partir de una creciente captación de excedentes de los actores más débiles y el fortalecimiento del cooperativismo, una variable determinante es el aspecto financiero y en éste, la clave es la elección de la alternativa más conveniente.

Las ER bajo análisis, los productores de frutilla de la provincia de Santa Fe localizados en la región Coronda (con una trayectoria notable en términos de crisis, tal y como lo refleja la imagen N°7), están conformadas por micro, pequeñas y medianas empresas. Por su condición, y lo que ello implica en cuanto al acceso a los recursos, es necesario destacar la importancia de la información como tal, ya que por desconocimiento han tomado cursos de acción en cuestiones de la administración de sus finanzas que no han resultado ser los más adecuados.

Imagen N° 7 – Noticias Locales (Regionales) sobre Las Crisis del Sector bajo Análisis

LA CAPITAL on line Año CCXXIV Nº 46.985 Rosario, sábado 09 de diciembre de 2000 Min 21º Máx 33º PAPERAR® Nacional Verdad

Campo

Frutihorticultura
La frutilla de Coronda quedó en el intento
La cosecha de este año fracasó por el clima adverso. Preocupa la situación financiera de los productores

Por primera vez en muchas décadas, Coronda no tendrá frutillas para vender este año. Por efecto de las condiciones climáticas adversas que se registraron en los últimos meses de este año fracasó la cosecha 2000 de la principal región productora de esta fruta en la provincia de Santa Fe, lo que no sólo representa un amenaza financiera para la economía de la zona sino además un retroceso en la experiencia exportadora que habían encarado los productores corondinos en los últimos años.

En 80 años de cultivos de frutilla es la primera vez que pasa esto, se lamentó Hugo Bianchi, presidente de Coronda Cooperativa de Agricultores. El dirigente explicó que por efecto de intensas lluvias, vientos, heladas tardías y granizo, la planta logró vegetación pero no llegó a dar frutos.

El último invierno fue muy largo e intenso en la región, con muchas heladas y continuos días nublados y ventosos. A ello se sumaron lluvias muy por encima de los valores normales para la zona y granizo en varias oportunidades. Todas estas circunstancias favorecieron el desarrollo de enfermedades en las plantas, afectando su rendimiento.

Esto es así, hasta el punto de que la cosecha de este año es la peor en materia de rindes desde que se tienen registros.

En los últimos años se cosechaba en la zona de Coronda entre 35 mil a 50 mil kilos por hectárea y este año apenas se llegó a los 15 mil kilos en el mejor de los casos.

En los últimos meses se perdió entre el 80 y el 85 por ciento de la producción, explicó Noemí Pérez de Lishayh, secretaria de la Producción de la municipalidad de Coronda.

Una crisis con historia
El cuadro ya venía complicado desde el año pasado cuando la superproducción de frutilla que se registró en todo el país tiró los precios por el suelo. Así, de las casi 600 hectáreas sembradas el año pasado en la zona de Coronda, sólo quedaron Avión y Arcoena, este año apenas quedaron un poco más de 300 hectáreas.

El fracaso de la campaña 2000 ya comenzó a hacerse sentir en la economía de la región. Tradicionalmente, la zona se mueve en base al crédito a pagar contra cosecha y como este año prácticamente no habrá zafra, muchos temen por los problemas financieros que deberán enfrentar de cara a esta situación.

Además, como ocurre con la mayoría de los rubros del sector agropecuario, el sector viene arrastrando un pasivo importante con algunos bancos, en especial el Nación y Nuevo Banco de Santa Fe.

A esto se suman algunas deudas fiscales y de cargas sociales. El primer tema al que se debería apuntar es cómo solucionar el pasivo del productor y ver de qué manera el gobierno nos puede dar una mano para encarar la cosecha 2001, dicen los productores corondinos.

En tanto, la semana pasada la Comisión de Emergencia Agropecuaria -presidida por el ministro de la Producción Miguel Paulón- se reunió en Santa Fe y resolvió impulsar la declaración de zona de desastre para los productores frutilleros de esta región.

Frutilla for export
Sin embargo y a pesar de este sombrío panorama, la actividad puede ser rentable a través de la exportación. En los últimos tiempos la caída en el consumo y la excesiva oferta existente en el mercado interno provocaron la caída de los precios de esta fruta.

Por ello, desde hace algunos años los productores frutilleros vienen trabajando para encontrar una salida a través de la exportación a los mercados internacionales.

Este año parecía comenzar a vislumbrarse una solución de la mano de la cooperativa que nuclea a gran parte de los productores locales había logrado realizar con compradores de Estados Unidos.

Una parte importante de las frutillas ya estaban vendidas antes de poner la planta en la tierra, algo realmente inusual para la región. Lo que nunca lograron nuestros padres y abuelos lo habíamos logrado nosotros, afirmó el director de la cooperativa.

Los productores cerraron un acuerdo para enviar 2.000 toneladas de frutillas a EEUU y ya habían recibido un pedido desde España. También se efectuaron contactos para hacer negocios en Polonia.

Sin embargo, las excelentes perspectivas exportadoras quedaron hecha añicos por la pérdida de la cosecha y todas estas posibilidades no pudieron concretarse por la falta de fruta.

La gente de la zona está convencida que a diferencia de otras actividades que deben ser subsidiadas para que la ecuación económica cierre- la frutilla corondina cuenta con todas las posibilidades de sobrevivir y recuperar la rentabilidad de sus mejores épocas.

Según dicen los productores locales la actividad frutillera puede ser muy rentable, inclusive como en las épocas de mayor esplendor de la década del 60 y del 70 cuando en Coronda con la frutilla se tenía un buen pasar, aseguraron.

El camino exportador comenzó a ser explorado en el año 98 cuando se enviaron los primeros cargamentos a Holanda, Alemania y Brasil. Un año después, también se había logrado entrar a Estados Unidos con frutilla de Coronda.

En todo esto tuvimos mucho apoyo de entidades como Federación Agraria y este año ya se había logrado un embarque de fruta fresca a Francia, explicó el presidente de la cooperativa de productores.

Pero para que esta alternativa se concrete, antes habrá que superar este momento crítico, que pone en riesgo la continuidad de la tradicional frutilla corondina, con todas las consecuencias sociales negativas que esto traería para la economía de la región.

Fuente: Sitio Web del Diario La Capital (12/09/2000).

Las decisiones de esta naturaleza generalmente recayeron sobre la cabeza de los titulares de los emprendimientos, quienes, en algunos casos, por cierta “miopía empresarial” y, en otros, por reticencia a vencer modelos tradicionales llevaban a la utilización de los bancos comerciales como la única salida, debiendo afrontar tasas de alto valor dependiendo de la coyuntura económica en la que se encontraban, sin siquiera contemplar otras alternativas ni programas gubernamentales disponibles.

De las empresas de todo el territorio objetivo, durante el período bajo estudio, más del 50% de las mismas, encontraban en su estructura un número de empleados que no superaba los 5.

Al momento de hablar de las formas de financiamiento a las que podían acceder las ER, la primera clasificación entre las fuentes puede establecerse a partir de la longitud del plazo, es decir que existían instrumentos de corto y de largo plazo.

Los empresarios/emprendedores de las ER (de la Producción de Frutillas en Coronda) sostienen que, en el período en el que se centra la investigación, la economía de nuestro país no permitía proyecciones de horizontes temporales de extensa longitud. En general, los planes se orientaban a planteos que rondaban los 3 años. La visión académica para este tipo de lineamientos es de 5 años, y eventualmente 10 años si se trata de un segmento/negocio demasiado maduro.

En cuanto a los medios financieros de largo plazo, los mismos estaban generalmente asociados a aportes de capital de los dueños (o socios) debido a la escasa oferta de créditos de mayor horizonte.

Es necesario destacar uno de los grandes errores que cometieron algunos de los emprendedores, sin ningún tipo de asesoramiento profesional en la toma de decisiones, que cubrían sus necesidades de fondos con financiamiento de corto plazo en vez de los de largo plazo, dando lugar en poco tiempo un descalce financiero letal, que ha terminado con la vida de muchas empresas y que, como se ha estudiado en otras asignaturas de esta maestría, terminan generando inconvenientes en el territorio en donde están inmersas, con problemas de migraciones, desempleo, pobreza y marginalidad.

Tal y como se mencionó líneas atrás, la mayoría del empresariado utilizaba con mayor naturalidad, horizontes de 2 o 3 años en su planeamiento y es por ello que las alternativas de corto plazo se tornaban más relevantes. La crisis de 2001 dejó una realidad social “arrasada” y los empresarios de las ER no fueron ajenos a esta situación, sus familiares y amigos estaban dentro de este círculo devastado en el que los errores cometidos llevaron a ejecuciones de garantías que dejaron a muchos en “la calle”.

En función del uso, dichas garantías, entre los casos más comunes se empleaban para éstas, Mercaderías o Inventarios y, en algunos otros casos, Créditos por

Ventas u otras operaciones de esa naturaleza que permitieran obtener cierto respaldo al crédito solicitado.

La utilización de los medios descritos no era demasiado frecuente porque gran parte de productores del sector no tenían grandes inventarios que permitieran su uso como garantía o, en el caso de la documentación de deudas con clientes, el hecho de trabajar con cuentas de bajo monto relativo también constituía un punto particular.

Para completar la descripción, algunos pudieron extender el uso de la confianza y se valieron de medios financieros de corto plazo que no utilizaban garantía y que estuvieron disponibles en la época bajo análisis.

Pueden listarse 3 tipos:

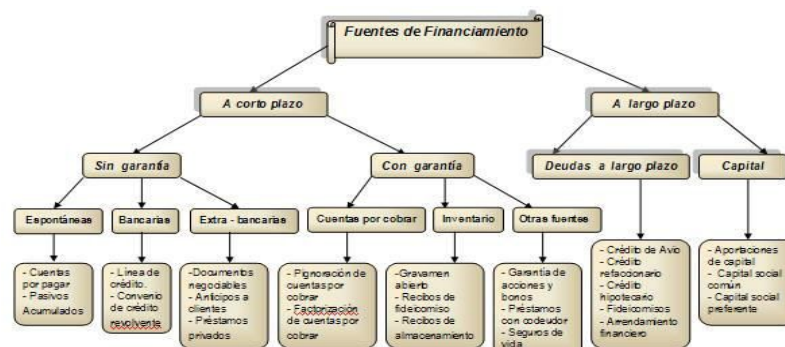
- I. la extensión de plazos de pago a proveedores
- II. los créditos bancarios (de línea general y los de convenio especial)
- III. los relacionados con medios extra-bancarios

Existe una 4ta categoría, de similares condiciones a las anteriores, pero con algunos beneficios en términos de tasa (descuento de cheques, documentos, otros préstamos, etc.)

Este sobrevuelo por el conjunto de medios financieros brinda un primer pantallazo que sienta las bases para el estudio que propone la investigación.

Sin lugar a dudas, había otras modalidades de crédito, pero, la evidencia demuestra que, el universo de organizaciones como las que se pretende abordar se manejaba dentro de alguna de las alternativas comentadas y que se grafican en el siguiente esquema: véase la imagen N°8.

Imagen N° 8 – Fuentes de Financiamiento de Pequeños Empresarios y Productores.



Fuente: Extraído de Apuntes de la Maestría de Finanzas de la UNR

Fuentes de Financiamiento Público y Privado.

A) Líneas de Financiamiento Público

1- Programas de Créditos.

Desde la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, la mayoría de las licitaciones de crédito eran de carácter general, aunque eventualmente se lanzaron programas específicos para “sectores afectados por la crisis”.

2- Sistemas de Garantías

Desde el sector público se fomentó la consolidación de un “Sistema Nacional de Garantías” en el que predominaron dos modelos generales:

- fondos de garantías
- sociedades de garantías

Los fondos de garantía se constituyeron con capitales públicos, sin hacer evaluaciones de cada operación, siendo la institución financiera la encargada de los diagnósticos de riesgo. Las SGR se financiaron con recursos públicos y privados. Se conformaban por socios partícipes, que son las empresas que pueden obtener el aval, y socios protectores, que podían ser entidades públicas, empresas privadas grandes, pequeñas o medianas.

3- Programas de “Financiamiento Temprano” y Programas de Capital Emprendedor.

Se podían clasificar según su oferta en:

- asistenciales técnicos
- de capital (o financiamiento)

Entre los primeros se encontraban programas para fortalecer las incubadoras de empresa, centros locales de apoyo y servicios de desarrollo empresarial. (Goldstein, 2010)

En el caso de las fuentes de capital, lo público fue más efectivo que lo privado para promover la inversión de las pequeñas y medianas empresas. (Arza y Vazquez, 2008)

B) Líneas de Financiamiento Privado.

1- Bancario

Las líneas más utilizadas eran los acuerdos de descubierto, seguidos por descuento de cheques de pago diferido, créditos para capital de trabajo y créditos o leasing para la compra de bienes de uso.

2- Mercado de Capitales

El mercado de capitales ha sido una alternativa efectiva para los que tenían un mayor tamaño y un tipo societario acorde.

2-a Cheques de Pago Diferido

- Patrocinados
- Avalados

En los Patrocinados, las empresas, podían (con autorización de la Bolsa de Comercio) emitir CPD a sus proveedores para ser negociados en el mercado de capitales. El CPD avalado, sólo las pequeñas empresas, podían negociar los cheques recibidos de sus clientes, o eventualmente los propios, por intermedio de una sociedad de garantías recíprocas (SGR) a la cual debían asociarse, transformándose en “socios partícipes”.

2-b Obligaciones Negociables Pyme

Estos valores negociables representativos de deuda podían ser emitidos por:

- I. sociedades por acciones
- II. cooperativas
- III. asociaciones civiles

Podían ser colocadas entre el público inversor mediante su cotización y negociación en la Bolsa. Las empresas debían calificar en los conceptos de:

- i. Disposiciones de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa
- ii. Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Valores
- iii. Régimen O.N. PyME de la Bolsa de Comercio.

No estaban sujetas al requisito de calificación de riesgo. Esta alternativa de financiamiento fue creada por el Decreto 1087/93, el cual tuvo el claro objetivo de promover la reducción de costos de financiamiento de las pequeñas empresas.

2-c Fideicomisos Financieros

Dichos activos pasaban a ser propiedad fiduciaria del fideicomiso que se constituía. Estos bienes se separaban del riesgo comercial de la empresa y se emitían valores negociables, garantizando el repago de los mismos con el flujo de fondos generado por esos activos específicos.

Para concluir, y sin pretender incorporar a este apartado comentarios que no sean otra cosa que “el estado del arte”, queda expuesta, entre líneas, la adolescencia de un sistema bancario que financiare la consolidación de las franjas productivas insertadas marginalmente en los circuitos productivos de las ER, con la obligación de acompañar este proceso en la medida que la política crediticia se extendiera al conjunto de las actividades productivas en cada región.

La obtención de crédito de fomento para la reconversión, la creación de nuevas unidades productivas y el afianzamiento de las existentes, la dotación de capital de trabajo y la puesta en marcha de tecnología apropiada a cada entorno y tipo de proceso productivo, no debía ser solamente atributo de la banca pública y cooperativa sino del conjunto de los agentes financieros que obtenían recursos del público y del Estado y lo debían asignar a los particulares, partiendo del criterio básico de la función social del crédito.



Segunda Parte

Desarrollo

Situación Hallada

La información obtenida de las entrevistas con los responsables de los establecimientos corondinos de producción frutillera, referentes de entidades de crédito y con profesionales en ambas materias (finanzas y desarrollo territorial) tendrán, en este apartado, su tratamiento; como así también, aquello que resulte relevante para el entendimiento de la realidad del territorio en los términos del sector analizado.

Del análisis de la estratificación de los 103 productores por superficie de frutilla en la zona de Coronda, surge que 56% de los productores cuenta con superficies de frutilla menores a 2 ha (58 productores), el 40% tiene entre 2 y 10 has (41 productores), y solo 4,4% tiene superficies mayores a 10 ha (4 productores).

Tabla N°4 – Estratificación de los Productores en Base a Superficie.

| Coronda y Zona | Productores de hasta 2 Has | Productores de entre 2 y 10 Has | Productores de Más de 10 Has | Totales |
|----------------|----------------------------|---------------------------------|------------------------------|---------|
| En Cantidades | 58 | 41 | 4 | 103 |
| En Porcentajes | 56,3% | 39,8% | 3,9% | 100 |

Fuente: Elaboración Propia con Datos de ADER San Jerónimo.

Tal y como se anticipó en párrafos de la Metodología, se incluye a los 4 tipos de empresarios/emprendedores que representaban, precisamente, a las clases de productores de frutilla: micro (hasta 2 hectáreas), pequeño (hasta 10 has) y mediano (más de 10 has); además del grande (más de 30 has). En este último caso, se trataba de empresas constituidas como tales, en las que existía una estructura, desde el punto de vista de la Administración y en la que podían diferenciarse al menos 3 áreas bien definidas (administración, producción y comercialización). En rigor de verdad, no son las de mayor cantidad, pero sí las de mayor renombre; y representan verdaderos hitos en la comunidad.

Es una constante, los dueños de los emprendimientos menores a 10 has tenían, al menos, 20 años al frente de sus negocios en el período de análisis. Esto que quizás pudiera parecer poco tiempo, en nuestro país, los expuso a una variedad de escenarios que equivale a varios años más en una economía desarrollada. Muchos de ellos, han heredado el negocio familiar, por lo que, si bien tenían 20 años al frente, han estado en este medio desde toda la vida. Lo de las grandes empresas,

es notablemente diferente, allí hay una notable variedad en la permanencia y, fundamentalmente, una rotación de personal que, en muchos casos, acompaña los ciclos de contracción y expansión de la economía en las que estas organizaciones están inmersas.

Al momento de pedir una desagregación del período bajo estudio, surge una distinción en la opinión de los entrevistados. Los que pertenecían a las categorías de mayor concentración de hectáreas recuerdan que los años más cercanos al final del ciclo analizado fueron los de mayor auge, mientras que en 2003, la economía aún estaba algo retraída. En cuanto a los productores de menor área de explotación, no hay evidencia de expresiones que discriminen subetapas dentro del período 2003-2007.

La investigación develó que, salvo los micro, el resto de los productores se acercó a los bancos a solicitar un crédito en algún momento posterior a la crisis de 2001. Cuesta identificar con precisión cuál fue precisamente dicho momento, pero hay certezas de que se hizo cuando comenzaron a activarse algunos de los indicadores de actividad que, para este sector, no es otra cosa que las ventas de mayor volumen.

En pasajes anteriores, se mencionó a los "autoexcluidos". En este caso están representados por los micro productores. Con cierta reserva, algo de timidez y desconfianza por la presencia de este autor, los comentarios rondaron en torno a que los bancos no comprendían la realidad de los productores y que no era posible llegar a hacer un trato "justo" con ellos. Agregan, además, que "las mutuales tienen otra apertura con la gente" y se transformaron en alternativas válidas para obtener préstamos.

Respecto de los instrumentos más utilizados o del conocimiento de su existencia o disponibilidad, cabe aclarar que, existen 2 realidades bien diferentes: las de las "empresas" y la de los "autónomos". En el primer caso, la explicación tiene tintes profesionales, como era de esperarse. Algunos miembros de las firmas han accedido a tasas diferenciales en la banca y reconocen, pero sólo al nombrarles,

que existían programas del FONTAR de los que no participaron, pero recuerdan que allegados de otras industrias pudieron tomar. No descartan haber usado el descuento de documentos como medio de emergencia para el pago de haberes o aguinaldos. En un caso, la firma recibió aportes de capital de los socios cada vez que la situación demandaba sumas con destino a estructura o equipos.

Para el segundo grupo, los autónomos, la respuesta es más sencilla. Los instrumentos eran sólo descuento de documentos y préstamos en las mutuales. La conveniencia de las tasas y, fundamentalmente, la menor cantidad de requisitos, las hacían ver como las alternativas más convenientes entre este tipo de entrevistados. Así concluyen los comentarios acerca de las razones de la elección de los caminos seguidos.

Por supuesto que, a la hora de listar proyectos caídos o post-datados, en cada entrevistado, aparecen al menos una anécdota. Es que los distintos tamaños de productores, tuvieron distintas necesidades por resolver.

Desde la infraestructura más pequeña como es una “primitiva” máquina para mejorar los embalajes o empaques, hasta grandes equipos de frío, pasando por rodados o construcciones de naves para nuevas líneas. Hubo una amplia coincidencia de que muchos de estos bienes mantienen el valor en dólares que tenían oportunamente, y que, en algunos casos, han tenido fuertes incrementos incluso en esa misma moneda. Es en este punto donde aparecen comentarios de inflación en dólares, que no sólo derivan en aspectos relacionados a un tipo de cambio atrasado sino a los perjuicios que esto tiene para aquellas ER que pueden exportar y se ven en desventaja por esta maniobra gubernamental para generar sensación de riqueza en períodos pre-electorales. Se mezclan aquí, como es visible, cuestiones de antaño con la realidad actual. En el período analizado, no había atraso cambiario, el valor del dólar fue, quizás, uno de los más competitivos de los últimos 30 años.

Asimismo, la respuesta a la consulta sobre qué comentarios puede manifestar acerca del resto de las empresas del sector o de las pymes en general en la

provincia de Santa Fe respecto a las conductas que abordaron fue, en la mayoría de los casos, que la conducta de uno es similar a las de sus semejantes. Es decir, que todos los agentes tomaron cursos de acción similares. Se verifica la representatividad de la muestra y que existe una especie de conducta de rebaño en este tipo de definiciones o tomas de decisión.

Es decir que, a pesar de pequeñas diferencias, y de los notables inconvenientes que impiden el fenómeno de la "asociatividad" (que resultaría tan conveniente entre este tipo de agentes económicos) puede inferirse que hay un tipo de acuerdo, al menos con respecto a ciertos temas, que se da naturalmente entre pares y define un patrón de conducta. En el caso de una firma, las respuestas se diferenciaron debido a que su escala es significativamente mayor a todo el resto y no es comparable. En dicho caso, lo informado fue que las firmas de mayor tamaño recurrieron a los bancos, se preocuparon por mejorar las tasas cuando hubo planes o programas estatales que así lo permitieron y que, tal y como les resultó, lo lograron. En relación a los productores de menor escala, desde esta firma opinan que generalmente las "informalidades" son mejor interpretadas por las mutuales que por la banca, y ello deja un antecedente que se mantiene en los distintos tipos de productores menores a 10 has.

Al tiempo de plantear cuáles eran, a su entender, los instrumentos "óptimos" para financiar a una organización con las características de la suya, surgió primero un concepto general y luego las diferencias en cuanto a envergadura del productor. Lo general está vinculado más a expresiones de deseo acerca de cómo deberían haber sido las cosas, en lugar de qué era lo que se consideraba "instrumento óptimo". Desde "mediano" hacia abajo, préstamos a tasas más bajas que la de los bancos y acceso a los mismos con menores requisitos fue el consenso. Por supuesto que, con la mayor envergadura, llegaron las respuestas más profesionales, destacándose conceptos como el de financiamiento de proyectos de expansión de la capacidad productiva con tasas por debajo de otros programas generales, descuento de documentos a tasas "razonables" que permitieran evitar abusos y, más que un reclamo, un pedido de auxilio para que se eliminaran los impuestos a los ingresos brutos, a los sellos y por último el más distorsivo, el impuesto "al cheque".

Sobre la cuestión de si conocía organismos que se ocuparan de brindar asesoramiento financiero a empresas como la suya, si estaba asociado y qué beneficios encontraba: INTA, SEPYME, INVAP, SENASA, Municipalidad de Coronda, etc. son las principales Organizaciones que aparecieron al disparar el tópico. denotando un claro "desconocimiento" de lo que en realidad se desea indagar, en cuanto a la faz financiera abordada en la investigación de esta tesis. La "asociatividad" específica entre productores de frutilla de distinta escala es una necesidad y, también lo era en aquellos años, destaca uno de los entrevistados. Pero, tal y como se adelantó en líneas anteriores, alberga una complejidad intrínseca a la más íntima fibra del habitante "nacido y crecido" en este territorio. Existía una visible incapacidad de generar una unión que defienda intereses comunes sin perder las individualidades de los partícipes. Lo que tanto cuesta, como es la generación de una marca, de una identidad a nivel local o regional que en este caso está dado de manera casi natural, no tiene una estrategia, un plan ni un órgano que lo tome como propio, lo capitalice y lo haga crecer, explotándolo multi-dimensionalmente. Tampoco lo tenían en la época en que se centra este escrito. Al parecer, no hubo cambios en este sentido.

Si bien es un trabajo centrado en lo ocurrido, el interés por las ER es que se consideró incluir un ítem concerniente al futuro, sólo con el objeto de verificar si surgió un aprendizaje sesgado por lo ocurrido. Se consultó respecto de cómo se espera resolver en lo próximo la cuestión financiera de su empresa, las respuestas giraron en torno a que no se esperan cambios en la metodología de trabajo, salvo, que el cambio de gobierno (o el accionar de éste) desate una nueva crisis de características similares a las de 2001/2 o 2008. Si ello ocurriera, se activarían protocolos de crisis en las de mayor tamaño y una fuerte contracción en los gastos de las de menor talla. Se denotaron algunas "lecciones aprendidas" en todos los órdenes y está claro que, cuestiones como el nivel de deuda, debe tener un control "extra" en escenarios turbulentos.

En párrafos anteriores se hizo hincapié sobre los horizontes temporales que se manejaban en este territorio y, en esta consulta en particular, es atendible que los 3 años de promedio sean un número válido que, comentarios adicionales al del tópico

disparador, hacen ver que se trata de lo que era uso y costumbre, al menos en los de hasta 10 has.

Lo recabado al abordar qué impactos, positivos o negativos, tuvo su la conducta de su empresa en el territorio merece una interpretación. Luego de escuchar las diversas, pero no por ello menos relevantes, experiencias que trajeron a la mesa los entrevistados, es que no muchos tienen en cuenta la verdadera influencia que su actividad importaba para el territorio. Los “grandes frutilleros” ven con claridad que emplear a la población activa, tributar y generar demanda de insumos locales era sólo una parte de la realidad. La cantidad de actividades conexas que estaban (y están actualmente) vinculadas son tan o más importantes por el efecto multiplicador que tenían (y tienen) en la comunidad. Un claro y reciente ejemplo de ello que permite verificar lo inferido está relacionado con la migración de una gran cantidad de procesos de una importante firma a la provincia de Corrientes. El impacto negativo que produjo en términos económicos, sociales y políticos aún hoy (julio de 2019) resuena en la comunidad, a pesar de que la migración citada ocurrió en 2017. Los “medianos” a “micro”, tienen más inconvenientes al notar su contribución a la identidad local en aquellos tiempos, es necesario repasar y orientar sobre algunos atributos de su actividad para que se reconozcan determinadas cuestiones y se puedan volcar a este apartado. Dicho eso, surge que eran empleadores (en algunos casos), consumían en la economía local, tributaban en la localidad y generaban una serie de relaciones sociales que excedían a sus posibilidades de considerarlas.

Bancos, Mutuales y Mercados. Relación con las Economías Regionales.

Con el objetivo de aportar mayor claridad a la temática, en las siguientes líneas se suma una revisión bibliográfica de aquello disponible en los años bajo estudio a nivel nacional, el aporte y guía del Licenciado en Administración de Empresas y ex alumno de la Maestría en Finanzas de la UNR, Ezequiel Alvarado, que resulta sumamente conveniente al momento de establecer un panorama aclaratorio en torno a las pequeñas empresas en general y las de las ER en particular.

Tal y como se comentó en apartados previos, sólo una pequeña proporción de empresas (fueran o no de las ER) accedían al financiamiento bancario. En cuanto a la operatoria “en bolsa”, en general, en nuestro país no existían pequeñas empresas que fueran sociedades anónimas o que cotizaran en bolsa. De hecho, se observaba que sólo 1,7% de las empresas argentinas eran sociedades anónimas con oferta pública. La presencia de sociedades anónimas con cotización en el mercado de valores estaba estrechamente relacionada con el tamaño de las empresas, teniendo mayor prevalencia en las de gran envergadura. Las ER, en general, difícilmente encuentran empresas que consiguen este formato jurídico en su constitución y tampoco lo hacían en el período bajo estudio.

Al tratar el caso de la presencia de empresas conformadas legalmente como sociedades anónimas con cotización en el mercado de valores, mientras mayor era el tamaño de empresa, mayor era el acceso al financiamiento bancario o al mercado de capitales. Una clara muestra de la relevancia de la formalidad, la típica irregularidad del mapa pyme argentino.

Para concluir con los aportes de Alvarado, es menester comentar la analogía que Él destaca entre lo que sucedía a nivel nacional (informado por una publicación de la Fundación Observatorio Pyme) y lo que se recabó de la investigación en suelo corondino, en cuanto a qué considerar como obstáculos en la actividad:

- i. presión tributaria
- ii. acceso al financiamiento
- iii. prácticas de competidores del sector informal
- iv. inestabilidad política
- v. legislación laboral

Evelin Goldstein (2010) señala dos razones de mayor relevancia que obstaculizaron la utilización de crédito bancario por parte de las pymes y que se alinean perfectamente con las nombradas por los productores corondinos, como son la insuficiencia de garantías y los altos costos de financiamiento.

Programas Estatales.

Para continuar con la dirección planteada, se indaga con mayor amplitud en lo que sucedía en el entramado económico nacional en el que estaban insertas las empresas de las economías regionales y se reproducen expresiones pertinentes extraídas de algunas revisiones bibliográficas. Es así que resulta apropiado citar la actividad que en 2007 realizó el Observatorio PyME, la evaluación de los programas públicos de asistencia financiera a pequeñas y medianas empresas mediante encuestas. Tanto empresarios como entidades bancarias fueron interpelados arribando a la conclusión de que menos de 3% se benefició de dichos programas. Partiendo de 1,2 millones de PyMEs, sólo 30.000 tomaron los beneficios de los distintos programas⁵.

- I. Régimen de Bonificación de Tasas de Interés
- II. Fondo Nacional para el Desarrollo de las PyMEs
- III. El Programa Global de Crédito
- IV. Fondo Tecnológico Argentino
- V. Fondo Federal de Inversiones

Continuando al Observatorio PyME, entre 2005 y 2008, las inversiones financiadas con los mencionados programas públicos no superó el 2% en el sector de las pequeñas y medianas empresas.(Bebczuk, 2010)

Para complementar este tramo de la investigación, se comenzarán a verter las opiniones de 2 profesionales que conocen profundamente de Economías Regionales y que tienen un punto de vista apolítico, desinteresado y, en el primer caso se cita a la Licenciada Ma. Florencia Secreto de la UNR, quien suma un análisis tamizado por

⁵ **I. Régimen de Bonificación de Tasas de Interés:** Subsidiaba entre 3 y 8 puntos de la tasa de interés a préstamos otorgados por bancos comerciales, los que debían ocuparse del proceso de selección, monitoreo y cobro. Existían variantes basadas en el sector y la región donde se encontraba la firma, favoreciendo comparativamente a las regiones “más pobres”, cubriendo:

•capital de trabajo (hasta US\$ 100,000 y hasta 3 años)

•bienes de capital (hasta US\$ 800,000 y hasta 5 años)

•proyectos de inversión + bienes de capital (hasta US\$ 1.2 millones y hasta 5 años)

Los fondos se asignaban mediante subastas públicas, empezando por aquellas con tasas más bajas para las PyMEs. SEPyME informó que la bonificación de tasas alcanzó, durante 2004 - 2007, un monto global de préstamos de alrededor de US\$350 millones, con costo fiscal de US\$ 12 millones.

II. Fondo Nacional para el Desarrollo de las PyMEs: Administrado por SEPyME, financiaba montos de entre US\$ 14,000 y US\$ 140,000 a una tasa del 50% de la tasa activa promedio del Banco Nación. El plazo máximo era de 5 años y se cubría hasta el 70% del proyecto. Desde 2000, el volumen concedido fue de unos US\$ 20 millones.

III. El Programa Global de Crédito: Co-financiado por el BID y las entidades financieras, financió en 2007 una cantidad de alrededor de 1.200 préstamos por un monto total de unos US\$ 480 millones. La tasa promedio fue del 8,9% y el plazo medio de 5 años.

IV. Fondo Tecnológico Argentino: Fue administrado por la Secretaría de Ciencia y Técnica, y destinado a financiar innovaciones tecnológicas.

V. Fondo Federal de Inversiones: Era administrado por el Consejo Federal de Inversiones, y dirigido principalmente a las producciones regionales y algunas otras iniciativas de menor alcance.

la Economía, virtud que le da su formación en esa ciencia y también en esta Maestría, su experiencia como docente, pero también como Directora de la Escuela de Economía e Investigadora en el Instituto de Investigaciones Económicas de esta Universidad.

Al momento de disparar los tópicos que vertebran su entrevista, particularmente al respecto de los impactos positivos o negativos en los territorios impulsados por las actividades de las ER, Secreto propone tener en cuenta aquellas oportunidades no "capitalizadas", que tuvieron o tienen las comunidades y que no están cuantificadas pero que merecen ser debatidas. Uno de los mejores ejemplos de lo comentado en el preámbulo está relacionado con la "identidad local". Concretamente, la entrevistada sostiene que no haber desarrollado una estrategia intrínseca a la referencia popular de las frutillas corondinas es, sin lugar a dudas, un impacto negativo sobre el territorio. Mientras que, en muchas localidades, comunidades o regiones, se intenta generar una especie de "marca" que las proyecte, no sólo con fines turísticos, sino que se habla de un concepto de mayor alcance, no hay evidencia de que "Coronda" haya tenido un trabajo o acuerdo social como el del que se habló precedentemente.

Otro de los puntos en los que la Economista nombrada hace una reflexión y que está relacionado a las Economías Regionales en general es el de programas públicos específicos (PPE) y es allí donde hace una analogía con un sector que ha investigado a fondo como es el lácteo. Aquí, narra cómo los productores han realizado inversiones y han avanzado en la tecnificación de sus establecimientos, pero, en casi la totalidad de los casos, sin gozar de los beneficios de un PPE para este tipo de sector.

Adicionalmente, y en línea con el párrafo precedente, Secreto referencia a un esquema que tuvo lugar tiempo más tarde del cierre del período analizado, en ocasión de la gestión a nivel provincial del Ministro de la Producción, Juan José Bertero. Dicho esquema contemplaba la formación de un Consejo Económico Provincial que tenía como propósito que "se pudieran atender todos los aspectos que hacían al desarrollo de los sectores y consensuar las políticas a llevar a cabo", según expresiones del mismo Ministro y que se detallaban, dada su inocuidad para

el sector bajo estudio dado que lo dejó fuera, con mayor visibilidad en algunos apartados más adelante y en los anexos, puntualmente en el 4°.

Para concluir con Secreto, se exploró, lo que quizás por cercanía, hubiera tenido alguna posibilidad de aplicación, ya que Coronda forma parte de la región del Gran Santa Fe, el conglomerado de comunidades próximas a la Capital provincial. Lamentablemente, ninguno de los productores abordados manifestó interacciones con la Agencia de Desarrollo Regional. Creada en 2006, se vinculó con la Subsecretaría de Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, convirtiéndose en agencia miembro de la red nacional y ventanilla de los programas de apoyo de dicha secretaría. Fue constituida con el objetivo de llevar adelante acciones y programas que faciliten el desarrollo económico y territorial del departamento La Capital.

Del cuestionario guía, surge el aporte del Licenciado en Economía Pablo Mac Clay, docente universitario a nivel de grado en la Universidad Austral y la U.N.R., pero también de posgrado (esto último en la Maestría en Desarrollo y Gestión Territorial) en la facultad de Ciencias Económicas y Estadística, inicia con una mirada sobre los impactos vinculados al efecto que tuvo el contexto sobre los encadenamientos productivos que se dieron en un territorio en particular.

Mac Clay sostiene que “todo lo que afecta la capacidad de las empresas, organizaciones y trabajadores locales de dar respuesta a las necesidades productivas, y exportar productos y servicios fuera de la región, redundará en impactos territoriales positivos o negativos”. Nuevamente aquí aparece la relación entre la actividad productiva y el territorio, y como corolario, si no hay mayor nivel de actividad, ello afectará la evolución del territorio.

En extrema correlación con la oportunidad que representó la salida de la convertibilidad para aquellos que tuvieron la posibilidad de exportar, no haber tenido las condiciones de financiamiento necesarias para adquirir las “herramientas” que permitieran la conquista de mercados extranjeros y un mayor nivel de ingreso, claramente, fue algo negativo para la comunidad bajo estudio.

Siguiendo a Mac Clay, las empresas de las ER que habían sobrevivido a la fuerte devaluación, comenzaban a volver a las líneas de crédito bancaria lentamente y utilizaban mayormente fondos propios. En coincidencia con lo comentado por los

productores, estos recursos siempre resultaron escasos, y se dificultó, innecesariamente, que ello tuviera un impacto positivo en las “posibilidades” de los emprendimientos productivos.

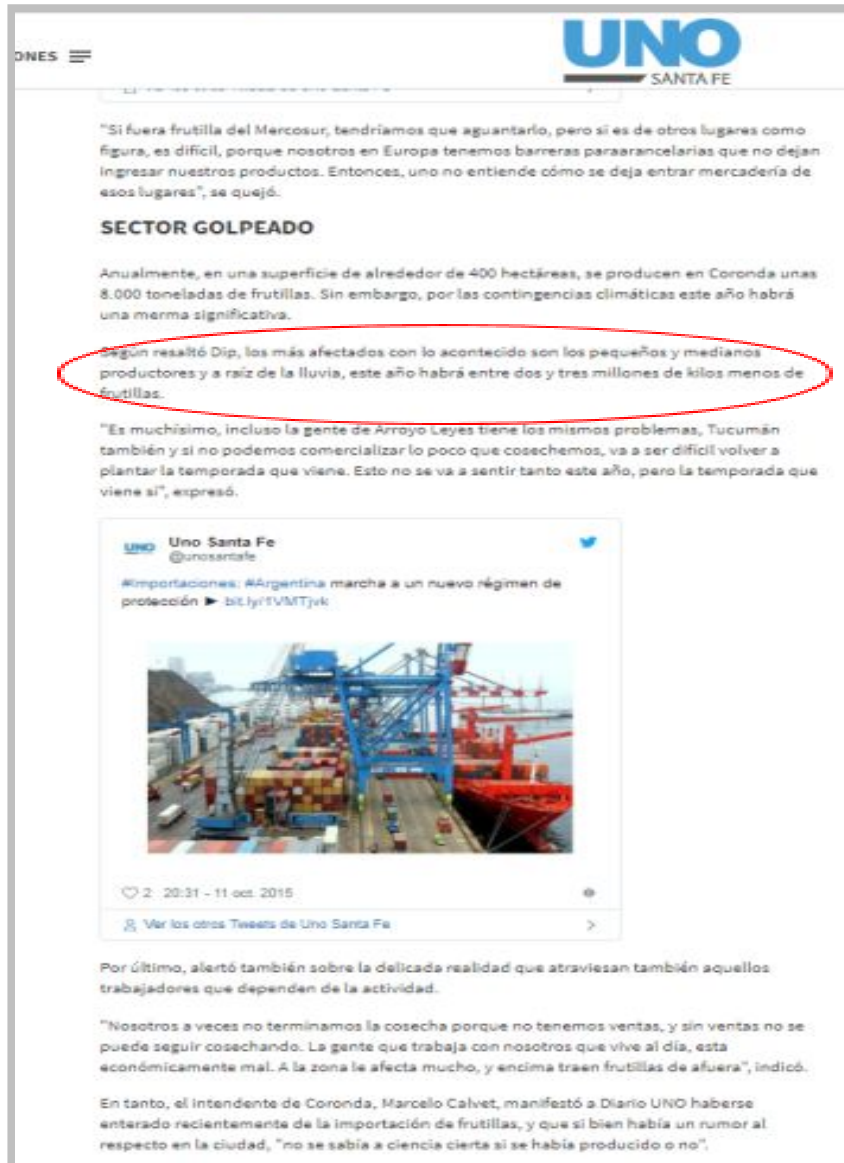
La opinión de Pablo Mac Clay en cuanto a las ER en general y la de los Productores frutilleros, “van de la mano”. Los Bancos eran una alternativa válida, pero sólo para los que sobrevivieron a la crisis 2001/2, es decir, para los que se encontraban en una mejor situación que la mayoría de sus pares y con las condiciones de información y activos alistados para una revisión o evaluación que resultara positiva. Lamentablemente, muy alejada de la realidad de los corondinos, que no encontraban otro remedio más que apoyarse en las mutuales, tal y como se comentó en otros pasajes de este trabajo.

Una vez más el problema del “timing” entre la necesidad y “la solución”, esta última entre comillas debido a que los relatos de los frutilleros no evidencian que se informara sobre herramientas de financiamiento y, fundamentalmente, acordes a una situación de cierta precariedad, como se ha expuesto en párrafos precedentes.

Si la difusión de los medios de financiamiento que estaban disponibles para los productores no era efectiva, en palabras de los entrevistados de las ER, y esto es común a lo que sucedía en el plano MiPyME, surge entre los consultados el planteo acerca de que tal y como sucede en otros aspectos de la economía, los beneficios no llegan (ni llegaban) a tener la accesibilidad que deberían para que agentes económicos como los frutilleros corondinos pudieran tomar esas oportunidades, quedando sólo para aquellos grandes productores o los que tuvieran mayor afinidad con los intereses de los políticos de turno

Para concluir con los comentarios de Mac Clay, debió trabajarse con mayor énfasis en la difusión de instrumentos financieros y de ser posible, de configuración más específica para el sector, intentado que las empresas fueran moviéndose del sistema bancario tradicional hacia otro tipo de alternativas, aunque esto implicase un cambio cultural y estratégico profundo que no se lograría rápidamente.

Imagen N° 9 – Noticia en periódico local que muestra el impacto de la economía en el sector.



Fuente: Diario UNO de Santa Fe Capital (11/10/2015)

Infraestructura, la Piedra Fundacional.

Los productores de la región bajo estudio tenían una desventaja manifiesta en términos de costos surgida, fundamentalmente, por los de transporte. Si bien el acceso a los principales ejes viales de nuestro país no representaba un problema notable dada la cercanía con la AP 1 y con la RN11, y a partir de ellas la llegada a los puertos de Rosario y Santa Fe, o la ciudad de Córdoba, a través de la RN19 (hoy autovía); muchos de los entrevistados recordaron la prolongada re-conexión de Coronda en ocasión de la caída de uno de sus puentes carreteros luego de una

inundación como consecuencias de una inusual temporada de lluvias y que, sobre finales del período analizado, provocó importantes inconvenientes logísticos aportando nuevos quebrantos en la actividad.

Al finalizar el mes de marzo del año 2007, luego de una lluvia de recurrencia superior a los 200 años, la ciudad fue cubierta por las aguas cuando los arroyos Los Padres y Colastiné se elevaron por sobre la calzada de la autopista, derribando los puentes que se encontraban aguas abajo y cubriendo todas las zonas bajas de la ciudad en busca de su salida natural, el Arroyo Colastiné. Luego de este evento, la provincia construyó la obra de protección “Canal de Guardia Primer Coronda”, cuya sección transversal permite el drenaje de un caudal de 100 años de recurrencia. A partir de allí, la ciudad dejó de ser vulnerable a las inundaciones provenientes del Oeste, condicionada al buen mantenimiento y limpieza del canal y de sus obras de arte. En el anexo 9, pueden verse algunas de las noticias de la época.

Tanto lo comentado en el párrafo anterior como lo que sigue a continuación tienen por objeto poner de manifiesto los demás componentes que hacen a la realidad del territorio y que, se espera, permitan contextualizarla con un mayor caudal de elementos.

Campus Coronda.

Otro de los factores que tuvo relación con el desarrollo positivo o favorable de un territorio es la formación de sus agentes. En este sentido, resulta conveniente nombrar a la Asociación Civil Campus Educativo Coronda (ACCEC) que tuvo sus orígenes en 1999 cuando se unieron cuatro instituciones de la localidad de Coronda (dos mutuales, una cooperativa y el centro comercial), y en el histórico edificio Fontanarrosa, comenzó a funcionar con foco en la educación para todos los sectores.

En una primera etapa, inició con educación a distancia satelital, luego el avance y mejora de internet, sumó más universidades como, por ejemplo, la Universidad Nacional de Rosario, la Universidad Nacional del Litoral, Universidad Siglo 21, e institutos de todo el país con propuestas educativas en distintas modalidades. Así comenzó, luego del año 2003, el entonces Telepuerto del Litoral, luego Campus Universitario Coronda que entendió que faltaba dar respuestas concretas en el

ámbito territorial local. De este modo, se comenzó a generar una serie de acuerdos institucionales en distintos ejes de trabajo que crecieron notablemente. Un equipo de docentes, especialistas, asesores y técnicos que integraba el Campus comenzaron a dar respuestas a demandas insatisfechas en el campo de la educación no formal y para adultos. Rápidamente, se logró un trabajo articulado con escuelas rurales de la zona y el apoyo educativo a localidades como San Fabián, Arocena, Desvío Arijón, Larrechea, San Eugenio y San Genaro en el departamento San Jerónimo.

Una línea de desarrollo que permitió trabajar con empresas del sector fruti-hortícola y en colaboración directa fue la oficina de atención y asesoramiento de la Agencia de Desarrollo del Departamento San Jerónimo (ADER). Los resultados obtenidos fueron más que aceptables y conformaron un ícono de lo que representa la voluntad política en un sector postergado. Esto será profundizado en párrafos siguientes.

Denominación de Origen Frutillas de Coronda.

Otro de los hallazgos encontrados durante la investigación es lo realizado por la Asociación de Productores que, a través de un Seminario Taller realizado a tal efecto con Idóneos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación a la que se sumaron el Ministerio de Producción de la Provincia de Santa Fe y el INTA; logró generar la mencionada "DENOMINACIÓN DE ORIGEN". Un verdadero hito en la construcción de identidad local y que, en otras ER, como por ejemplo las relacionadas con la vitivinicultura mendocina, han traccionado positivamente en la economía. Es que la denominación de origen (D.O.) es un tipo de protección dentro del ámbito de la propiedad basado en la indicación de procedencia, aplicada a un producto alimenticio.

Esta modalidad de protección, asume que la calidad y características de un producto se deben al medio geográfico en el que se produce, transforma, elabora y envasa. Lo distingue y protege de aquellos productos alimenticios idénticos o similares que se producen en otras regiones, y que pudieran reemplazar algunas etapas del proceso de elaboración o cambios de las materias primas.

Los productores se comprometen a mantener la calidad del producto elaborado lo más alta posible y algunas técnicas básicas de elaboración tradicionales; por

ejemplo, en el caso del vino, en ciertas zonas se exige utilizar la uva tradicional de la zona.

La ventaja fundamental de esta calificación, es que garantiza al consumidor mantener características específicas irrepetibles que no posee un producto similar producido en otra región o con otra materia prima. A cambio de esto, los productores obtienen una protección legal contra la producción o elaboración de tales productos en otras zonas, aunque se utilicen los mismos ingredientes y procedimientos, y que les permite influir sobre el precio final de éstos. Además, fomenta la organización del sector productivo y facilita el acceso de los productores a mercados nacionales e internacionales que difícilmente alcanzarían sin esta certificación.

A modo de cierre de este pasaje, es lamentable tener que comentar que no fue debidamente explotada por cuestiones vinculadas a una profunda desactualización de los protocolos de calidad y falta de la tramitación legal que debió instrumentarse a la conclusión del mandato del Consejo Directivo comentado en el primer párrafo.

Asociación de Productores de Coronda y Zona.

Continuando con lo hallado en el territorio y relacionado al sector, es menester nombrar a la Asociación de Productores. Esta entidad se fundó en el año 1987, en medio de una serie de manifestaciones de la comunidad "frutillera" que llevó a determinar la necesidad de una figura que nucleee sus demandas y atienda a nivel "institucional" sus intereses. Inicialmente se focalizó en 2 ejes, uno de ellos fue el apartado técnico, y el otro, el comercial. Es conveniente recordar cuál era la situación económica por esos tiempos, en los que la inflación comenzaba a cobrar relevancia, las ER en general, padecían sus consecuencias.

Tal y como se comentó en otros párrafos de este escrito, la coordinación entre productores corondinos nunca fue "sencilla", tanto es así que en los años posteriores al período analizado, la Comisión Directiva tuvo un sinnúmero de conflictos entre sus integrantes que devino en una acefalía pronunciada en el tiempo impulsada por la falta de convocatoria a la renovación periódica de autoridades. Idas y venidas en la organización de la Entidad llevaron a una situación negativa para los asociados, desaprovechando oportunidades de avance.

Durante los años del período bajo estudio, el rol que ocupó esta institución pasó casi desapercibido desde la óptica de algunos de los entrevistados, quienes añadieron que, hoy en día, la relación con la Comunidad es "compleja", una nueva manifestación de esa situación de desentendimiento y falta de unidad, que incluso llegó al punto de que la Asociación le retire su apoyo a la Fiesta de la Frutilla en ocasión de su última edición en 2018.

Agencia de Desarrollo del Departamento San Jerónimo (ADER).

Sobre los últimos años del período analizado tuvo lugar la constitución de ADER San Jerónimo como entidad de articulación público-privada con la firma de su acta constitutiva. Precisamente en marzo de 2006, año en que se suscribió el acuerdo marco con la ONG GVC y la Cooperación Italiana, dentro del programa de Fortalecimiento de las Agencias de Desarrollo de la Provincia de Santa Fe, recibió de la Inspección General de Personas Jurídicas, la personería.

Con un fuerte vínculo con la Subsecretaría de Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, se convirtió en agencia miembro de la red nacional y ventanilla de los programas de apoyo de SEPYME.

La instancia de cooperación e interacción de ADER se convirtió, desde su constitución, en un espacio único que hasta entonces era inexistente en esta región, y que tenía como objeto encarar acciones y programas que faciliten el desarrollo económico y territorial del departamento La Capital, construir consensos y desarrollar programas de apoyo y acompañamiento al crecimiento de las PyMEs regionales. Sin dudas que se trató de una excelente iniciativa, al menos en lo declarativo. En términos prácticos, no tuvo notoriedad en las declaraciones de los entrevistados, ni siquiera fue nombrada. De hecho, se incorporó a este escrito como resultado de la revisión bibliográfica que lleva a incluir, dentro de los hallazgos resultantes de la investigación, a todos estos componentes de la realidad territorial vinculada al sector frutillero en el período 2003-2007.

Consejo Económico Fruti-hortícola – CEF

Mucho de lo comentado en los párrafos precedentes sirvió como antecedente para que en el año 2009, ya fuera del período de tiempo analizado, surgiera esta entidad.

Reunió integrantes de la Cadena de Valor Fruti-hortícola y del Ministerio de la Producción de la Provincia de Santa Fe y ha logrado, en coordinación con el INTA, la conformación de grupos de CAMBIO RURAL, con el objetivo de mejorar el aspecto técnico con miras a desarrollar una mejor preparación ante los requisitos que demanda el mercado externo. Basado en la experiencia e intercambio con productores con mayor performance, realizaban visitas a establecimientos productivos con la premisa de la transmisión interpersonal de las buenas prácticas agropecuarias, mejor conocidas como BPA.

Al igual que con otros emprendimientos de esta naturaleza, uno de los problemas que tomó más relevancia desde las primeras reuniones del Consejo fue la falta de agremiación por parte de los productores. Véase más información en los anexos.

Comprendiendo que quizás por fecha de constitución no debiera incluirse en el análisis que propone este trabajo, pero como la génesis del proyecto sí se ubica en dicho período y el resultado está perfectamente encuadrado en las líneas generales que resultan de la investigación, se considera como un aporte más al escrito.



Tercera Parte

Conclusión

Conclusiones.

La Brecha entre las Economías Regionales Corodinas y el Sistema Bancario.

Es sabido que, desde el punto de vista administrativo, generar, reunir y procesar información contable demanda recursos de una notable cuantía en función del tamaño de la unidad económica de la que se trate. La informalidad en nuestro país está presente en todos los órdenes y segmentos económicos que se analicen, pero no siempre la razón principal es la de evadir los controles fiscales. Muchas veces, los procesos nombrados recientemente, son realmente costosos y para los emprendedores, en particular, y los empresarios, en general, representan un verdadero obstáculo en el acceso a la financiación bancaria dada la formalidad que ello demanda.

La resultante de la relación entre el alto costo de la elaboración de la información contable y la decisión de no llevarla adelante es una amplia proporción de empresas que se autoexcluyen del sistema bancario. Pero no sólo la rigidez de la información demandada por los bancos es la “villana”, el conjunto de disposiciones regulatorias para calificar como sujeto de crédito y la incertidumbre de la evolución económica ocupan roles relevantes en esta obra. Hay un lugar en la escena que tiene un papel estelar y se trata de la tasa de interés. Por supuesto que en el período bajo análisis el costo financiero no tenía los valores obscenos que pueden observarse al momento de la redacción de este trabajo que, como ejemplo, muestran para los instrumentos típicos que utiliza un productor microempresario, rondan el 100% anual para el descuento de CPD o más del 70% para el descubierto.

Retomando a la conducta de autoexclusión como la manifestación más elocuente de que cuando el financiamiento supera al ratio de “retorno sobre inversión” hay algo que no funciona bien y es necesario rever toda la operación; cuando una de las actividades de mayor capacidad de empleo emplazada en una comunidad tan cercana a la capital política de una provincia, no tiene la posibilidad de realizar las inversiones que la llevarían a lograr una mayor capacidad en el GDP es que a algún funcionario del esquema político se le ha pasado por alto la situación.

Pero lo que más resuena, al menos desde la óptica de este autor, es que han pasado más de 15 años del inicio del período analizado y las evidencias de un cambio de paradigma no parecen estar presentes. Si bien existen responsabilidades

en los agentes privados, hay una metodología de trabajo que los norteamericanos denominan “management by walking around” y que, en términos “criollos”, sería algo así como: “gestionar recorriendo el espinel”, una clara alusión a la técnica de pesca que implica revisar cada tramo de la línea que se lanza para obtener la producción. Si el recorrido por el territorio implícito en la responsabilidad política fuera más allá de la “vuelta proselitista” previa a las elecciones, y se tomara un compromiso mayor con la comunidad, que implicara la construcción de la nombrada “identidad local”, inmediatamente saldría a la luz la brecha que nombra este apartado y que alude a la “madre” de todos los problemas de falta de desarrollo, el financiamiento deficiente.

Durante el período 2003-2007, la proporción de ER corondinas que se acercaron a los bancos demandando instrumentos de crédito no fue baja, en línea con lo que se comentó en otros tramos del escrito, una mega-tendencia postcrisis de acercarse a tomar deuda para financiar algunos proyectos o capital de trabajo con el objetivo de captar la mayor demanda que estaba produciendo “el viento de cola”. La solicitud de descubierto en cuenta corriente comprendió a algunos de los entrevistados y el descubierto en cuenta corriente se mantuvo como instrumento de financiación de corto plazo para responder rápidamente a gastos corrientes, aunque, tal y como lo han reconocido los empresarios, a veces su uso se derivó a otro tipo de gastos como el pago de sueldos. Para quienes no estén vinculados al mundo de las finanzas, un verdadero desmanejo administrativo en una Organización.

Un Territorio Rehén de la Economía.

En el período bajo estudio, Argentina presentaba una situación comparable a la de la mayor parte de los países del mundo, incluso a los países más avanzados, en cuanto a crecimiento de su PBI. De hecho, era corriente escuchar la frase: “a tasas chinas”, en clara referencia a lo que esa economía tenía como promedio de avance económico año tras año luego de que se “abandonara” el comunismo y se “abriera” al capitalismo.

La participación de las ER corondinas, no fue significativa en esos guarismos, la micro-escala en la operaban no les daba “visibilidad” dentro de los análisis de las ER en general, como sí sucedía con otras actividades como la del limón tucumano o la manzanera en el Alto Valle rionegrino. Seguramente, lo que diferencia a estas 2 con

la del objeto de estudio no es sólo el destino de la producción (mercados internacionales), sino el lugar que ocupaba en la agenda de los gobiernos y las gestiones políticas que eran corolario de ello. Lo que pretende este escrito es poner de manifiesto que el impacto de los “ciclos” económicos en un territorio que tenía empleada alrededor del 15% de su población en una actividad (frutillera) no contó con las acciones que permitieran elegir cursos de acción anticíclicos. Si en lugar de tener casi la totalidad de la producción destinada al mercado interno, se hubiera contado con herramientas financieras que hubieran permitido una gestión balanceada con el mercado externo, la realidad de los corondinos sería otra.

Es decir, si la retracción de la economía local tuviera lugar, se compensarían esos ingresos con lo resultante de la exportación. Con un tipo de cambio bajo, el mayor consumo interno, resultaría en mejores niveles de ingresos por ventas; por el contrario, si el tipo de cambio estuviera en un nivel elevado, la retracción del consumo interno se vería cubierta por los ingresos en dólares que resultaren de las operaciones con el exterior. En una locación que encuentra a 3 de cada 20 habitantes empleados en una misma actividad, el bienestar de la comunidad (o impacto en el territorio) tendría un “número puesto” en el sorteo de su suerte.

Mayor Compromiso del Estado hacia las Economías Regionales.

Las ER contribuyen desde tiempos inmemoriales, entre otras cosas, a la transferencia de tecnología a una trama del tejido social que a veces no tiene otra forma de comunicación con la comunidad económica. Son, además, una fuente importante de ingresos y empleos en un segmento de la población que muchas veces no resulta “apetecible” por la demanda laboral, por ende, constituyen un estamento estabilizador en cualquier sociedad. Sin embargo, esta función social pareciera no ser suficiente para que haya una política (y no hay aquí distinción entre las esferas municipal, provincial o nacional) que no deje a los emprendimientos u organizaciones en cuestión en una situación tal en la que padecen desventajas respecto de las grandes empresas (o producciones tradicionales como soja, carne o leche) en términos de acceso a mercados, créditos, tecnologías y otras dimensiones importantes para su funcionamiento.

Si algo falló en el escenario bajo análisis fue, precisamente, la falta de esa política.

La evidencia internacional demostró que las políticas de fomento a los pequeños y medianos productores, para ser exitosas, deben contar con apoyo político. En cuanto a cuáles instrumentos es preciso apoyar, tal y como lo expuso Rofman, no hubo un mix eficiente hilvanado en una política integral de los siguientes componentes:

- I. financieros
- II. tributarios
- III. capacitación

Para hablar de los primeros, es necesario abordar las restricciones financieras, que se encontraron como principal causa a la poca transparencia de la información de las empresas, y que llevó a las fuentes de financiamiento público (bancos o mercado de capitales) a ser más selectivas (discriminatorias) en la promoción de la inversión en pequeños productores que como lo hicieron las fuentes de financiamiento privado (como por ejemplo las mutuales o las financieras). Aquí, la intervención estatal debería haber jugado un rol preponderante que, en opinión de estos empresarios de las ER, no se desarrolló eficientemente.

Por otra parte, la conveniencia de las tasas, fue otro de los focos que no se debían perder de vista y debieron estar, siempre, por debajo del ratio “retorno sobre inversión”.

Para hablar de la cuestión impositiva, si bien, no es objeto de este trabajo tratar la faz tributaria, cuando los productores se apartaban del Monotributo y pasaban a ser Responsables Inscriptos, comenzaba un “calvario contable” que demandaba la tercerización de la temática a un Contador, es decir, una escalada notable en los costos que empujaba a la opacidad de la información, que llevó a la complicación del acceso al crédito.

En cuanto a la capacitación, la asistencia técnica del Estado, en cualquiera de sus formas (por ejemplo, a través del INTA) sólo pudo contribuir a eliminar algunas barreras culturales, pero sin lugar a dudas, la última palabra en términos de acción la tuvo el productor. En este punto, hubo grandes avances, recuérdese las primeras hojas de esta redacción donde queda de manifiesto que el cambio tecnológico y la mutación a otra variedad, permitieron ganar peso en la unidad de fruta, lo que

reportó que con el mismo trabajo la productividad se incrementara a niveles que antes parecían ser inalcanzables.

Productividad, Territorio y Finanzas.

Nuestro país se caracteriza por estar atravesado por asimetrías y desigualdades en todos los órdenes de los que se trate. Las Economías Regionales, no son la excepción a esta regla, y mucho menos desde un ángulo de análisis de productividad. En el período bajo estudio, sin lugar a dudas, uno de los de mayor expansión económica de nuestra historia, algunas de estas asimetrías también se exacerbaban. Particularmente, los emprendimientos que no tuvieron los recursos financieros para adaptarse al capital de trabajo demandado por esa coyuntura, quedaron relegados de todas las oportunidades de "despegue", debiéndose conformar con la tasa vegetativa que las restricciones de fondos le "perimetraron" a sus negocios. Por el contrario, los establecimientos de mayor escala, los que sortearon los obstáculos de acceso a una financiación conveniente, pudieron prepararse para aprovechar el impulso comentado y alcanzar niveles que no venían teniendo durante muchos años.

Tal y como se dejó entrever en varios pasajes del escrito, las comunidades y su desarrollo están íntimamente ligadas a la productividad de las unidades económicas que se hallan en su territorio. En el de Coronda, lamentablemente no fue posible comparar registros cuantitativos debido a la precariedad de la información disponible, sólo pueden hacerse elucubraciones desde un punto de vista cualitativo, las que, desgraciadamente, no muestran avances en los aspectos más relevantes de cualquier comunidad: salud, educación, seguridad, justicia. En cada uno de estos apartados, no hubieron nuevos centros de salud pública, ni nuevas comisarías, ni nuevas escuelas y tampoco nuevas obras públicas de envergadura (salvo la de contención de inundaciones comentada en los tramos precedentes) que señalaran un mayor nivel de infraestructura. Podría, aquí también, hablarse de cuestiones más ligadas al financiamiento, pero sin perder el eje del desarrollo del territorio, lo comentado constituye un verdadero emblema del desaprovechamiento de una oportunidad.

Una Muestra de Identidad Local Poco Aprovechada.

La frutilla es el símbolo que da identidad nacional a la ciudad de Coronda. En 1946 la Sociedad Cooperativa de Agricultores decidió crear una fiesta que coronara anualmente, a través de una Reina evocativa, el trabajo y los resultados de esta producción fuertemente arraigada en las expectativas y en el sentimiento de los lugareños. Desde 1958 y por Decreto Nro. 007182/58 del Poder Ejecutivo Nacional se instituyó la Fiesta Nacional de la Frutilla organizada por la Municipalidad y un grupo de ciudadanos que conformaron una Comisión. Véanse fotos en los anexos N°12. Por lo dicho, se podría suponer que este evento formaba parte del calendario cultural a nivel nacional y alcanzaba cifras de visitantes que impulsaban la actividad turística en la localidad pero, tristemente, no lograba convocar siquiera al resto de las poblaciones de esta misma provincia y con un magro número de visitantes.

Las Comunidades y sus Bancos.

Que las comunidades tengan un esquema "cliché" en sus centros urbanos: plaza, escuela, iglesia, comuna (o municipalidad) y banco, no es una cuestión azarosa. Desde hace muchos años la necesidad de contar con una entidad bancaria en cada localidad del territorio nacional ha sido una de las prioridades atendidas desde el Estado. Desde el Banco de la Nación Argentina hasta el Banco de Santa Fe (hoy nuevo Banco de Santa Fe), pasando por otros semejantes a este último (con ADN cooperativo) y hasta privados, es una constante, que toda comunidad debía tener un Banco como uno de los puntos necesarios para el desarrollo local. Cuanto más "cerca" estaba la entidad de los agentes económicos, y la referencia va en el sentido del acceso a los servicios y no la proximidad física "per-sé", más instrumentos financieros estaban disponibles para los habitantes y, por consiguiente, sus emprendimientos. Pero cuán cerca están los Bancos de la Comunidad, es el punto de esta reflexión.

El problema de la desconexión entre los agentes económicos que formaban parte de las Economías Regionales y los Bancos tenía una significativa complejidad y no solamente obedecía al propio comportamiento de ambos sectores exclusivamente, el marco institucional y económico jugó un papel importante debido a los efectos de

la incertidumbre económica general sobre la decisión de solicitud de crédito e inversión de los Empresarios/Emprendedores.

Los esfuerzos del sector público y privado por mejorar la calidad y las condiciones de los créditos a pequeños o medianos productores concluyeron con el otorgamiento de volúmenes menores a los que la demanda de crédito podría haber deseado debido al freno psicológico a la inversión y a la bancarización, por parte de estos empresarios. Máxime en el contexto bajo estudio, la incertidumbre económica y la ausencia de una moneda fuerte, debido a que el peso estaba recientemente devaluado (una marcada pérdida de confianza en las instituciones), producto de la captación de los depósitos de los ahorristas que dejó a gran parte de ellos sin ningún ánimo de "seguir adelante" con su actividad.

En los últimos años del período bajo estudio, se observó un acercamiento entre las ER y los Bancos y, si bien en ese subperíodo aumentó la demanda de crédito y también la proporción de la inversión financiada a través del sistema bancario, la mayoría continuó siendo autofinanciada.

Otro factor que inhibió el crédito de las ER, fue el tamaño de las operaciones de crédito. En efecto, los bancos debían hacer créditos "pequeños", lo que hacía que los costos fijos de recolección de información y análisis de clientes se repartieran en operaciones más "pequeñas", haciendo menos rentable, desde un punto de vista bancario, otorgar créditos a estas empresas. Es que la escala del productor corondino, es limitada y, como se comentó oportunamente, la "asociatividad", no era una fortaleza entre los mismos, por lo que el "microcrédito" recayó en la mutual.

Con respecto a la Banca extranjera, tanto aquí como en el resto de los países latinoamericanos, los grandes bancos de capital privado en general y los bancos de capital extranjero en particular, le dedicaron poca atención al segmento de las ER, con el consentimiento del Estado.

Un Contraste entre "Lo Previsto" y "Lo Realizado".

Con objeto de dar un cierre al trabajo, es menester trazar una línea de corte que muestre tanto lo planeado, como lo efectivamente realizado. Es así que se traen a este apartado los objetivos planteados y lo logrado para esta investigación.

El primero de los específicos era: describir generalidades del negocio de la producción frutillera poniendo de relieve su importancia para el territorio bajo análisis. Tanto la descripción del negocio como la puesta en relieve del mismo en la comunidad bajo estudio quedaron de manifiesto en distintos tramos de la redacción, entre las páginas 10 y 29, se evidencian los puntos planteados, haciendo hincapié de que son alrededor de 3000 sobre algo más de 20.000 las personas que empleaba el sector, es decir, aproximadamente el 15% de la población del territorio.

En segundo lugar, se debían enumerar los principales obstáculos que debieron enfrentar las ER en general, y de Producción Frutillera en Santa Fe, en particular, para lograr sostenibilidad financiera de manera externa. Este punto tuvo una respuesta integral abordada desde diferentes ángulos pero que puede sintetizarse en las 2 barreras fundamentales que impidieron el acceso al financiamiento externo: insuficiencia de garantías y alto costo del financiamiento. El primero de ellos dado por la opacidad en la información que generaban las empresas o emprendimientos que formaban parte de las Economías Regionales; y el segundo, dado por la incoherencia entre las necesidades financieras de los productores devenidas de la realidad de sus negocios y los instrumentos disponibles para cubrirlas. Podría agregarse que el comportamiento de estas ER frente a las entidades financieras mostró que el nivel de desarrollo de la empresa o emprendimiento parecía ser un condicionante en su demanda de crédito. En otras palabras, se convirtió en un determinante de la autoexclusión bancaria. Los problemas de escasez y asimetrías de información, llevaron a las entidades financieras a exigir coberturas parciales o totales de la deuda. La solicitud de garantías permitía a los bancos agilizar la selección de deudores, sin embargo, dejó afuera a las empresas que no podían cumplir con estos requisitos. Tal y como se ha mencionado, la insuficiencia de garantías constituyó un fuerte impedimentos para el acceso al crédito de las ER.

El tercer objetivo, relacionado con la opinión de referentes en materia financiera y académica vinculada a las Economías Regionales y sus finanzas, tuvo su tratamiento y se ha volcado en el escrito a través de las opiniones y comentarios de Ezequiel Alvarado, María Florencia Secreto y Pablo Mac Clay. A lo largo del desarrollo de las entrevistas vertebradas por los guiones que aparecen en los

anexos, y que tuvieron expresiones enriquecidas por los comentarios y experiencias en el campo de especialidad de cada uno de estos profesionales.

En cuarto lugar, listar las principales fuentes de financiamiento público y privado a las que podían acceder las ER, describiendo los puntos favorables y desfavorables que tuvieron, según encuestas y otros trabajos de investigación, ocupó un lugar determinado en el escrito, expresamente en la segunda mitad del mismo. De esta manera, dichas fuentes se expusieron de forma tal que se dejó entrever lo positivo y lo negativo de cada una. No obstante la elección de cada actor económico, las alternativas estuvieron disponibles para que las mismas fueran captadas por los emprendedores/empresarios bajo análisis.

El quinto objetivo específico, el de poner de manifiesto el impacto en el territorio de las decisiones tomadas, no tiene un espacio específico en el trabajo pero sí, una línea transversal a todo el escrito que pone de manifiesto el constante y desarticulado accionar de los productores en términos de financiamiento y, también, en todos los otros órdenes de la actividad, que han dejado una serie de oportunidades sin aprovechar. En palabras de Secreto, un verdadero impacto negativo para el territorio, ya que no se tomaron estratégicamente los impulsos que, cuestiones a favor, como tasas reducidas, fondos flexibles y asistencia técnica pudieran haber dado a una actividad tan representativa para esta comunidad.

En cuanto al objetivo general, analizar los esquemas de financiamiento utilizados por los productores de Frutilla de Santa Fe durante el período 2003 a 2007 y su impacto en el territorio, expuestos los caminos seleccionados por quienes formaban parte del negocio frutillero, resultó notablemente escasa y simplificada la cantidad de instrumentos utilizados. Es que, entre las barreras de acceso y el trasfondo cultural que llevó a los productores a mantener la tradición de autoexcluirse, se encontraron evidencias de un desaprovechamiento de las herramientas que, como resultante de distintas políticas estatales multinivel, estuvieron disponibles y no se adoptaron contundentemente.

El autofinanciamiento, en cualquiera de sus variantes (tomar créditos en cualquiera de las mutuales locales y acceder la líneas tradicionales de crédito o incluso el abuso del descubierto de los bancos) fueron los esquemas más elegidos entre los entrevistados y, a su conocimiento, el del resto de los agentes de similares

características. Sólo aquellos de significativa envergadura pudieron acogerse a los requisitos de los programas especiales disponibles citados en el desarrollo de la redacción.

Del impacto en el territorio, el corolario del párrafo precedente, como es de esperarse, no fue positivo. Magras inversiones que llevaron a una escasa capacidad productiva incremental que concluyó en baja demanda de mano de obra y un "desinflado" poder adquisitivo del "bolsillo" obrero, es una de las "postales" que surge de lo relevado. Otra ejemplo que verifica el impacto negativo de las malas decisiones de financiamiento, el peor quizás, es cuando un Acreedor ejecuta a su Deudor: un caso resonante en la comunidad es el de la firma Mosconi, un productor considerado como grande, que quebró y luego de la agonía provocada por la asfixia de una entidad bancaria dejó a todo su personal sin trabajo.

Los antecedentes citados a lo largo de la redacción que demuestran puntos críticos que contribuyen a definir, con sustento, el párrafo siguiente, son aquellos que están relacionados con la falta de inversión en maquinarias y equipos para administrar y obtener estándares competitivos de producción. A esto se sumaban la significativa escasez de capital de trabajo para expandir las operaciones (dentro y fuera de país), la concentración excesiva de las decisiones puestas en rebatir el ahogo financiero que llevó a los agentes estrictamente vinculados a la actividad a imposibilitar la coordinación con el resto de las fuerzas vivas de la comunidad, impulsar el individualismo y no explotar las oportunidades que, para el resto de los sectores (comercio, turismo, educación, transporte, etc.), podrían haberse capitalizado sustancialmente. Como si lo mencionado resultara poco, podría agregarse que, la falta de visibilidad (nacional o provincial) que una región como ésta tiene por su poco brillo económico y social, le resta preferencia en términos de oportunidades de inversión pública, ya que ésta no siempre va a donde realmente es más necesaria sino a donde causa mayor publicidad.

En consecuencia, y por todo lo expuesto, la hipótesis planteada: los esquemas usados por los Productores de Frutilla de la Región Coronda para sostener financieramente sus negocios durante los 4 años siguientes a la crisis de 2001/2 no fueron los más convenientes que pudieron haber elegido de entre las alternativas disponibles y ello impactó negativamente en el territorio, resulta a entender de este

autor, comprobada y aceptada. Es decir que, los actores del territorio en cuestión, no utilizaron los criterios de financiamiento más adecuados y ello impactó negativamente en el ámbito de dicha comunidad.

Quizás, alguien podría preguntarse cuál era el camino correcto, pero la respuesta no puede circunscribirse a definir uno solo. La combinación entre la utilización de los diferentes instrumentos públicos o privados más convenientes para cada caso y, fundamentalmente, el abandono de decisiones “folclóricas” en materia financiera, hubieran permitido a estas ER aprovechar positivamente el catálogo descrito y gozar del “viento de cola” que el período bajo estudio representó para nuestro país.

Recomendaciones.

Podría haberse escogido otro enfoque para el tratamiento de este tema, quizás con mayor bibliografía y contenidos de fácil acceso, sin necesidad de llevar adelante un trabajo de campo, complejo y emotivo a la vez, que persiga el compromiso por contribuir con la resolución de una cuestión tan relevante para los involucrados. Pero este autor tiene el ánimo de ofrecer, a quienes se vinculan con esta temática, los resultados de esta investigación para que se convierta en una referencia para la gestión de quienes se topen con escenarios similares. Es decir, este trabajo podría colaborar en la toma de antecedentes y favorecer la aplicación de conceptos no tradicionales en el plano del cambio organizacional de las Economías Regionales.

Para mejorar la situación social y favorecer la redistribución del ingreso es necesario que se comprenda el impacto que, sobre el desarrollo de los territorios y la recuperación del empleo sostenible, tienen las ER. Se las debe apoyar desde un punto financiero y, para ello, el acceso y las condiciones de crédito resultan vitales.

La teoría económica moderna asigna gran importancia al hecho de que los agentes económicos no gozan de información perfecta y que no existe un conjunto completo de mercados contingentes. Por ello, la economía de la información es de fundamental importancia en las cuestiones crediticias. Resulta, entonces, muy valioso el asesoramiento especializado, para cada ER, en temas financieros. Ello debe tender a hacer posible combinar las estrategias de los productores con las realidades del mercado para lograr uno de los pilares fundamentales, establecer un plan integral.

Como recomendación final o específica para el sector, sería conveniente preparar la estructura de la "comunidad frutillera" para un grado de mayor competitividad y buscar una concepción integradora con el resto de la "comunidad general", trazar objetivos comunes que favorezcan la articulación de los distintos centros de interés para lograr un consenso determinado que permita aunar esfuerzos y obtener resultados que maximicen el valor para la población, en general, y los miembros de las ER, en particular.

Sólo por soltar algunas ideas, se proponen 3 iniciativas:

- 1)- Revisar la Denominación de Origen y tomarlo como política local.
- 2)- Generar un circuito turístico "frutillero", tal y como se estableció en San Rafael (Mendoza) con las bodegas.
- 3)- Recomponer las relaciones entre las fuerzas vivas del territorio, trabajar en la "asociatividad" y, con relación a la fiesta de la frutilla, hacer de ello un evento convocante, de manera de que "todo el pueblo" esté involucrado.

Para cerrar, un último pensamiento: si lo anterior no tiene participación del estado, los avances y el desarrollo de esas iniciativas van a tener una progresión perezosa; en cambio, si se involucran los entes gubernamentales, se podría recuperar parte del tiempo perdido y llegar, más rápidamente, a mejores logros.



Anexos

Anexo 1 – Acciones Previas a las Entrevistas:

- a) Informar título de la tesis.
- b) Informar hipótesis.
- c) Informar sobre los objetivos del escrito.

a)- Una Mirada a las Finanzas Post-Crisis de las Economías Regionales. Análisis de un Sector Particular: Productores de Frutilla de la Región Coronda en el Período 2003-2007.

b)- Los esquemas usados por los Productores de Frutilla de la Región Coronda para sostener financieramente sus negocios durante los 4 años siguientes a la crisis de 2001/2 no fueron los más convenientes que pudieron haber elegido de entre las alternativas disponibles y ello impactó negativamente en el territorio.

c)- Objetivo General:

El objetivo general es analizar los esquemas de financiamiento utilizados por los productores de Frutilla de Santa Fe durante el período 2003 a 2007 y su impacto en el territorio.

Objetivos Específicos:

- 1) Describir generalidades del negocio de la producción frutillera poniendo de relieve su importancia para el territorio bajo análisis.
- 2) Señalar los principales obstáculos que debieron enfrentar las ER en general, y de Producción Frutillera en Santa Fe, en particular, para lograr sostenibilidad financiera de manera externa.
- 3) Exponer las opiniones de los principales referentes en materia financiera y académica a nivel local, acerca de cómo pueden lograr la sostenibilidad financiera las ER.
- 4) Destacar las fuentes de financiamiento público y privado a las que podían acceder las ER, describiendo los puntos favorables y desfavorables que tienen según encuestas y otros trabajos de investigación.
- 5) Poner de manifiesto cuál fue el impacto de las decisiones mencionadas en el territorio bajo análisis.

Anexo 2 - Guión de entrevista para Empresarios/Agentes de las ER

Nombre:

Empresa:

Localización:

Personal empleado:

Participación de mercado estimada:

- 1) ¿Cuántos años tenía al frente de su empresa/emprendimiento en ese período?
- 2) ¿Cuáles etapas puede individualizar desde un punto de vista económico en el período 2003-2007?
- 3) ¿Cómo actuó financieramente en esos momentos? ¿Y en general?
- 4) ¿Cuáles eran los instrumentos que utilizó para financiarse en esos tiempos y cuáles eran los que estaban disponibles?
- 5) ¿Cuáles fueron las razones por las que tomó los caminos indicados en el punto 3?
- 6) ¿Tiene en mente proyectos que haya debido desechar por no tener resuelto el componente financiero? Si es posible, cuantifique.
- 7) ¿Qué comentarios puede hacer acerca del resto de las empresas del sector o de las pymes en general en la provincia de Santa Fe respecto a las conductas que abordaron?
- 8) ¿Cuáles eran, a su entender, los instrumentos “óptimos” para financiar a una organización con las características de la suya?
- 9) ¿Conoce organismos que brindaran asesoramiento financiero a empresas como la suya? ¿Estaba asociado? ¿Qué beneficios encontraba?
- 10) ¿Cómo esperaría resolver, en el futuro, cuestiones financieras similares en su empresa?
- 11) ¿Qué impactos, positivos o negativos, tenía su empresa en el territorio?
- 12) ¿Las decisiones de los puntos 3 y 4, qué impacto tuvieron en el territorio?



Anexo 3 - Guión para Entrevista con Docentes/Especialistas.

Nombre:

Profesión:

Principales datos de su CV:

- 1) ¿Qué considera como “impacto negativo” en un territorio? ¿Y cómo positivo?
- 2) ¿Cuáles etapas del período 2003-2007 puede individualizar desde un punto de vista económico?
- 3) ¿Cómo actuaban financieramente en esos momentos las empresas que conformaban las ER que Ud. conoce? ¿Y en general?
- 4) ¿Cuáles eran los instrumentos para financiarse en esos tiempos y cuáles eran los que estaban disponibles?
- 5) Cuáles fueron las razones por las que se tomaron los caminos indicados en el punto 3.
- 6) ¿Qué comentarios puede hacer acerca del sector de las ER en la provincia de Santa Fe respecto a las conductas que abordaron?
- 7) ¿Cómo ve el futuro para las ER de la Provincia de Santa Fe en términos del uso de instrumentos financieros?

Anexo 4 – Consejos Económicos Provinciales

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

RESOLUCIÓN N° 512

Santa Fe, 1° de diciembre de 2008.

Visto el Expediente del 00701-00722.89-0 del registro del Sistema de Información de Expedientes; y

CONSIDERANDO:

Que como consecuencia de la Ley de Ministerios N° 12817 se dictó el Decreto N° 0095/07 que aprobó una nueva organización básica del Ministerio de la Producción, en la que se encuentran representados todos los sistemas productivos con sus respectivos servicios de apoyo al desarrollo de la provincia;

Que dicho esquema se debe completar con espacios que permitan la participación ordenada de los diversos sectores públicos y privados interesados en la construcción participativa de políticas públicas a partir del reconocimiento y fortalecimiento de las diferentes cadenas de valor existentes en la estructura productiva provincial.

Que por Decreto N° 1170 de fecha 05/05/08 se ha creado el Consejo Económico Provincial como ámbito institucional para el asesoramiento y colaboración en la órbita del Ministerio de la Producción de los representantes de organizaciones públicas o privadas, federaciones empresariales, universidades, sindicatos, entidades financieras, legisladores, entre otros;

Que siendo de suma importancia que las políticas públicas vinculadas a la producción y el desarrollo se encuentran articuladas y consensuadas con todos los actores intervinientes, a efectos de lograr una adecuada inserción local y regional; resulta necesario propiciar la creación de distintos Consejos Económicos específicos por cada cadena de valor de los Sistemas Productivos existentes en el Ministerio de la Producción, para que colaboren y cooperen en la formulación de los distintos planes estratégicos vinculados a la producción, así como en su implementación.

Que el artículo 4° del Decreto del 1170/08 facultó al Ministro, de la Producción a crear los Consejos Económicos de los Sistemas Productivos, que constituyen las distintas “Cadenas de Valor”,

Por ello, y atento a lo dictaminado por la Dirección General de Asuntos Jurídicos,

EL MINISTRO DE LA PRODUCCIÓN

RESUELVE

ARTÍCULO 1° - Crear el “Consejo Económico de la Cadena de Valor Láctea”, que tendrá como funciones las de asesorar y colaborar en la órbita de la Secretaría del Sistema Agropecuario, Agroalimentos y Biocombustibles, en las áreas de su competencia, y estará presidido por el Secretario del Sistema Agropecuario, Agroalimentos y Biocombustible, quien podrá en caso de ausencia delegar su representación en otros funcionarios del Ministerio.

ARTÍCULO 2º - Invitar a integrar el “Consejo Económico de la Cadena de Valor Láctea” a las instituciones, organismos, asociaciones y sectores, que se encuentran detallados en el Anexo Único que forma parte de la presente resolución, como así también a cada uno de ellos a proponer un representante.

ARTICULO 3º - Autorizar al Secretario del Sistema Agropecuario, Agroalimentos y Biocombustible a dictar todos los actos administrativos que sean necesarios para la integración y puesta en funcionamiento del “Consejo Económico de la Cadena de Valor Láctea”, así como la aprobación de su reglamentación de funcionamiento, y disponer la incorporación de nuevos miembros integrantes.

ARTÍCULO 4º - La designación de los integrantes del “Consejo Económico de la Cadena de Valor Láctea” revestirá carácter de “Ad honorem”.

ARTICULO 5º - Regístrese, comuníquese archívese.

Ing. JUAN JOSÉ BERTERO

ANEXO ÚNICO

- * CENTRO DE LA INDUSTRIA LECHERA
- * JUNTA INTERCOOPERATIVA DE PRODUCTORES DE LECHE
- * MESA PROVINCIAL DE PRODUCTORES LECHEROS
- * ASOCIACION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS LACTEAS (SANTA FE)
- * CENTRO REGIONAL INTA SANTA FE
- * FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS - UNL
- * FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS - UNL
- * ADELCO
- * INTI
- * FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS - UNR
- * FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS - UNR
- * CÁMARA DE SUPERMERCADOS Y AUTOSERVICIOS DE SANTA FE
- * ASOCIACION TRANSPORTISTAS RECOLECTORES UNIDOS DE LECHE (ATRUL).
- * COLEGIO DE MÉDICOS VETERINARIOS DE SANTA FE
- * COLEGIO DE INGENIEROS AGRÓNOMOS DE SANTA FE
- * SENASA REGIONAL SANTA FE
- * ASSAL

Anexo 5 – Síntesis de los Currículums Vitae y Principales Antecedentes de los Profesionales Entrevistados

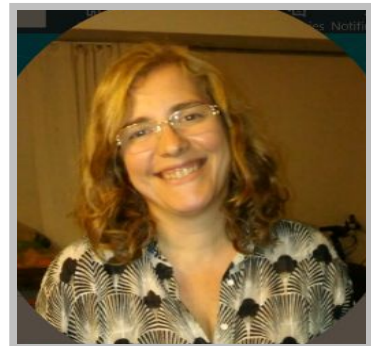
Ezequiel Alvarado

- ✓ Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Nacional de Buenos Aires
- ✓ Magíster en Finanzas por la Universidad Nacional de Rosario
- ✓ Coordinador de Inversiones en Grimaldi Grassi (2007-2016)
- ✓ Analista de Inversiones en San Cristóbal (2017)
- ✓ Asesor Financiero Independiente (2013)



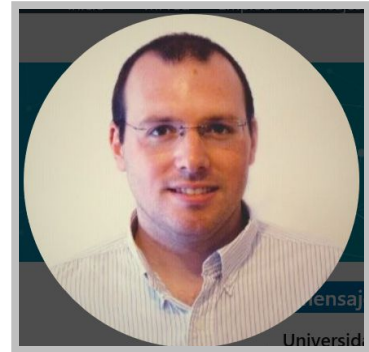
Ma. Florencia Secreto

- ✓ Licenciada en Economía por la U.N.R.
- ✓ Magister en Desarrollo y Gestión Territorial con Mención en Desarrollo Local por U.N.R.
- ✓ Directora de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la U.N.R.
- ✓ Investigadora en Instituto de Investigaciones Económicas de la F.C.E.E. de la U.N.R.
- ✓ Docente en la Maestría en Desarrollo y Gestión Territorial de la U.N.R.
- ✓ Docente de Introducción a la Economía y en la Licenciatura en Economía de la F.C.E.E. de la U.N.R.
- ✓ Docente de Microeconomía 1 en la Licenciatura en Economía de la F.C.E.E. de la U.N.R.



Pablo Mac Clay

- ✓ Licenciado en Economía por la U.N.R.
- ✓ Magister en Agronegocios por la Universidad Austral
- ✓ Asesor Económico de la Secretaría de Hacienda y Finanzas de la Municipalidad de Rosario.
- ✓ Docente e Investigador del Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral.
- ✓ Docente de la Licenciatura en Economía en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la U.N.R.
- ✓ Docente de Seminarios en la Maestría en Desarrollo y Gestión Territorial de la U.N.R.



Anexo 6 – Frutillas: La importancia de la Inversión en Fertilización.

Producción

Agrícola

Hacer clic para habilitar Adobe Flash Player

inicio última versión digital ediciones anteriores mercado de granos oportunidades comerciales suscripción el tiempo

Regresar al sumario
May/Jun 2012
Fruticultura

Frutillas

Con buen manejo, los productores líderes logran rindes de 70 tn/ha

La zona de Coronda, una de las principales regiones de producción de frutillas del país, concentra el 30% de la superficie sembrada del cultivo. En esta región trabaja la Ing. María del Huerto Sordo, especialista en frutillas quien explica las claves para producir con calidad y buenos rindes. Quien maneja bien el cultivo y la tecnología aplicada, puede lograr 70 tn/ha de frutillas de excelente sabor y con muy buena vida postcosecha.

La principal zona productora por muchos años fue la de Coronda pero actualmente se vio desplazada por Tucumán. La Argentina produce 30.000 toneladas anuales de frutillas en un área de 1.000 a 1.150 has de primer año, de las cuales el 30% corresponde a Coronda (provincia de Santa Fe), 40% a la provincia de Tucumán y el resto a otras zonas productoras como Corrientes (8%), Buenos Aires (15%), Mendoza (1%) y provincias del sur del país (8%). La Ing Agr. María del Huerto Sordo es la referente técnica en cultivo de frutillas del INTA AER Santa Fe en la zona de Coronda. Consultada por el Grupo GHIA (organización que conforman las firmas Ipsa, Rogers, Yara y Syngenta) explica cómo se logra una producción de calidad y altos rindes. En Coronda se plantaron 311 hectáreas en 2011 según datos del INTA local. Esta superficie se divide en manos de unos 110 productores. La fecha de plantación en la zona es desde fines de marzo a fines de abril. Plantando en esta fecha se busca lograr la "producción primicia", es decir cosechar antes del 30 de agosto para obtener los mejores precios de venta. Según explica la Ing. Sordo los rendimientos promedio son de 40 tn/ha, aunque hay productores de punta que, con buen manejo, logran rindes de 70 tn/ha. La cosecha se inicia con las variedades más precoces a fines de mayo y culmina a fines de noviembre. La densidad depende de las variedades pero varía entre 45000 a 50000 plantas/ha. Los plantines son comprados a viveros ubicados en el sur del país, alrededor del paralelo 42.



Ing Agr. María del Huerto Sordo

Tratamiento de suelos

Si se busca una producción de calidad y rinde superior es importante contar con un buen mulching, utilizado principalmente para cubrir el suelo circundante a las plantas, para que éstas y sus frutos no lo toquen. Además posee otras funciones: permite aplicar los fumigantes de suelo, control de malezas, mantiene la humedad posterior a los riegos, etc. En el cultivo de frutillas no se utilizan herbicidas porque previo a la plantación se desinfecta el suelo. Para ello, muchos productores todavía utilizan bromuro de metilo el cual está siendo paulatinamente reemplazado por Metam Amonio, Diclóropropeno más cloropiclorina debido a que el bromuro de metilo será eliminado porque afecta a la capa de ozono. Algunos productores líderes también utilizan tecnología de plásticos para lograr la desinfección. Según plantea la ingeniera Sordo es importante el rol del mulching totalmente impermeable conocido en el mercado como Ipsa TIF, porque permite reducir la dosis de estos fumigantes, principalmente de bromuro, logrando una mayor optimización de éstos.



Protección con micro y macro túneles

Los microtúneles son utilizados principalmente para la protección contra heladas y de esta forma lograr producción en los meses de invierno, además poseen otras funciones de protección contra los vientos y precipitaciones fuertes. Hay en el mercado materiales que van desde 80 a 100 micrones. Actualmente se comenzó a desarrollar en la zona de Coronda la tecnología de los macrotúneles. Con éstos se logra disminuir la incidencia de enfermedades, se obtienen mayores rendimientos y mejor calidad de fruta. El macrotúnel permite además hacer más eficiente el uso de la mano de obra porque, a diferencia de los microtúnel, no requieren ser ventilados todos los días destinando su uso a otras actividades y además se logra mejor protección en las heladas. Para cubrir los macrotúneles se utilizan plásticos Agrotieno Ipsa XD2 de 150 micrones. Es indispensable que los plásticos permitan el paso de la luz, deben ser reemplazados cada 3 años.

Manejo de plagas y enfermedades

Según afirma la especialista, la principal enfermedad de plantas recién implantadas es phytopthora que se controla con la desinfección de suelo y con el uso de fosfito de potasio. En plantas jóvenes el oídio es una enfermedad que incide mucho en el rendimiento y es necesario realizar ventilación adecuada y aplicación de fungicidas preventivos. En las plantas adultas las principales enfermedades en fruta son botrytis y antracnosis. Para controlarlas se debe aplicar fitosanitarios, limpiar y eliminar hojas secas. Además se puede reducir la fertilización nitrogenada y aumentar los niveles de calcio y potasio. En cuanto a plagas los principales problemas vienen de la mano de arañas, trips y lebiopa que afecta al fruto maduro. Si bien el nematodo es un problema para la mayoría de los cultivos, debido a la desinfección de suelo que se realiza en casi el 90% de los casos no se observan problemas en la actualidad. Pero no deja de ser un problema latente para el cultivo de frutillas.

Las claves en fertilización

La frutilla es un cultivo que requiere altos niveles de fertilización, principalmente nitrógeno, fósforo, potasio y calcio. También es importante el aporte de micronutrientes. Es importante controlar los niveles de conductividad eléctrica, ya que el cultivo no tolera valores altos y además se requiere agua para el riego de buena calidad con una CE menor a 1 ds/cm2. Para mejorar firmeza en los productos se aumentan los niveles de calcio y potasio, disminuyendo los de nitrógeno. Se utiliza Calcio tanto foliar como por fertirriego. El calcio es un nutriente fundamental, conviene aplicarlo desde la diferenciación floral e incluso desde las etapas iniciales del cultivo. Es un nutriente de fundamental importancia para la calidad de los frutos, es decir juega un rol fundamental en el incremento de la firmeza y la vida post cosecha, reduce la senescencia de los tejidos e inhibe la acción de enzimas que causan el ablandamiento de los frutos. En resumen un incremento del contenido de calcio en los frutos aumenta la calidad de estos. Una plantación profesional de frutillas no se piensa sin sistemas de fertirriego. En la zona de Coronda el 100% de la superficie está bajo riego por goteo, y por consiguiente la técnica de fertirrigación es la más usada para aplicar los fertilizantes. 4

Fuente: Sitio Web de INTA (Agosto de 2013)

Anexo 7 – Benchmarking, Aprender de Nuestros Vecinos....

La Argentina es el tercer país productor de frutillas de Sudamérica

Con aproximadamente 1.300 hectáreas y una producción de alrededor de 45.500 toneladas. Las provincias con una importante superficie y producción de frutilla son Santa Fe, Tucumán, Buenos Aires, Jujuy y Corrientes.

Compartir en redes sociales   

Publicado el lunes 08 de octubre de 2018

Buenos Aires, 8 de octubre de 2018- La frutilla es valorada por su aroma característico, su color rojo intenso, su textura jugosa y su sabor dulce. Es una excelente fuente de vitamina C y manganeso, y con muy pocas calorías.

Las provincias con una importante superficie y producción de frutilla son Santa Fe, Tucumán, Buenos Aires, Jujuy y Corrientes; las tres primeras representan alrededor del 70% de la producción total del país. Aproximadamente, 60% de la fruta se consume fresca y el 40% se procesa.

En el mercado global la exigencia por parte de los consumidores en la calidad del producto ha incrementado debido al aumento de la información, la variedad y ofertas.

En nuestro país, hay una excelente calidad de frutillas con atributos y cualidades propias de las condiciones agroecológicas, las prácticas de producción y los sistemas de aseguramiento de su calidad. Por ello, es necesario contar con sistemas eficaces de gestión e identificación para que conserven efectivamente los atributos diferenciadores de valor.

Es un requisito esencial cumplir con un protocolo de calidad para la obtención del mismo, como así también, brindar garantía de que los productos han sido producidos y/o elaborados de conformidad a las características específicas y/o las condiciones especialmente establecidas.

Los requisitos generales de calidad son que estén bien desarrolladas, firmes y formadas; limpias, frescas y sanas; que no tengan olores y/o sabores extraños; que posean el color característico de la variedad; que estén en un estado de madurez apropiado según el color, contenido de azúcares y consistencia; libre de manchas, lesiones o heridas; libre de plaguicidas; sin pedregalitos; asociadas de su cultivo y pedregal de

Fuente: Sitio Web de Argentina.gob.ar (Octubre de 2018)

Anexo 8 – Informe Ejecutivo sobre la Cadena de Frutillas (principales pasajes). Subsecretaría de Alimentos y Bebidas. Secretaría de Agregado de Valor. Ministerio de Agroindustria. Presidencia de la Nación.

INTRODUCCION

FRUTILLAS

- ❖ La frutilla (*Fragaria ananassa e híbridos*) pertenece al genero *Fragaria* y en nuestro país la producción se concentra en las provincias de Tucumán, Santa Fe (Coronda), Buenos Aires y, en menor medida, en Corrientes, Río Negro, Neuquén y Mendoza.
- ❖ Su producción es relevante tanto por el beneficio económico que reportan sus exportaciones como por la cantidad de mano de obra directa que requiere para la realización de los trabajos culturales y la cosecha.
- ❖ Su consumo fresco, gracias a sus benéficas propiedades y a diferencia de otras frutas finas, es relativamente común en el mercado interno; además se la utiliza en distintos productos como mermeladas, yogurt, helados y golosinas mientras que el producto congelado se destina a la exportación.
- ❖ A nivel mundial, en el ranking de los mayores países productores Argentina figura en el 34º lugar (sobre un total de 77 países) de acuerdo a datos COMTRADE del año 2014, mientras que en el año siguiente figura como 15º exportador, sobre un total de 77 países, y en el 70º lugar como importador, sobre un total de 131 mencionados en dicha base de datos.
- ❖ De acuerdo a lo mencionado se entiende que la “balanza comercial sectorial” tuvo, en el periodo 2005 – 2016, un saldo permanentemente positivo ya que de acuerdo a datos INDEC, MAYO 2017, el ratio importaciones / exportaciones es en promedio del 2,17%.



PRODUCCIÓN PRIMARIA

FRUTILLAS

- ❖ La superficie implantada en cada año fluctúa entre 1100 y 1300 hectáreas.
- ❖ Las principales provincias en superficie implantada fueron Tucumán (40%) y Santa Fe (30%), seguidas por Buenos Aires (15%), Río Negro y Neuquén (8%), Corrientes (6%) y Mendoza (1%).
- ❖ La producción total fue de aproximadamente las 45.500 tn (año 2016), con un rendimiento promedio de 35 tn/ha y con rendimientos máximo de 65 tn/ha.
- ❖ Los varietales más elegidos son “Cama rosa” seguido por “Chandler” y en menor medida “Sweet Charlie”. Su cosecha se concentra, para el consumo interno, en frutas destinados a productos congelados y para el exterior, en la exportación de la producción en contra estación a consumidores a nivel mundial.

INTERCAMBIO COMERCIAL

EXPORTACIONES ARGENTINAS

| Año / Periodo | Volumen | Valor | Precio Prom de Expo |
|---------------|-------------|------------|---------------------|
| | (Toneladas) | (US\$ FOB) | (US\$ FOB/TN) |
| 2011 | 9.255 | 18.004.826 | 1.945 |
| 2012 | 5.002 | 10.614.440 | 2.122 |
| 2013 | 4.248 | 7.976.360 | 1.878 |
| 2014 | 5.340 | 10.698.617 | 2.004 |
| 2015 | 3.799 | 7.403.555 | 1.949 |
| 2016 | 2.953 | 5.581.116 | 1.890 |

Fuente: SSAyB en base a INDEC - 22 Mayo 2017

- ❖ En el año 2016 las exportaciones, medidas en volumen, se redujeron a un tercio del valor registrado en el año 2011, y similar comportamiento se registra también analizando el valor total exportado. Esta situación se debió, entre otros motivos, a elevados costos productivos.
- ❖ En lo que se refiere en cambio a precio promedio no se registran fuertes oscilaciones; entre el valor máximo (año 2012) y el mínimo (año 2016) la disminución fue del orden del 11%.
- ❖ En cuanto a las exportaciones del año 2016, medidas en volumen, los principales destinos fueron Estados Unidos (55,5%) y Brasil (38,2%) mientras que otros países como ser Canadá y Uruguay tuvieron una participación mucho menor: 3,1 % y 2,2% respectivamente.

FRUTILLAS

Año 2016
 Participación por partida
 (% volumen):

08111000210V – Frutillas congeladas, sin cocer y sin agregado de azúcar u de otro edulcorante (Ley 25062) – 73,8%

08111000290W – Frutillas congeladas, las demás – 26,2%.

SITUACION COYUNTURAL**FRUTILLAS****Principales debilidades y fortalezas del sector productor de frutillas****DEBILIDADES**

- Elevado costo de la mano de obra dedicado a la realización de trabajos culturales y de cosecha. En este sentido se debe agregar la poca disponibilidad de mano de obra calificada, sobre todo en época de cosecha.
- Debido al alto uso de energía eléctrica en los procesos de deshidratación y congelamiento, el sector productivo observa con preocupación el incremento de sus tarifas.
- Fuerte incidencia económica que representa el mantenimiento del status sanitario (mosca de las frutas). En lo relativo a genética vegetal hay problemas sanitarios con plantines afectados por virus.
- Elevados costos de la logística por la gran distancia hacia los centros de consumo (tanto nacionales como internacionales) y la escasa disponibilidad de bodega para productos de exportación.
- Competencia de Chile en iguales periodos de producción.

INTERCAMBIO COMERCIAL**PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIA**

| País | Exportaciones (M USD) | Exportaciones (M kg) | Porcentaje (%) |
|----------------------|-----------------------|----------------------|----------------|
| China | 87.835 | 132.114.961 | 5,6 |
| Bélgica | 85.910 | 219.329.329 | 5,5 |
| Marruecos | 77.181 | 106.353.883 | 4,9 |
| Alemania | 52.130 | 111.165.344 | 3,3 |
| Egipto | 50.969 | 125.263.984 | 3,2 |
| Otros 91 países | 283.117 | 542.819.925 | 18,0 |
| TOTAL MUNDIAL | 1.573.897 | 3.290.541.629 | 100 |

Subsecretaría de Alimentos y Bebidas
Secretaría de Agregado de Valor

Ministerio de Agroindustria
Presidencia de la Nación

Fuente: SSAyB en base a Comtrade año 2015 – Partidas : 81010, 81110 y 200880

- ❖ En el cuadro anterior se observa que el mercado exportador es relativamente concentrado ya que los primeros 10 países exportaron el 82% del total mundial. En lo que se refiere a Argentina en dicho año aportó solamente el 0,3% de las exportaciones mundiales.

Subsecretaría de Alimentos y Bebidas
Secretaría de Agregado de Valor

Ministerio de Agroindustria
Presidencia de la Nación

SITUACION COYUNTURAL**FRUTILLAS****FORTALEZAS**

- Diversidad de regiones productivas. De esta forma se facilita la producción en distintas épocas del año aprovechando las mejores coyunturas de mercado.
- Tradición del cultivo – A modo de ejemplo, se menciona que el origen del cultivo de frutillas en Coronda data del año 1921. Por esta razón la tecnificación alcanzada es de óptima calidad, la productividad lograda es elevada (rindes de 65.500 kg/ha) y hay vasta disponibilidad de agroindustrias, transporte y servicios técnicos al alcance de los productores.
- Demanda mundial – Se proyecta un incremento de consumo debido al sabor de la fruta y a los beneficios de sus propiedades nutraceuticas que aportan a la salud.

Fuente: Sitio Web de Argentina.gov.ar (Octubre de 2018)

Anexo 9 – Mapa Económico de la Argentina Productiva



Fuente: Sitio Web de gifex.com (Febrero de 2019)

Anexo 10 – Noticias sobre el Problema en la Infraestructura Local: La Caída de Puente Carretero de Coronda a Causa de las Inundaciones.

INUNDACIONES EN SANTA FE

Cayó un puente de la Ruta 11 al sur de Coronda

El 7º Distrito de la Dirección Nacional de Vialidad (DNV) informa que debido a la presión de las aguas cedió el tablero del puente de la Ruta Nacional N° 11 a la altura del arroyo Colastiné.

Redacción El Santafesino
30/03/2007



La Autopista Santa Fe-Rosario se encuentra totalmente cortada al tránsito entre Arocena y Santa Fe. En la jornada del jueves 29 de marzo, ya mostraba tramos con importante cantidad de agua sobre la calzada. Esto dificulta la llegada de ayuda desde distintos puntos del país.

Fuente: El Santafesino

Martes 26/03/2013
21:51 | [Se trata de la canalización del arroyo Primer Coronda](#)

Finalizaron los trabajos de protección urbana contra inundaciones en Coronda

La obra de canalización requirió la excavación de 6 kilómetros y una inversión de 15 millones de pesos.



Destacadas



Fuente: Sitio Web El Santafesino (ver fecha en cada artículo)

Anexo 11 – Noticias sobre Programa de Prevención del Trabajo Infantil en la Cosecha. Reflejo de un Territorio “Económicamente Complicado”

Últimas noticias Orange firma innovador acuerdo global con sindicato por la igualdad de género y la conciliación

Programa de prevención de trabajo infantil en la cosecha de frutilla



17.08.2011 | Destacadas

En la provincia de Santa Fe, en Argentina, se puso en marcha el proyecto "El trabajo no es cosa de niños: Centros de Cuidado Infantil para niñas y niños de familias trabajadoras en cosecha de frutillas". "Pretendemos que los empresarios sean cooperantes permanentes para que nos ayuden a concretar experiencias similares en otros puntos de la provincia", manifestó el ministro de Trabajo de la provincia.

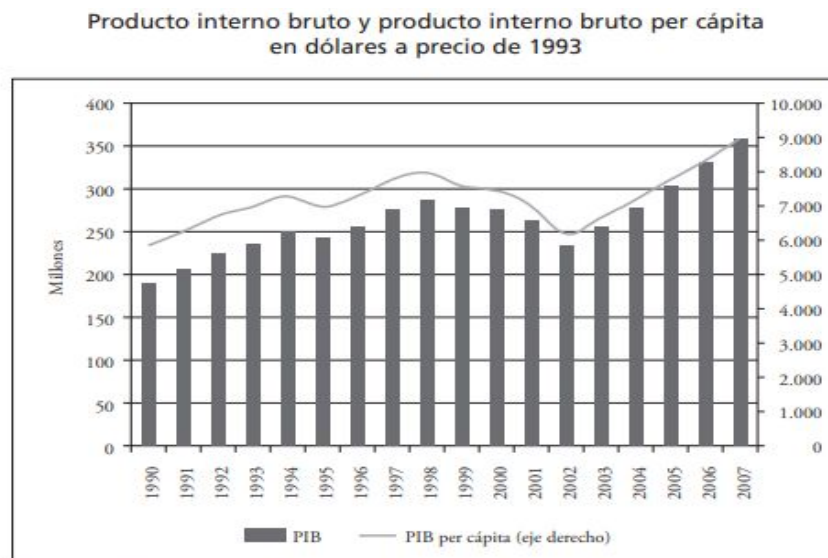
Fuente: Sitio comunicarseweb.com (Agosto de 2011).

Anexo 12 – Fiesta de la Frutilla en Coronda 58ª Edición.

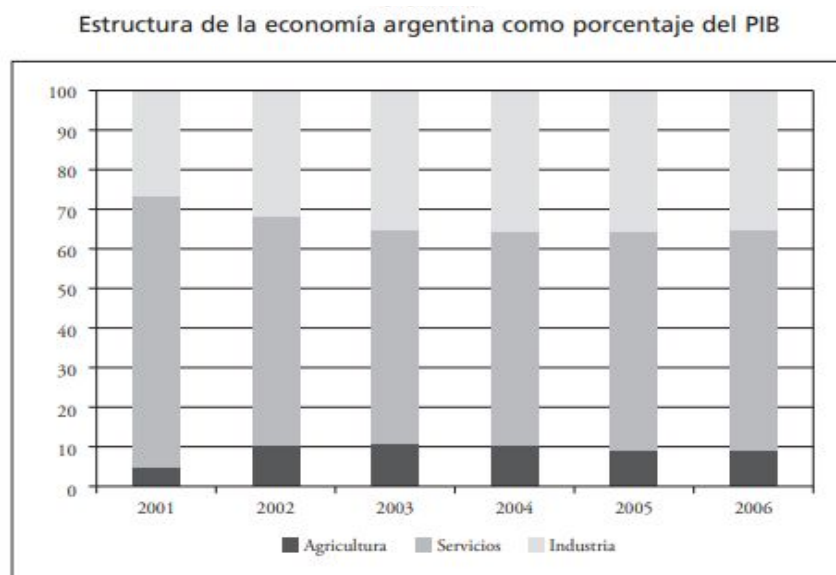


Fuente: Sitio Web de la Localidad de Coronda (Diciembre de 2018)

Anexo 13 – Indicadores de Referencias de Época.



Fuente: Sitio Web del Ministerio de Economía. Indicadores Económicos (2008)



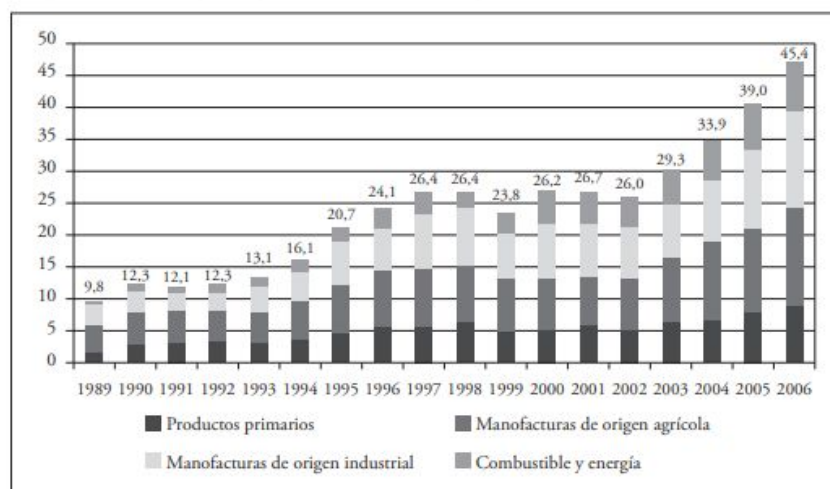
Fuente: Sitio Web del Ministerio de Economía. Indicadores Económicos (2008)

Importaciones y exportaciones de bienes y servicios en dólares



Fuente: Heymann Daniel (2007) Notas sobre la macroeconomía de la Argentina.

Exportaciones por tipo de bienes en Argentina, 1989-2006, en dólares



Fuente:Bezchinsky et al. (2007), Inversión extranjera directa en la Argentina.Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad.

Estructura del comercio argentino

| Año | Exportaciones de bienes y servicios | Exportaciones primarias (% de mercancías exportadas) | Exportaciones de manufacturas (% de mercancías exportadas) | Exportaciones de alta tecnología (% de mercancías exportadas) |
|------|-------------------------------------|--|--|---|
| 1990 | 10 | 71 | 27 | 7,1 |
| 2003 | 25 | 72 | 27 | 9 |
| 2004 | 25 | 70 | 29 | 8 |
| 2005 | 25 | 68 | 31 | 6,6 |

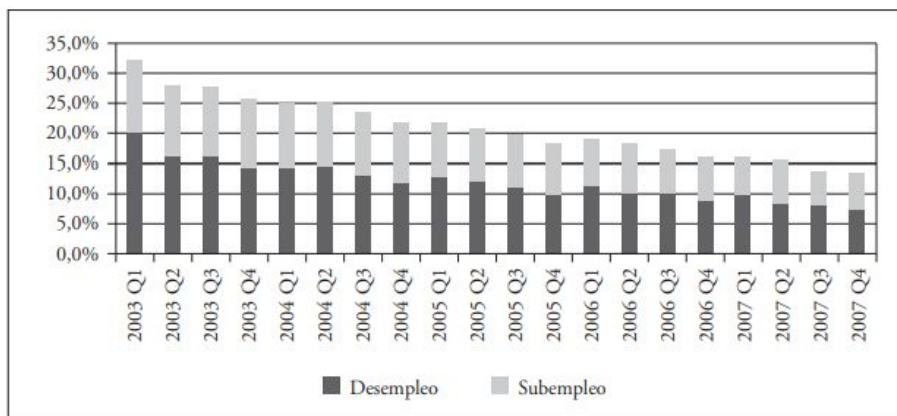
Fuente: PNUD (2005), Human Development Report – International cooperation at a crossroads: Aid, trade and security in an unequal world; PNUD (2006)

Cuentas públicas de Argentina bajo el gobierno de Kirchner

| AÑO | INGRESOS (millones de pesos) | SUPERÁVIT (millones de pesos) | SUPERÁVIT PRIMARIO (millones de pesos) | SUPERÁVIT (% de PIB) | SUPERÁVIT PRIMARIO (% de PIB) |
|------|------------------------------|-------------------------------|--|----------------------|-------------------------------|
| 2003 | 77214,5 | 1805,3 | 8688,1 | 0,5 | 2,3 |
| 2004 | 105106,0 | 11657,8 | 17360,8 | 2,6 | 3,9 |
| 2005 | 126426,3 | 9418,1 | 19661,2 | 1,8 | 3,7 |
| 2006 | 158521,1 | 11623,0 | 23164,8 | 1,8 | 3,5 |
| 2007 | 164073,5 | 9023,2 | 25718,6 | 1,2 | 3,1 |

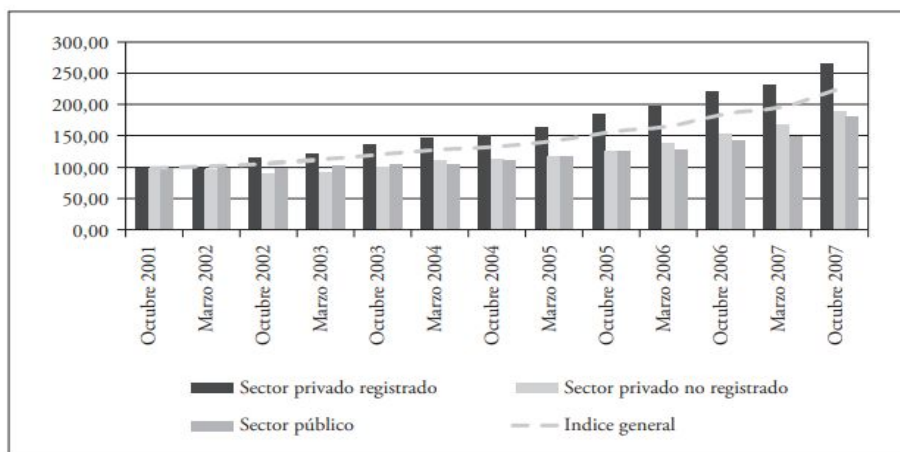
Fuente: Ministerio de Economía y Producción (2008)

Desempleo y subempleo como porcentajes de la población económicamente activa

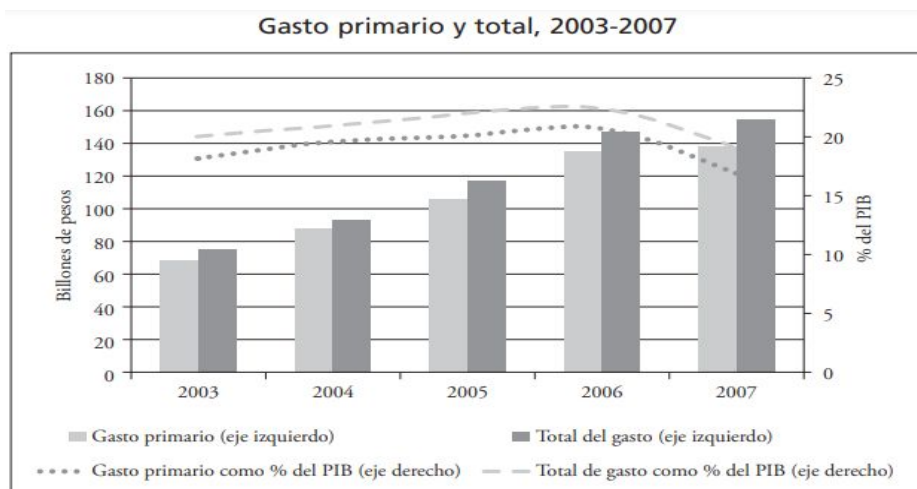


Fuente:Ministerio de Economía y Producción (2008), Indicadores económicos de Argentina

Índice de salario nominal



Fuente:Ministerio de Economía y Producción (2008), Indicadores económicos de Argentina



Fuente:Ministerio de Economía y Producción (2008), Indicadores económicos de Argentina

Salario mínimo comparado con los bienes de la canasta básica para una familia típica (pesos constantes)

| Año | Canasta básica (1) | Salario mínimo | Salario mínimo como % de la canasta básica |
|-----------|--------------------|----------------|--|
| 2003 MAR | 668,87 | 200 | 29,9% |
| 2003 SEPT | 656,61 | 270 | 41,1% |
| 2004 MAR | 672,02 | 350 | 52,1% |
| 2004 SEPT | 684,82 | 450 | 65,7% |
| 2005 MAR | 720,36 | 450 | 62,5% |
| 2005 SEPT | 754,37 | 630 | 83,5% |
| 2006 MAR | 799,25 | 630 | 78,8% |
| 2006 SEPT | 810,57 | 780 | 96,2% |
| 2007 MAR | 854,18 | 800 | 93,7% |
| 2007 SEPT | 896,57 | 900 | 100,4% |

Fuente:Ministerio de Economía y Producción (2008), Indicadores económicos de Argentina

Indicadores sociales bajo el gobierno de Kirchner

| Año | Tasa de pobreza urbana (hogares) | Tasa de pobreza urbana (personas) | Tasa de desempleo urbano | Tasa de subempleo urbano | Salarios-sector privado registrado (2001=100) | Salarios-sector privado no registrados (2001=100) | Salario-sector público (2001=100) |
|------|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------|---|---|-----------------------------------|
| 2003 | 36,5% | 47,8% | 14,5% | 11,4% | 135,32 | 104,23 | 106,23 |
| 2004 | 29,8% | 40,2% | 12,1% | 9,7% | 150,21 | 116,25 | 110,78 |
| 2005 | 24,7% | 33,8% | 10,1% | 8,4% | 189,20 | 130,88 | 125,06 |
| 2006 | 23,1% | 31,4% | 10,4% | 8,1% | 215,68 | 146,97 | 13255 |

Fuente:Ministerio de Economía y Producción (2008), Indicadores económicos de Argentina



Fuentes de Consulta

Textos Consultados

- Albano S. Metodología de la Investigación en Administración. UNR. Argentina, 1999.
- Amín, S. El capitalismo en la era de la globalización. Paidós, Barcelona, 1999.
- Amin, S. La acumulación en escala mundial. Siglo XXII, Buenos Aires 1975.
- Arza V., Vázquez, C. Determinantes de la Inversión en Pequeñas y Medianas Empresas. AEDA. Buenos Aires, 2008.
- Ascúa, R. Financiamiento para pequeñas y medianas empresas. El caso de Alemania. Enseñanzas para Argentina. CEPAL. Buenos Aires, 2005.
- Ascúa, R. Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos del bicentenario. AEDA. Buenos Aires, 2010.
- Bebczuk, R. Acceso al financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de situación y propuestas de política. CEDLAS. La Plata, 2010
- Cohen Arazi, M., Baralla, G. La situación de las PyMEs en América Latina. IERAL. Buenos Aires, 2012.
- De Bono E. Seis Sombreros para Pensar. Granica. Estados Unidos, 2004.
- Eco U. Cómo Se Hace Una Tesis. Gedisa. España 1982.
- Escudé G., Burdisso T., Catena M., D' Amato L., Mc. Candless G., Murphy T. Las MIPyMES y el mercado de crédito en la Argentina. BCRA. Buenos Aires, 2001.
- Fernández, V., Amin, A y Vigil, J. Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana. Miño y Dávila. Buenos Aires, 2008.
- Filadoro, A. El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires, 2014.
- Gadamer, Hans-Georg: El problema de la conciencia histórica. Tecnos. Madrid, 2003.
- Goldstein E. Políticas de financiamiento a PyMEs en Latinoamérica. El caso de Argentina. AEDA. Buenos Aires, 2010.
- Goldstein E. Tendencias internacionales en el diseño y la implementación de políticas de apoyo a las PyMEs. AEDA. Buenos Aires, 2010.
- Habermas, J. La lógica de las ciencias sociales. Tecnos. Madrid, 1988.
- Olivera, J. La ciencia económica como hermenéutica social. La Academia. Córdoba, 1994

- Ospital, M. S. y Ruffini, M. Las Economías Regionales: diversidad y complejidad. Fundación Emprender. San Luis, 2016.
- Pérez Candreva L. Financiamiento a PyMEs como herramienta para el desarrollo productivo. AEDA. Buenos aires, 2009.
- Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press. Estados Unidos, 1998.
- Rodríguez Araujo, E. Escalafón de las Economías Regionales en Colombia. CENES. Bogotá, 2009.
- Rofman, A. Las economías regionales. Un proceso de decadencia estructural. En: Bustos, P. (comp.) Más allá de la estabilidad estructural. Fundación Friedrich Ebert. Buenos Aires, 1993.
- Rofman, A. Acceso de los pequeños productores al crédito formal e informal: diagnóstico y propuestas. Secretaría Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Buenos Aires, 2005.
- Rofman, A. y García, A. Las economías regionales después de la convertibilidad: entre cambios y continuidades. Los casos del tabaco burley (Misiones), la fruticultura (Río Negro), el algodón (Chaco) y la vitivinicultura (San Juan y Mendoza). En Neffa, J y Boyer, R. Escenarios de salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo para Argentina, Buenos Aires, CEIL. En prensa.
- Stake, R. Investigación con Estudio de Casos. Morata. España, 1999.
- Senesi, S. Campo, el sueño de una Argentina verde y competitiva. Aguilar. Buenos Aires, 2015.
- Solimano, A., Pollack M., Wainer U., Wurgaft, J. Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional. CIGLOB. Santiago, 2007.

Informes Consultados

- Indicadores de Actividad Económica y Producción. Estadísticas industriales oficiales y privadas y desempeño de las PyMEs. Fundación Observatorio Pyme.
- Productividad, Devaluación, Inflación y Desempleo en las PyMEs. Fundación Observatorio Pyme.
- Mercado de capitales una alternativa para PyMEs. Cámara de la Pequeña y Mediana Industria Metalúrgica Argentina. CAMIMA.
- La Cadena de Valor de la Frutilla en la Región Coronda. Centro de Estudios y Servicios de la Bolsa de Comercio de Santa Fe.



- Iconos. Revista de Ciencias Sociales. Núm. 43, Quito, mayo 2012, pp. 109-133 © Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica de Ecuador. ISSN: 1390-1249)

Sitios Web

- <http://www.abeceb.com.ar>
- <http://www.ambito.com>
- <http://www.bolsar.com.ar>
- <http://www.chegueado.com.ar>
- <http://www.indec.gov.ar>
- <http://www.google.com.ar>
- <http://www.nodal.com.ar>
- <http://www.lacapital.com.ar>
- <http://www.diariouno.com.ar>
- <http://www.minagro.gob.ar>
- <http://www.mecon.gob.ar>
- <http://www.horticulturaar.com.ar/>

Profesionales Entrevistados

Docentes

- Secreto, María Florencia
- Mc Clay, Pablo

Especialista

- Alvarado, Ezequiel

Agentes de las ER Entrevistados

- Mutualistas
- Empresas
- Productores

