

Foro Intermunicipal de Promoción del Empleo

- ENTE EJECUTOR:

Fundación Sergio Karakachoff.
Presidente: Federico Storani.

Mo.Li.Sv./Movimondo.
Representante en el Cono Sur: Darío Conato.

- DIRECTOR GENERAL:

Hector Navarro.

-DIRECTOR TECNICO:

Patricio Lorente.

- AREA ADMINISTRATIVA:

María Alejandra D' Elía.

- AREA DE INVESTIGACION Y DIAGNOSTICO:

Coordinador del Area: Fernando Tauber.

Equipo de Trabajo: María Elena Echave.
Diego Delucchi.

- AREA DE FORMACION DE RECURSOS HUMANOS:

Jorge Ventuiz.

SITUACION ACTUAL DE LA AGRICULTURA Y GANADERIA DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Med. Vet. María Elena Echave

INTRODUCCION

Arq. Fernando Tauber

El contexto: Alternativas y tendencias generales

En términos globales, el sector primario en general, y el agrícola-ganadero en particular, transitan un cambio de escenario necesario para entender y seguir, tanto desde el sector público (englobando las instituciones políticas, de la investigación, y del conocimiento), como el sector privado.

Antes se vendía lo que se producía, y ahora debe producirse lo que se puede vender, esas son las nuevas reglas, y para progresar es necesario manejar las variables en juego; no con una visión pesimista del futuro, pues existe en el mundo una creciente demanda alimentaria, acompañada por un mayor poder adquisitivo de grandes consumidores históricamente insolventes, como los países asiáticos, sino con una visión realista y sentido de la oportunidad para adecuarse a los mercados, y ser los elegidos.

Las variables externas que condicionan al sector son:

- La caída de los precios internacionales (si se mantienen hasta el momento de la cosecha 93-94 los precios actuales de cereales y oleaginosas, aumentarán los ingresos en esas explotaciones).

- Las políticas proteccionistas en los países desarrollados (causa directa de la mencionada caída).

- Y la falta de status internacional en productos estratégicos (por ejemplo, que nuestro país consiga ser declarado zona libre de aftosa para las carnes, permitiría triplicar los precios, y acceder a los mercados más selectivos).

Las variables internas que condicionan al sector son:

- Los altos costos fijos de estructura (fundamentalmente servicios y transporte).

- La fuerte presión impositiva, considerada por los propios productores, y en particular por los más grandes, como su "mayor problema", sensación producto del crecimiento de su incidencia en los últimos tiempos, y por ser un "gasto sin retorno", incluso a futuro, vía retenciones (aproximadamente el 3,6% sobre el patrimonio, lo que en ciertos casos significa el 38% del margen bruto promedio y el 60% del resultado operativo).

- La falta de créditos accesibles, tanto en tasa

como en plazo, que deberían ser semejantes a los vigentes en los mercados internacionales (por ejemplo, hoy los créditos del Banco Nación para el sector, oscilan entre el 16 y el 19% anual, y a un promedio de un año de plazo para devolverlo. También están las Cédulas Hipotecarias Rurales (con 7 años de amortización y 2 años de gracia), donde el gobierno nacional deposita las expectativas de desarrollo del sector, pero que por ahora, son de tremenda lentitud en la recepción crediticia.

Esto muestra que, hoy por hoy, los bancos son remisos a prestar dinero a los productores agropecuarios, por entender que se trata de préstamos de "alto riesgo", dado que la baja rentabilidad de la actividad atenta contra la posibilidad de recupero de dichos préstamos.

- La variación en los precios relativos de los servicios e insumos (gravísimo problema para los productores más chicos) y la disparidad de esos precios relativos, con la consiguiente pérdida de capacidad adquisitiva interna de los bienes primarios producidos por la mayoría de las economías regionales: trigo, maíz, soja, girasol, poroto, algodón, té, carnes, etc.; en relación a servicios médicos, educación, automotores, reparaciones y consumo final de alimentos y bebidas entre otros.

De esto se deduce en realidad, que los problemas de la mayoría de las producciones agropecuarias radican en que sus precios (tanto de costos como de beneficios), se encuentran vinculados con el precio internacional de los productos, que determinan el valor unitario del bien en el mercado interno; es decir que se encuentran vinculados al dólar y a su paridad actual, y a los precios externos.

No se observan por ahora en el horizonte, ni intenciones de alterar la paridad cambiaria, ni catástrofes que varíen la actual oferta y demanda de commodities (bienes primarios con poco o ningún nivel de procesamiento), y que puedan generar subas en las cotizaciones externas.

Con este diagnóstico, por lo tanto, pareciera lógico pensar que cualquier estrategia global de desarrollo en el sector, debiera sustentarse en aumentar la rentabilidad sobre la base de un aumento significativo de la productividad, más que los precios.

El camino a emprender entonces, debería contemplar:

- Realizar un diagnóstico preciso del estado

de situación y de las oportunidades para cada uno de los componentes del sector y acertar con la estrategia a seguir una vez determinado éste: No tiene sentido buscar hacer mejor lo que ni siquiera debiera empezarse.

- Buscar la diferenciación del producto: justamente por eso que decíamos "... hoy debe producirse lo que se puede vender", es que es indispensable ofrecer productos a la medida del consumidor, emplear marcas propias y de terceros, incluso de ciudades o regiones, y asegurar una política de abastecimiento, calidad y precios confiables. Esto exige el entendimiento de problemas que están de la producción hacia adelante.

- Y mejorar la eficiencia global:

Utilizando tecnología moderna y conocimiento científico.

Invertiendo en los insumos adecuados.

Diversificando la producción, no como transformación drástica, sino como complemento de la producción tradicional; cambiando de actitud sin perder de vista las posibilidades y los límites de la aptitud acumulada en generaciones. Los cambios en la cultura productiva necesariamente deben producirse, pero deben ser paulatinos, sobre todo en este paisaje de actividades complejas, para los cuales muchos productores, en particular los pequeños y medianos, no están preparados, y donde un fracaso no admite retorno.

Asociándose en sociedades de responsabilidad limitada (S.R.L.), o sociedades de hecho, o simplemente integrándose, trabajando en equipo, en "agrupaciones de colaboración" o incluso en uniones transitorias de empresas (U.T.E.).

Las desventajas de las sociedades de hecho son la imposibilidad de facturación por no tener clave única de identificación tributaria (C.U.I.T.), y por lo tanto la imposibilidad de descargar el impuesto al valor agregado (I.V.A.); y la responsabilidad de los socios con la totalidad de su patrimonio en caso de accidente. Por el contrario, su inversa son las ventajas de la S.R.L.: facturación con C.U.I.T., y por consiguiente posibilidades de descargar el I.V.A.; responsabilidad patrimonial de la sociedad y no de los socios en caso de accidente, etc. Las U.T.E., unión transitoria de empresas, son semejantes a las llamadas asociaciones de colaboración, aunque estas últimas no tengan fines de lucro, con C.U.I.T., y el objeto de su unión está limitado al emprendimiento o servicio a realizar.

Esta asociación o integración puede encararse para ampliar el ciclo productivo (comercialización, industrialización, empaque, transporte, almacenado o acopio: silos, frío, etc.), o

para compartir el ciclo completo, o para determinar acciones o emprendimientos en un tramo o variable del ciclo:

- Maquinaria de mayor capacidad operativa y de alto costo, con ventajas claras como menor capital invertido, menor capital arriesgado, disponer de maquinarias modernas, posibilidad de mano de obra especializada, e incluso, posibilidad de trabajar como contratista una vez satisfechas las necesidades de los socios.

- Compra conjunta de insumos para conseguir precios más bajos por mayor volumen.

- Venta conjunta de lo producido para acceder a mercados que exigen calidad y volumen, para lograr precios más convenientes. Por ejemplo, hoy los supermercados abastecen entre el 40 y 50% del consumo interno del país.

- Contar con una estructura común: escritorio, secretaria, etc.

- Reducir la incidencia de honorarios profesionales como servicio: contadores, veterinarios, agrónomos, etc.

Capacitar al agroempresario, entendiendo la capacitación no sólo como el acceso a la información oportuna, necesaria hasta lo indispensable, sino como el mejoramiento de las habilidades gerenciales, o de management (manejo integral de la agroempresa), y el cambio de actitudes que frenan el crecimiento propio o merman la competitividad. Seguir manejando la producción agropecuaria como hace dos décadas conducirá al empobrecimiento del sector, o a la sustitución hoy visible de los actuales productores, por estructuras mucho más competitivas, seguramente corporativas.

Ya dijimos y vemos que el escenario es otro, y entonces a una buena gerencia productiva, es necesario agregarle conocimiento y manejo en comercialización, administración eficiente de los recursos financieros, planificación estratégica, recursos humanos, etc.

"No es el deseo del éxito lo que asegura el éxito, sino el esfuerzo de prepararse para alcanzarlo".

Participando en otras etapas del ciclo económico, ya sea en la industrialización o en la comercialización (o en instancias complementarias como las mencionadas del flete, el acopio y almacenado, el envasado como empaçado, etc.). El aumento de la eficiencia en una actividad como es el campo no se agota en una visión cuyo centro es exclusivamente la producción.

Un análisis sistemático del proceso, permite tener una visión estratégica, y hoy, a pesar de la segmentación estructural del sector, el complejo agroindustrial, incluyendo su comercialización, es un

sistema que representa en la última década un tercio del PBI, y más de las tres cuartas partes del valor de las explotaciones. Sólo el sector alimenticio ocupa el 12% de la población económicamente activa, y con el aporte de la cadena de comercialización y de los servicios que requiere, esta incidencia sube al 20%, constituyéndose en el sector de mayor valor estratégico (lejos) en la economía argentina.

Y al que si se le suman otros componentes del complejo agroindustrial, del sector textil, del cuero, del papel, de la madera, los abonos y plaguicidas, los combustibles, tractores, camiones y camionetas, maquinarias y equipos agrícolas, etc., suman más de 1/3 de la población económicamente activa (PEA).

Integrar verticalmente el sistema, y si es posible, inducir a la participación del productor en las diferentes etapas, es un camino insoslayable para mejorar la eficiencia global: complejos como el cárnico, el oleaginoso, el forestal, el frutícola, el hortícola, el lechero, el triguero, etc., comprenden la producción primaria, la industrialización y comercialización, sumando los servicios en cada tramo, hoy excesivamente segmentados.

El contexto: Alternativas y tendencias particulares

La ganadería

Es evidente que es necesario evolucionar en la actividad ganadera en general, y en la cría en particular, hacia una incorporación local de etapas del ciclo, que se producen en otro lado: es necesario incrementar la cantidad de cabezas con venta directa a frigorífico, es decir el valor y precio del kilo vendido por el productor local.

Para esto, es posible como mínimo instrumentar programas certeros de manejo, que mejoren la eficiencia productiva en el rodeo de cría, incorporando una invernada acelerada que se venda al año de un destete precoz. Esto significa suplementar la alimentación, sembrar pasturas e intensificar el control:

"Si seguimos haciendo lo que hacemos, tendremos, con suerte, lo que ahora tenemos".

También es posible, con mayor ambición alcanzar en técnicas de engorde a corral (feed lot como actividad intensiva para las etapas finales del ciclo) que permiten "terminar" los animales sin necesidad de sacarlos del partido o la región, es decir produciendo un ciclo de cría y recría a pasto, y dando los kilos finales en el corral, con alimentación que puede ser a grano.

Las experiencias actuales más exitosas, incorporan terneros con 160 kilos y lo venden con 360

kilos produciendo una oferta que además es muy difícil de brindar sólo con pasturas, y que es muy requerida por los frigoríficos, y también por los supermercados, hoy con participación creciente en el sistema interno de comercialización.

Estas señales alentadoras (aunque aún leves), marcan el cambio de tendencia reclamado en la forma de encarar el negocio ganadero; pero la inestabilidad global del agro y en particular la caída experimentada por el precio de la hacienda en pie, el aumento de los valores correspondientes a los granos forrajeros, atentan contra esta transformación.

Lo cierto es que el esfuerzo de SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Animal) y su referente provincial COPROSA (Comisión Provincial de Sanidad Animal) y locales SELSA (Servicio Local de Sanidad Animal) en la lucha contra la aftosa, están produciendo resultados positivos. El plan contempla que en cuatro años, para 1997, se consiga declarar al país zona libre de fiebre aftosa, lo que permitirá el acceso a los mercados más exigentes de la carne, y por consiguiente a precios notablemente mayores.

Esto puede encontrar a los municipios en el lugar donde está, mandando la mayor parte de su riqueza vacuna a otros partidos que se llevarán la parte del león, u ofreciendo un producto listo para consumir en el mercado interno o internacional.

Por otra parte, si ésta es una estrategia regional, entonces es posible aspirar a conformar volúmenes de comercialización de importancia tal, que permitan negociar precios convenientes, a la vez de convocar a actividades industriales afines, hoy en general inexistentes, por no ser las regiones productoras el último eslabón de la cadena: frigoríficos, empresas de elaboración y envasado, etc. que además los propios productores pueden encarar, o de las cuales pueden participar, compitiendo por manejar el ciclo completo, con las grandes concentraciones de frigoríficos del conurbano.

Un capítulo complementario lo ocupa la ganadería tambera, observándose tres características a corregir necesariamente:

El bajo nivel de organización del sector en general, a pesar de existir las instituciones de referencia.

La falta de actualización en las técnicas de manejo, (con casi nula inversión en pasturas), que hace que el promedio de animales por ha. sea, en general, inferior a 1, cuando puede ser superior (para vacas en ordeño de la raza Holando-Argentino, dado su gran tamaño corporal y elevados requerimientos nutricionales para producir leche, la carga por ha. debería ser de 1,5 con un límite de dos vacas por ha. sobre muy buenas pasturas, puesto que de lo contrario

caería mucho la producción individual, o aumentarían demasiado las necesidades de suplementación, alternativas necesarias de equilibrar para lograr una rentabilidad aceptable).

Y la insuficiente tecnificación, a pesar de la tendencia, donde aún la mayoría de los establecimientos tiene ordeño manual.

Es interesante apuntar a mejorar las condiciones relativas de las cuencas tamberas, sobre todo porque sus potencialidades permiten transformar en intensiva una actividad extensiva, que hoy abarca en la provincia decenas de miles de hectáreas de buena tierra, sub-explotadas y de bajo rendimiento; que con buena tecnología de ordeño, con mejoramiento genético y alimentación adecuada, permitirían multiplicar la cantidad de grasa butirosa y la producción de leche, o bien liberar a la agricultura, o a otras actividades, gran parte de la superficie comprometida.

Como referencia, para un país como el nuestro que produce 5.000 millones de litros de leche al año, y un consumo per cápita de 150 litros por año; hoy el promedio de producción de grasa butirosa es de 54 kg./ha. por año (con topes de 400 kg./ha.).

Claro que para que un tambo intensivo sea rentable, debe tener entre 350 y 400 animales, con un mínimo de 200, pero con una tecnología que le permita producir en superficie desde 50 has., y no mayores a las 100 has.

La actividad ganadera lanar hoy no tiene mayor incidencia en la economía de la provincia, salvo en contadas regiones, y si el camino emprendido es de la lana, la tendrá cada vez menos. No obstante, hacemos referencia a la alternativa del tambo ovino, con experiencias exitosas en partidos de la provincia como Bragado o en Mar Chiquita (Santa Clara del Mar).

Otros emprendimientos puntuales, e inexistentes hasta el momento, o poco desarrollados, pueden promoverse con posibilidades, como el caso de la cría del avestruz (o ñandú), de buena demanda internacional y precio en su carne y su piel, si existe volumen en la oferta.

Sin embargo, es necesario diferenciar entre las políticas de ampliación del ciclo, mejoramiento y evolución de las explotaciones tradicionales de alto valor económico para la provincia, las regiones, y en particular los municipios: cría y engorde vacuno y actividad tambera vacuna; y la promoción de actividades ganaderas alternativas hoy inexistentes o menores: tambo de ovejas, cría de avestruz, ciervo, etc. que deben buscar conformar la cuenca productiva para obtener volumen, y encontrar el "nicho" de demanda en la comercialización, que les permita competir ofreciendo continuidad y calidad.

La agricultura

Sólo de eliminarse el fantasma de las inundaciones, la superficie agrícola se puede duplicar, y de concretarse las mejoras generales reclamadas para el sector (créditos, etc.) se podría hasta cuadruplicar, mejorando los rindes entre un 50 y un 100%.

De las 27.300.000 has. que suman los establecimientos agropecuarios de la provincia, unas 11.200.000 has. están implantadas: el 32% son cereales para grano, el 16% son oleaginosas, el 17% son forrajeras anuales, y el 34% son forrajeras perennes (el 51% de la superficie implantada son forrajeras).

De las 7.200.000 has. promedio que se siembran por año en la provincia entre cereales para grano, el 16% son oleaginosas, el 17% son forrajeras anuales, el 32% es trigo, el 18% es avena, el 15% es maíz, el 15% es girasol, el 9% es soja, el 4% es sorgo, y el 7% restante se reparte en cultivos menores: lino, cebada, centeno, moha, etc.

Ya profundizaremos la situación de los cultivos clásicos en cada región de la provincia, pero la falta de definición de una tendencia en las características de esos cultivos y de las explotaciones agrícolas vuelven interesante la incursión en variantes no exploradas y de buena rentabilidad.

Un caso es el cultivo de aromáticas, desarrolladas con éxito en las experiencias hechas. Otro es del arroz, con márgenes más elevados que los cultivos tradicionales de cosecha fina y gruesa, experimentado con éxito en cuatro partidos de la Cuenca del Salado: General Alvear, el vecino Dolores, Saladillo y Roque Pérez, por la Universidad Nacional de La Plata, con rindes superiores a los del tradicional Entre Ríos. Otro es el de las hortalizas en sus zonas de origen pero con el desarrollo de marcas y con alto valor agregado como la deshidratación, precocción, congelado, pelado y rayado, envasado seleccionado, etc., y la promoción de las coyunturales demandas internacionales a buen precio como este año la cebolla y el ajo, o el mismo alcaucil. Y un cuarto, el de las legumbres (productos tradicionales del Noroeste Argentino con escasa pero demostrativa participación de la provincia de Buenos Aires en arvejas y lentejas), es interesante estudiarlo, teniendo en cuenta que el 90% de lo producido se exporta, y que las demandas internas y externas son crecientes.

A los interrogante sobre la participación de estos cultivos ya experimentados, deberían sumarse otras especies aún no desarrolladas, que pueden diferenciar la oferta y competir con mayor comodidad que con productos tradicionales, mejor afianzados en otros partidos o regiones. Enunciamos algunos

conocidos sólo a modo de ejemplo de una numerosa lista, de la que técnicos y productores pueden escoger, evaluando factibilidad y conveniencias:

El guayule, como productor de caucho y resina (hoy el país importa el 100% del caucho natural, y el 40% del caucho sintético, a un costo anual de 65 millones de dólares, con 450 fábricas en 8 provincias que lo demandan). La jojoba, como producto de cera líquida para cosmetología y lubricantes. El kenaf, como fuente de papel para diarios (el país importa 20 millones de dólares anuales en papel para diarios, y 67 millones de dólares anuales en cartón y otros papeles).

El desarrollo y crecimiento exitoso del sector hortícola, en particular bajo cobertura, en zonas no características, muestra que es posible para el productor incursionar en esta "nueva" modalidad que aumenta la seguridad de la cosecha, acelera los ciclos de producción (sobre todo para hortalizas de hoja), prolonga el período productivo de especies estacionales, produciendo en todos los casos un aumento de rendimiento y calidad; apuntando al mercado de consumo "local", donde se puede competir con los costos adicionales del flete y de los intermediarios. Ello no sólo alienta la posibilidad de lograr alternativas ventajosas con nuevas modalidades, sino la factibilidad de la asociación, o la cooperativización de productores e incluso la participación de éstos en otros pasos del proceso de producción-comercialización, en un sector reactivo a estos cambios, apuntando a conseguir un volumen y calidad uniforme y, lo que es más difícil, constante, que les dé fuerza en un mercado que desunidos los encontraría vulnerables. Sin embargo, es importante explorar "el techo" de la demanda a la producción local, en zonas no tradicionales, para no sobredimensionar la actividad, o para orientar los productos específicos a los nichos insatisfechos del mercado regional, e incluso del conurbano.

Si la producción local genera lo que tradicionalmente producen zonas con mayor oferta de volumen y cercanía a los grandes centros de demanda, como la región de Berazategui, Florencio Varela y La Plata (fundamentalmente alcaucil, apio, tomate, acelga y otras verduras de hoja y en menor medida zapallitos de tronco, zapallo, remolacha, poroto-chaucha y espinaca), o en el partido de General Pueyrredón (Mar del Plata), acompañado por la región papera de Balcarce, General Alvarado, Lobería y Tandil (fundamentalmente papa, pero también zanahoria y lechuga y en menor medida choclo, zapallo, acelga, y otras verduras de hoja), habrá que pensar en el mercado local, único en el que podrán competir por la reducción de fletes e intermediarios, y dimensionar junto a los verduleros la demanda media de los

productos hortícolas, avanzando en lograr ventas convenientes (y compras convenientes para el consumidor local).

Por último, es interesante reflexionar sobre el desarrollo de la promoción de tres actividades de grandes posibilidades en determinadas regiones de la provincia: la apicultura, la piscicultura (y pesca), y la forestación.

La apicultura

La Argentina es el quinto productor mundial de miel, y el tercer exportador, muy atrás de China, y muy cerca de México.

En el país, con tres provincias líderes: Santa Fe, Buenos Aires y Entre Ríos (y desarrollo creciente en otras) existen unas 13.000 explotaciones que reúnen 1.350.000 colmenas (el 85% de los productores tienen menos de 350 colmenas), con un promedio de 40 kg. por colmena y por año (y con un techo de 60 kg.) es decir que se producen unas 54.000 toneladas, que a U\$S 1.000/tn., significan unos 50 millones de dólares de exportación por año, de los que el 70% va a Europa, y en particular a España.

Hoy la importante producción nacional en general, se vende a granel, y es multifloral no clasificada, lo que hace que la rentabilidad sea más baja que la posible, a pesar de la buena homogeneidad y color, en un mercado dispuesto a pagar más (hasta U\$S 1.500/tn.) por volúmenes considerables y constantes, fraccionados en frascos de vidrio (buen packaging), con marca, y si es posible monofloral. Incluso con cooperativas de productores poderosas y organizadas, como en España, con intenciones de producir joint ventures de producción, fraccionamiento y comercialización.

La piscicultura y la pesca

No es necesario profundizar las inmensas potencialidades del mercado consumidor de Capital Federal y del Gran Buenos Aires (11.000.000 de personas), y el aumento de consumo per cápita de pescado, que se duplica cada 10 años, y que permite aspirar incluso, a la exportación, donde ya las divisas logradas por el pescado de mar, igualan a las logradas por la carne vacuna.

A esto habría que sumarle la potencialidad de las lagunas y ríos, hoy no utilizados por la explotación comercial para la cría de variedades como la trucha y el pejerrey, de buena demanda comercial en este tipo de emprendimientos, es necesario esperar por lo menos 2 años, aunque existen instancias intermedias, por ejemplo, en el pejerrey, donde tienen

demanda tanto los llamados cornalitos de agua dulce, de hasta 20 gr., como los animales para filete, de 150 a 250 gr., y el llamado Gran Paraná, de más de 300 gr.

Sin embargo debiera contemplarse una etapa "industrial" en el proceso, con fileteado o despinado, con alternativas de escabeche, en aceite, ahumado, empastado, salado, congelado, etc., con envase al vacío en sobres, cajas, latas, frascos, etc., y sobre todo, desarrollando una marca y presentación acorde con la demanda y el gusto del mercado, que por consiguiente le agreguen valor (y beneficio) al emprendimiento.

La forestación

Por último es interesante evaluar las potencialidades de la forestación como insumo industrial en la provincia, donde hoy por hoy no se superan las 100.000 has. forestadas (donde el 88% es: eucalipto 35%, sauce 28%, álamo 18%, y pino 7%), de las cuales, un alto porcentaje no tiene destino comercial (salvo zonas características como Campana, San Fernando y Zárate que juntos reúnen el 35% del total).

Nuestro país es deficitario en el desarrollo de productos forestales; ya decíamos que sólo en papel para diario y cartón, importamos anualmente unos 87 millones de dólares, en contraste con Chile, que con una adecuada política de explotación y promoción, exporta más de 1.100 millones de dólares anuales en productos forestales (pasta celulosa 500 millones, pastilla 150 millones, maderas aserradas 90 millones, papel para periódico 60 millones y trozos aserrables 50 millones).

Los profesionales e instituciones como el INTA consultados, marcaron con optimismo la necesidad de promover la actividad en vastas regiones. Y esto pareciera posible, dada la gran disponibilidad de tierras bajas, inundables, en contraste con lomadas aptas, y de poca o nula rentabilidad para otras actividades (poco rentables aún en buenas tierras), y que necesitan aumentar la eficiencia productiva y el valor de los suelos, justamente por inundables, salinos, erosionados, etc. En muchos casos con excelente accesibilidad y cercanía a los centros de demanda (papeleras, madereras, puertos, etc.).

Es cierto que es una actividad en la que hay que esperar entre 7 a 9 años para empezar a comercializar, pero no es menos cierto que la demanda insatisfecha nacional la vuelve rentable incluso con subsidios y promociones que la ayudan: subsidios licitados del ex IFONA, eliminación del impuesto inmobiliario rural a la tierra forestada, etc. Y la buena localización aún más, por la reducción de fletes, de alta incidencia en el producto.

Además, no necesariamente debe encararse como actividad única, ya que puede ser complementaria de las actuales producciones, con ventajas adicionales: sombra, protección, al lavado de suelos por erosión hídrica o eólica, etc.

Para regiones de gran importancia en el territorio provincial como la Cuenca del Salado, la forestación de variedades como el eucalipto, o de salicáceas tales como el sauce y el álamo, aptas para pasta celulósica, aglomerado, carbón, tabla, etc. tienen un valor estratégico fundamental, no sólo porque un volumen considerable trae aparejado el asentamiento industrial (papeleras, aserraderos, y otras fábricas como de aglomerado, carbón, pulpa, etc.) con el consiguiente aumento de puestos de trabajo, de la riqueza local, y de otros sectores con mayores beneficios relativos (miel monofloral para la apicultura, mejores tierras para la agricultura y la ganadería, etc.) sino fundamentalmente, por la contribución de la forestación al control de las inundaciones que azotan casi anualmente las economías locales y regionales. Investigaciones del ONICET impulsan esta propuesta, digna de analizar en profundidad.

Una simple cuenta muestra su importancia potencial: una planta de eucalipto evapotranspira en promedio, unos 500 lts. por día; es decir que una hectárea donde se plantan 1.000 ejemplares, a una distancia de 3 mts. uno de otro pierde 500.000 lts. por día por evapotranspiración; y 10.000 has. con 5.000 millones de litros por día; el equivalente a una gigantesca bomba que chupa 60.000 lts. por segundo de la Cuenca del Salado y lo evapora.

Y éste es el volumen necesario para controlar las inundaciones, mucho más efectivo y eficiente que cualquier obra de ingeniería planteada, como mucho más controlable y mantenible, con talado y reforestado; muchísimo más rentable tanto en términos económicos como sociales; y por supuesto mucho más racional y posible.

Su antecedente directo es el valle de Río Negro, recuperado al desierto y a los vientos, con la forestación intensiva del álamo y su justificativo más reciente completa el de las inundaciones, con los pronósticos de calentamiento de la atmósfera por el efecto invernadero, que de cumplirse, incrementará las lluvias, en particular en esta región.

En el contexto general descripto, y en la convicción que las alternativas planteadas son concurrentes a la problemática provincial, y por consiguiente a la de los municipios integrantes del F.I.P.E., analicemos ahora las particularidades regionales y locales de los distintos factores que componen el sector.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.-Tauber, F. (1990). Estudio de impacto urbano en Neuquén: relocalización Terminal de Ómnibus. Localizaciones consideradas.
- 2.-Tauber, F. (1990). Plan de sistematización integral de la arquitectura pública de equipamiento y servicios de la provincia de Neuquén y su localización coordinada con el crecimiento urbano y la consolidación barrial: Plan Identidad.
- 3.-Tauber, F. (1992). Iniciativa 92.
- 4.-Tauber, F. (1992). Partido de La Plata. Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo.
- 5.-Tauber, F. (1993). Chascomús. Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo.
- 6.-Tauber, F. (1993). Desarrollo de metodologías para la adecuación tarifaria y redefinición espacial del servicio público de transporte urbano de pasajeros y adecuación tarifaria para la ciudad de San Carlos de Bariloche.
- 7.-Tauber, F. (1993). Producto Bruto Interno. Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo. Ed.: Foro Intermunicipal de Promoción del Empleo.
- 8.-Tauber, F. (1994). Desarrollo de experiencias en la escala municipal. Pautas para una estrategia de desarrollo I. Revista: El Empresario PYME; no. 59.
- 9.-Tauber, F. (1994). La necesidad de definir un rol para el territorio. Pautas para una estrategia de desarrollo II. Revista: El Empresario PYME; no. 60.
- 10.-Tauber, F. (1994). La necesidad de generar empleo. Pautas para una estrategia de desarrollo III. Revista: El Empresario PYME; no. 61.
- 11.-Tauber, F. (1994). Trabajo de revisión sobre las pautas para una estrategia de desarrollo en Chascomús. Editorial: Municipalidad de Chascomús y Fundación Foro.
- 12.-Tauber, F.; Delucchi, D. (1993) Caracterización del sector comercial en el casco urbano de la ciudad de La Plata.
- 13.-Tauber, F.; Bognanni, L.; Delucchi, D. (1992) Partido de La Plata, estructura barrial: barrio de La Cumbre, Centro Comunal de San Carlos.
- 14.- Tauber, F.; Bonicatto, S.; Sessa, H. (1984) Reciclaje en el Meridiano V. Evento: XII Jornadas del Instituto Argentino de Investigaciones de Historia de la Arquitectura y del Urbanismo (La Plata, 6 al 9 de junio de 1984).
- 15.-Tauber, F.; Delucchi, D.; Bognanni, L. (1988). Navarro. Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo. Ed.: Municipalidad de Navarro; Universidad Nacional de La Plata. ISBN: 987-96931-0-VIII.
- 16.-Tauber, F.; Saccone, E.; Echave, M.; Delucchi, D. (1993). Situación ocupacional. Reflexiones y datos para una estrategia de desarrollo. Ed.: Foro Intermunicipal de Promoción del Empleo.
- 17.-Tauber, F.; Salas, J.; Medici, M.; Heguiabehere, R. (1994). Chascomús: una estrategia de desarrollo. Evento: III Bienal Argentina de Urbanismo (Luján, 8 al 12 de noviembre de 1994).