

Este documento ha sido descargado de:  
This document was downloaded from:



*Nulan*

**Portal *de* Promoción y Difusión  
Pública *del* Conocimiento  
Académico y Científico**

**<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS**

**+info <http://nulan.mdp.edu.ar/1062/>**

## **Capítulo 2**

### **Análisis de la producción y comercialización de orgánicos en Argentina**

Beatriz Lupin, Elsa Rodríguez, y Natacha Gentile

A fin de analizar el comportamiento de los productores de orgánicos y sus decisiones de comercialización teniendo en cuenta la variedad de productos orgánicos producidos y la localización de las explotaciones en las distintas regiones del país, fueron indagados distintos aspectos relacionados con:

- Régimen de tenencia y tipo de mano de obra empleada en la explotación
- Sistema de certificación
- Vinculación con otros productores y asociaciones
- Canales de comercialización utilizados para la primera venta de los principales productos orgánicos, modalidades y condiciones de venta, plazos de pago y las ventajas y dificultades que presentan cada uno de ellos según la opinión de los productores

Dicha información se obtuvo mediante una encuesta-entrevista directa a 121 explotaciones durante 2004 y 2005. Este relevamiento cubrió en total 130.525 ha, de las cuales 115.629 ha son orgánicas certificadas y 14.896 ha. están en transición.

Las explotaciones se localizan en un 40 % en la región Pampeana, un 29 % en Cuyo, en la Patagónica un 26 %, quedando el resto (6%) en las regiones Noroeste y Noreste. Cuentan, en promedio, con una superficie orgánica certificada de 1.070 ha y en transición de 784 ha. La alta dispersión y cambios significativos de estos valores en las distintas regiones se debe al carácter extensivo de ciertas producciones localizadas en las regiones Pampeana y Patagónica, cuya superficie orgánica certificada promedio es de 1.370 ha y de 2.140 ha. respectivamente mientras que en las regiones de Cuyo y Noreste y Noroeste, esta superficie es mucho menor (35 ha y 45 ha respectivamente).

Si bien estas explotaciones se encuentran diversificadas en la producción

## El mercado de alimentos orgánicos

de distintos grupos de productos orgánicos se observa que, en términos relativos, en la Región Pampeana predominan las productoras de Cereales y Oleaginosas; en las Regiones Cuyo y Patagonia, las que producen Frutas Frescas y Finas y en las Regiones Noreste y Noroeste, las que producen algún cultivo industrial, frutas secas o aromáticas.

Los productos orgánicos que surgen así del relevamiento se agrupan en:

**Cereales y oleaginosas** -girasol, trigo, soja, maíz, lino, avena, sorgo y mijo-

**Hortalizas y legumbres** -cebolla, ajo, zapallo, zapallito, tomate, girgola, echalote-

**Cultivos industriales** -caña de azúcar, olivo-

**Frutas** -pera, manzana, uva, ciruela, membrillo, durazno, damasco, pelón y melón-frutilla, frambuesa, cereza-

**Frutas secas** -nueces y almendras-

**Aromáticas** -stevia, orégano, peperina y cedrón-

**Productos industriales** -aceite de oliva, aceituna, vino, pasas de uva, harina, dulce y conserva-

**Productos de origen animal** -miel, carne y lana, pollo, huevos, queso, dulce de leche, conejo, cera, subproductos lácteos-

**Otros productos** -semillas de hortalizas, plantines de stevia, arbustos ornamentales-

### Régimen de tenencia y mano de obra empleada en la explotación

El 89% de las explotaciones producen bajo el régimen de propiedad en tanto que el 2% realiza la actividad sólo bajo arrendamiento y un 5% combina ambos regímenes o elige uno diferente. La mayor parte de estos productores se dedicó a la misma actividad en forma convencional antes de producir orgánicos (75%) mientras que el 25 % restante no obtuvo el producto orgánico a partir de una actividad realizada de manera convencional.

Con relación a la evolución de la producción de orgánicos certificados, en los últimos 5 años, el 38% de los productores la mantuvo constante, el 37% la aumentó y un 25% la disminuyó; entre los motivos que llevaron a la disminución de esta producción predominan: los de tipo técnico -manejo de plagas-, factores climáticos, altos costos de producción y problemas en la comercialización. La producción de orgánicos en transición, posee un 58 % de los productores la mantuvo constante, el 16 % la aumentó y el 26 % la disminuyó.

Al analizar el tipo de mano de obra predominante en las explotaciones de manera no excluyente, surge que un 64% emplea mano de obra asalariada, un 41% emplea mano de obra contratada y el resto (35%) emplea mano de obra familiar.

En su mayoría, los responsables de las explotaciones, poseen un nivel de educación formal terciario y universitario -relacionado, fundamentalmente, con disciplinas agronómicas, médicas y bioquímicas-, son varones y con una edad promedio de 49 años.

### **Sistema de certificación: costos y procedimientos**

Los productores deben, mediante la firma de un acuerdo de seguimiento y certificación orgánica, solicitar una licencia a una empresa certificadora para uso de marcas registradas y certificación de producción orgánica. Dicha licencia, se solicita para el establecimiento o para sus lotes específicos. En dicho acuerdo, se establecen las obligaciones de cada una de las partes -operador y certificadora-, número de inspecciones, aranceles, otorgamiento de constancia de seguimiento orgánico por parte de la empresa certificadora y obtención del certificado de conformidad para el embarque de productos o su comercialización en el mercado interno.

El 59 % de los productores entrevistados considera que los costos debidos al sistema de certificación vigente son altos en tanto que el 41% opina que son razonables. Con relación al procedimiento de certificación, el 51 % lo señala como burocrático, el 6% como complicado y el 42% como simple.

Entre las sugerencias que los productores brindaron a fin de mejorar el proceso de certificación, se encuentran: la necesidad de reducir los costos de dicho proceso y el trámite de papeles que implica su instrumentación. Además, solicitaron mayor disponibilidad de información por parte de las certificadoras, la incorporación de un mayor número de certificadoras y la posibilidad de contar con empresas certificadoras locales o regionales que tengan un conocimiento más acabado de los sistemas productivos y de los distintos ciclos de producción de los cultivos propios de cada región. Asimismo, opinaron que el sistema de control es complejo.

Solicitan una mayor capacitación y acompañamiento en los problemas que enfrentan con su producción para lograr el producto orgánico certificado que ellos pretenden. Desean mayor seguimiento del cultivo y control de las fincas. Los costos de pasaje y alojamiento de los agentes relacionados al proceso de certificación son absorbidos por los productores. Debido a que estos últimos no residen en las regiones productoras, resultan costosos. Consideraron relevante contar con subvención para el periodo de transición de 3 años hasta lograr la certificación.

Se plantea la necesidad de buscar mecanismos para unificar normas y mejorar la relación y entendimiento entre las partes que intervienen en la certificación -SENASA, certificadoras, productores y comercializadores-. La modificación de las normas debería realizarse previa consulta y resulta imperioso evaluar la implementación de dos niveles de certificación: uno para el mercado externo y otro para el mercado doméstico.

### **Vinculación con otros productores y asociaciones**

Los productores se vinculan con otros productores y asociaciones en el 87% de los casos mientras que un 13 % no lo hace. Las actividades para las que se vinculan son las de capacitación, obtención de mayor volumen / buen precio, certificación y adopción de tecnología. En su mayoría, están conformes con la

## El mercado de alimentos orgánicos

vinculación (83%) pero predomina la de tipo informal (45%), la vinculación formal se realiza a través de asociaciones y cámaras (58 %), siendo muy baja la realizada a través de cooperativas (8%) y de consorcios de exportación (4%).

La vinculación formal fue el resultado de iniciativa propia en el 82% de los casos y es de destacar que un 20% se vinculó por apoyo de instituciones -principalmente, el INTA-. Un 40% declaró haber participado de otras experiencias de vinculación, las cuales fueron calificadas como buenas en un 50% de los casos, malas en un 21%, muy buenas en un 17% y regulares en un 11%

## Modalidad y condiciones de venta de los productos orgánicos

La modalidad de venta sin contrato pre-establecido predomina entre los productores encuestados, ya que el 54 % de los mismos declaró que vende sin contrato, un 31 % lo hace con contrato y el resto vende bajo ambas modalidades o no declara esta información por no haber vendido su producción al momento de realización de la encuesta. En cuanto a las condiciones de venta- al contado o a plazo- variando el pago al contado entre 7 días y 10 días y el pago a plazo entre 10 y 180 días - el 42 % de los productores vende a plazo, el 35 % al contado y el resto maneja ambas condiciones.

El cuadro siguiente permite observar diferencias en la importancia relativa de los canales de comercialización según el producto considerado.

Cuadro 1. Análisis de la comercialización de productos por grupos de alimentos - Principales resultados<sup>1</sup>, Año 2005-

GRUPO	RECIÓN AGROECOLÓGICA	PRIMERA VENTA							
		Canales de comercialización*			Modalidad predominante		Condiciones		
Cereales y Oleaginosas	28%	Pampeana	98%	Exportación	51%	sin contrato	56%	A plazo	76%
				Acopiador / Frigorífico / Empaque	27%	contrato preestablecido	40%	contado	18%
				Comisionista / Consignatario	25%				
Hortalizas y legumbres	17%	Pampeana	47%	Círculo minorista	39%	sin contrato	81%	Contado	47%
		Cuyo	47%	Exportación	33%			A plazo	44%
Cultivos Industriales	2%	NEA	100%	Industria	100%	sin contrato	100%	A plazo	100%
Frutas Frescas	40%	Patagónica	56%	Industria	40.5%	sin contrato	64%	A plazo	61%
		Cuyo	36%	Exportación	40.5%	contrato preestablecido	32%	Contado	39%
Aromáticas	4%	Pampeana	78%	Círculo minorista	78%	sin contrato	89%	Contado	89%
		Cuyo	22%	Industria	22%				
				Exportación	22%				
Productos Industriales	7%	Pampeana	67%	Círculo minorista	73%	sin contrato	67%	Contado	67%

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta a Productores de Orgánicos.

<sup>1</sup>Nota aclaratoria: al considerar los canales de comercialización elegidos en la primera venta, las opciones que se dieron a los productores fueron no excluyentes.

Los cereales y oleaginosas presentan una importancia relativa mayor del canal de exportación, en las frutas frescas lo es también el canal industria y para ambos grupos la modalidad de venta predominante es sin contrato y las condiciones a plazo.

Las aromáticas y los productos industriales, cuyo canal de comercialización es el circuito minorista, si bien también predomina la venta sin contrato el plazo de pago es al contado.

Las hortalizas y legumbres sin diferencias significativas entre la elección del circuito minorista y de exportación, ni de la modalidad de pago-al contado o a plazo-muestra que la modalidad sin contrato para la primera venta predomina entre estos productores.

Con un enfoque cualitativo, a continuación se presentan las opiniones de los productores con relación a los motivos que llevan a la elección de las diferentes alternativas de comercialización.

### Canal de exportación:

El canal de la exportación, se selecciona, porque es un canal donde se valoriza la producción orgánica, y en consecuencia el productor recibe mejores precios, lo que permite hacer una «diferencia económica». También se declara que el canal «es garantía de calidad y de mayores ingresos». Y que detrás del mismo, hay una cuestión de seguridad en relación a los precios, en el sentido que «los precios obtenidos de las ventas al exterior son más estables». Se explica asimismo que es el mercado que se requiere para cierto tipo de producciones (ej. Cereales y Oleaginosas). Y que también se elige «porque implica acceder a mejores mercados», o bien «mercados con demanda», que en definitiva «permiten vender a un mejor precio y mejores beneficios y rentabilidad».

### Circuito minorista:

Este canal es elegido por los productores por su simplicidad, «porque no hay volumen para elegir otras alternativas», porque «no se dispone de tiempo para organizar otra forma», porque «cualquier otro canal requiere agruparse con otros productores y esto no resulta simple». Se elige también «porque se privilegia que haya conocimiento del mercado minorista» y se declara que «fue la única posibilidad que se encontró», también algunos de los productores de Hortalizas y Legumbres declararon que «no hubo tiempo para organizar otra elección». Se hace también referencia a que «es un canal cómodo, más fácil y directo, que simplifica las cosas». Finalmente también se señala que se elige el circuito minorista, «porque todavía no se logra un afianzamiento en los mercados externos» y por la sencilla razón de que hay demanda interna.

### Industria:

Se elige este canal en la primera venta, porque «es la única que los productores encuentran disponible», en tal sentido, se expresa también que «no se en-

controló otra forma», o bien, «que no había otra alternativa». Igualmente en relación a esto, se destaca en algunos casos la falta de experiencia para buscar otros canales junto a una elección momentánea del canal mientras se buscan otros mejores. Por otro lado, hay productores que destacan que «el canal resulta rentable y se recibe un mejor precio», así como que «es una buena chance para ofrecer el producto». Finalmente también los encuestados destacan que «la elección estuvo motivada porque la producción no resultaba tan grande como para optar por la exportación».

#### Comisionista o Consignatario:

Para la selección del canal vinculado al Comisionista o Consignatario, los productores declararon que se garantizaban mejores precios y que a través de este medio se valorizaba la producción orgánica. No obstante también se destacó que «la elección depende del producto y del destino».

#### Acopiador, Frigorífico o Planta de empaque:

En la elección de este canal los productores hablaron de que «desconocían otros canales o bien no tenían acceso a otros canales», que «les faltaba capital y tiempo», «que no tenían suficiente volumen y respaldo financiero» y en consecuencia «no encontraban otro medio». Por último, hubo justificaciones que se orientaron a destacar «la seriedad de la empresa a la que le venden».

### Análisis estadístico exploratorio

La exploración estadística sobre el comportamiento de las explotaciones de orgánicos considerando simultáneamente distintos aspectos vinculados con la producción y examinando relaciones de interdependencia, se realizó mediante un Análisis Multivariado de Correspondencias Múltiples. Las variables seleccionadas son las siguientes:

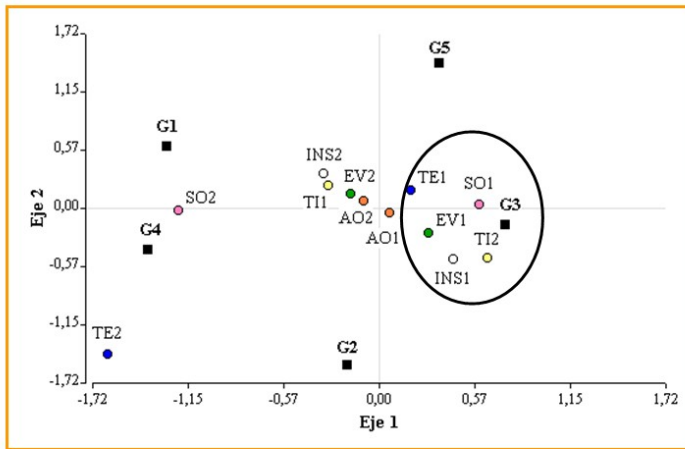
**Cuadro 2. Variables categóricas -Análisis de Correspondencias Múltiples-**

Variable	Categoría
Grupo de producto al que pertenece el producto principal de la explotación <sup>1</sup>	G1: Cereales y oleaginosas G2: Hortalizas y legumbres G3: Frutas frescas y finas G4: Productos de origen animal -carne, huevos, lana, leche, miel, queso- G5: Otros productos -Cultivos industriales (caña de azúcar, olivo), Frutas secas, Aromáticas; Productos industriales (aceite, acetuna, dulce, vino) y Otros-
Régimen de Tenencia de la tierra	TE1: Sólo propietario TE2: Caso contrario
Superficie orgánica	SO1: Hasta 100 has. SO2: Caso contrario
Uso de la Tierra	TI1: Sólo para la producción de orgánicos TI2: Caso contrario
Evolución de la producción orgánica en los últimos años	EV1: Crecimiento de la producción orgánica EV2: Caso contrario
Antigüedad orgánica	AO1: Hasta 5 años de antigüedad AO2: Caso contrario
Necesidad de contar con apoyo gubernamental en cuanto a la provisión de insumos	INS1: Es necesario contar con apoyo gubernamental INS2: Caso contrario

<sup>1</sup>La consideración de cuál es el producto principal de cada explotación se realiza en base a lo declarado por el entrevistado

La información brindada por este análisis se encuentra representada en el siguiente Gráfico y del mismo surge que los tres primeros ejes acumulan el 46% de la inercia total.

Gráfico 1: Explotaciones agropecuarias orgánicas -Análisis de Correspondencias Múltiples-



2005. Software InfoStat Profesional (2005).

Referencias: ■ Grupo al que pertenece el producto principal de la explotación (G), ● Régimen de Tenencia de la tierra (TE), ● Superficie orgánica (SO), ● Uso dado a la Tierra (TI), ● Evolución de la producción orgánica (EV), ● Antigüedad orgánica (AO), ● Necesidad de contar con apoyo gubernamental en cuanto a la provisión de Insumos (INS).

La anterior configuración permite advertir que las explotaciones cuyo producto principal es la fruta orgánica (G3) se encuentran cercanas a determinadas categorías de las variables en cuestión. Dichas explotaciones, representan el 44% del total de casos relevados (121) y se distribuyen de la siguiente manera: 51% en la Región Cuyana -Provincia de Mendoza- (R2), 43% en la Región Patagónica -principalmente, en la Provincia de Río Negro- (R3) y el resto en la Región Pampeana -Provincia de Córdoba- (R1). Estas explotaciones frutícolas se encontrarían caracterizadas por<sup>3</sup>:

- Producir con un régimen de tenencia de propiedad de la tierra (TE1).
- Poseer superficies orgánicas de hasta 100 has. (SO1).
- Producir más orgánicos que convencionales que otras explotaciones (TI2).
- Haber tenido una aceptable evolución de la producción de orgánicos en los últimos años (EV1).

<sup>3</sup>Las relaciones que se visualizan desde la perspectiva de los ejes 1 y 2 también son observables en los ejes 1 y 3.



## El mercado de alimentos orgánicos

- Considerar necesario el apoyo gubernamental en la provisión de insumos (**INS1**).

En este sentido, el 57% de los responsables de explotaciones cuyo producto principal es fruta orgánica cree que es importante contar con apoyo gubernamental en el área insumos.

Las categorías de la variable **Antigüedad orgánica** parecen no estar relacionadas a ningún tipo de explotación, esto se explica por que varias de ellas presentan porcentajes similares de ambas categorías (**AO1** y **AO2**).

Estos resultados preliminares llevan a profundizar este estudio desde una perspectiva integral de las unidades productivas dedicadas principalmente a fruta orgánica, realizando un tratamiento conjunto de variables cualitativas y cuantitativas -sin la consiguiente pérdida de información por categorización de estas últimas-, ponderando atributos y contemplando datos faltantes. En este sentido se aplicó el Análisis de Coordenadas Principales (ACoorP) con aplicación del Coeficiente de Similitud de Gower. Los ítems tenidos en cuenta fueron ponderados -a priori- por igual y agrupados en aspectos relacionados con la estructura, el entorno, las características del responsable y de la organización de la explotación.<sup>4</sup> La descripción de las variables consideradas se encuentra en el siguiente Cuadro:

Cuadro 3. Variables cualitativas y cuantitativas -Análisis de Coordenadas Principales-

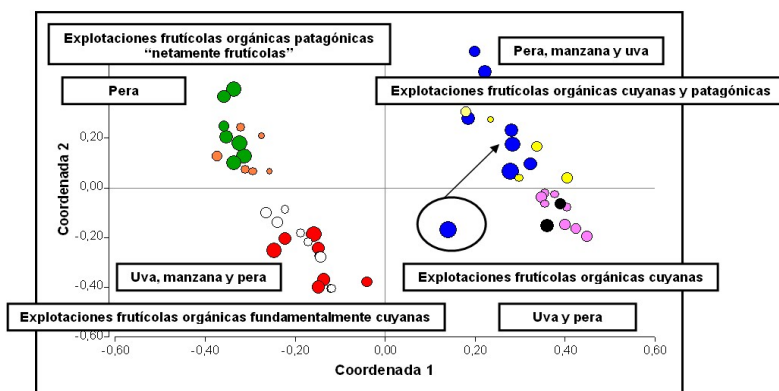
Variable	Descripción
<b>Aspectos estructurales de la explotación</b>	
Régimen de Tenencia de la tierra	Variable cualitativa - Categorías: TE1: Sólo propietario TE2: Caso contrario
Superficie agropecuaria orgánica	Variable cuantitativa -en has -
Uso dado a la Tierra	Variable cualitativa - Categorías: T11: Sólo para la producción de orgánicos T12: Caso contrario
Cantidad de productos producidos	Variable cuantitativa
Mano de obra	Variable cualitativa - Categorías: MO1: Familiar MO2: Asalariada MO3: Contratada MO4: Familiar y asalariada MO5: Familiar y contratada MO6: Asalariada y contratada
<b>Aspectos del entorno de ubicación de la explotación</b>	
Región Localización geográfica	Variable cualitativa - Categorías: R1: Región Pampeana -Pcia. de Córdoba- R2: Región Cuyana -Pcia. de Mendoza- R3: Región Patagónica -Pcias. de Río Negro y de Neuquén-
<b>Características del responsable de la explotación</b>	
Edad	Variable cuantitativa
Sexo	Variable cualitativa - Categorías: S1: Varón S2: Mujer
Máximo nivel de Educación alcanzado	Variable cualitativa - Categorías: ED1: Primario ED2: Secundario ED3: Terciario y universitario
Cantidad de Años de experiencia del responsable en la actividad agropecuaria	Variable cuantitativa

<sup>4</sup>Se agradece especialmente al Ing. Agr. Pablo Reeb (Universidad Nacional del Comahue) por su valioso aporte al aplicar el Análisis de Coordenadas Principales con Coeficiente de Similitud de Gower (Reeb et al., V Congreso Latinoamericano de Sociedades de Estadística, 2002; Lupin et al., C.A.B., 2005).

Características de la organización:	
Antigüedad agropecuaria En la actividad agropecuaria en general	Variable cuantitativa
Antigüedad orgánica En la actividad agropecuaria orgánica	Variable cuantitativa
Evolución De la producción orgánica en los últimos años	Variable cualitativa. Categorías: EV1: Crecimiento de la producción orgánica EV2: Caso contrario
Canal de comercialización utilizado para realizar la primera venta del producto	Variable cualitativa. Categorías: CAN1: Exportación CAN2: Otro canal -comisionista o consignatario; acopiador, frigorífico o planta de empaque; cooperativa o consorcio; otros productores; circuito minorista; industria; otros canales- CAN 3: Exportación y otro canal -CAN1 + CAN2-
Cantidad de canales de comercialización empleados para realizar la primera venta	Variable cuantitativa
Modalidad predominante para realizar la primera venta	Variable cualitativa. Categorías: MOD1: Sólo sin contrato MOD2: Caso contrario
Condición bajo la cual se realiza la primera venta	Variable cualitativa. Categorías: CON1: Sólo a plazo CON2: Caso contrario
Vinculación actual con otros productores	Variable cualitativa. Categorías: VA1: Se vincula con otros productores VA2: Caso contrario
Vinculación pasada con otros productores	Variable cualitativa. Categorías: VP1: Se vinculó con otros productores VP2: Caso contrario
Vinculación futura con otros productores	Variable cualitativa. Categorías: VF1: Se vincularía con otros productores VF2: Caso contrario

Los resultados de esta aplicación se encuentran representados en el siguiente Gráfico:

Gráfico 2. Explotaciones agropecuarias orgánicas cuyo producto principal es fruta -Análisis de Coordenadas Principales-



Fuente: elaboración propia en base al relevamiento efectuado a productores de orgánicos del país, 2004/2005. Softwares SAS e InfoStat Profesional (2005).

Referencias: El tamaño de la burbuja representa el valor en el 3º eje. Los colores azul, verde, rojo y negro indican las explotaciones con valores positivos y los colores amarillo, naranja, blanco y rosa indican las explotaciones con valores nulos y negativos, sobre dicho eje -coincidiendo con la formación de los grupos-.

## El mercado de alimentos orgánicos

El gráfico anterior permite visualizar dos grupos claramente diferenciados de explotaciones de frutas localizadas en las regiones Patagónicas y de Cuyo, que presentan las siguientes características:

· **Grupo 2** (2<sup>do</sup> cuadrante, 26% del total de casos)

Conformado por los siguientes subgrupos:

® **Verde** -7 explotaciones-:

Producto orgánico principal: se produce, en mayor proporción, pera.

Aspecto del entorno de la ubicación: son explotaciones que se encuentran localizadas en la Región Patagónica -Provincias de Río Negro y de Neuquén- (**R3**).

Aspectos estructurales de la explotación: sólo 1 explotación de este subgrupo produce tanto orgánicos como convencionales (**TI2**), las otras 6 explotaciones utilizan la tierra únicamente para la producción de orgánicos (**TI1**). La superficie orgánica promedio es de 73 has. La mano de obra empleada es asalariada (**MO2**).

Características de quien dirige la explotación: la edad del responsable de la explotación es de 54 años; con nivel de educación, fundamentalmente, secundario (**ED2**) y con una experiencia personal de más de 30 años en la actividad agropecuaria, en promedio para las explotaciones analizadas.

Características de la organización: se trata de explotaciones con una antigüedad en la actividad agropecuaria que supera los 40 años y con una antigüedad promedio en la actividad orgánica de 6 años. La producción orgánica no ha crecido en los últimos años -en la mayoría de las explotaciones, se mantuvo constante- (**EV2**). Con respecto a la primera venta de su producto principal, la mayoría de las explotaciones dirige la misma, conjuntamente, hacia la exportación y hacia algún otro canal que no sea éste -fundamentalmente, venta a la industria- (**CAN3**); la modalidad de venta predominante es «sin contrato» (**MOD1**) y la condición de venta es «a plazo» (**CON1**). Actualmente, hay tanto explotaciones que se vinculan con otros productores como explotaciones que no se vinculan (**VA1** y **VA2**) y, la mayoría de ellas, no se vinculó en el pasado ni lo haría en el futuro (**VP2** y **VF2**).

® **Naranja** -7 explotaciones-:

Producto orgánico principal: se produce, en mayor proporción, pera.

Aspecto del entorno de la ubicación: son explotaciones que se encuentran localizadas en la Región Patagónica -Provincia de Río Negro- (**R3**).

Aspectos estructurales de la explotación: algunas explotaciones utilizan la tierra para producir tanto orgánicos como convencionales en tanto que otras producen sólo orgánicos (**TI2** y **TI1**). Cuentan, en promedio, con una superficie orgánica de 9 has. La mano de obra empleada es asalariada y contratada (**MO2**, **MO6** y **MO4**).

Características de quien dirige la explotación: la edad del responsable de la explotación es de 64 años, con nivel de educación secundario (**ED2**) y con una experiencia personal de más de 40 años en la actividad agropecuaria, en promedio para las explotaciones analizadas.

Características de la organización: se trata de explotaciones con una antigüedad en la actividad agropecuaria general que supera los 40 años y con una antigüedad promedio en la actividad orgánica de 8 años. En este subgrupo, se encuentran explotaciones cuya producción orgánica ha crecido pero también hay explotaciones con una producción orgánica que se ha mantenido constante o que ha disminuido, en los últimos años (**EV1** y **EV2**). Con respecto a la primera venta de su producto principal, algunas explotaciones la dirigen hacia la exportación únicamente y otras tanto al mercado externo como a otros canales -fundamentalmente, venta a la industria- (**CAN1** y **CAN3**); la modalidad de venta es «con contrato pre-establecido» pero también «sin contrato» o bien una combinación de ambas formas (**MOD2**); la condición de venta elegida por las 7 explotaciones es «a plazo» (**CON1**). Si bien estas explotaciones no se vincularon con otros productores o asociaciones en el pasado (**VP2**), sí lo están haciendo en la actualidad (**VA1**) y piensan seguir haciéndolo (**VF1**).

• **Grupo 4** (4<sup>to</sup> cuadrante, 19% del total de casos).  
Conformado por 10 explotaciones, cuyas características son<sup>3</sup>:

Producto orgánico principal: se produce, en mayor proporción, uva pero, también, pera.

Aspecto del entorno de la ubicación: de las 10 explotaciones, 8 se encuentran localizadas en la Región Cuyana -Provincia de Mendoza- (**R2**).

Aspectos estructurales de la explotación: algunas explotaciones utilizan la tierra para producir sólo orgánicos en tanto que otras producen tanto orgánicos como convencionales (**T11** y **T12**). Cuentan, en promedio, con una superficie orgánica de 27 has.. La mano de obra empleada es asalariada, familiar y contratada (**MO3**, **MO1**, **MO4** y **MO6**).

Características de quien dirige la explotación: la edad del responsable de la explotación es de 41 años; con nivel de educación secundario y terciario o universitario (**ED2** y **ED3**) y con una experiencia personal de 13 años en la actividad agropecuaria, en promedio para estas explotaciones.

Características de la organización: se trata de explotaciones con una antigüedad en la actividad agropecuaria general de más de 20 años y con una antigüedad promedio en la actividad orgánica de 7 años. La producción orgánica ha crecido en los últimos años (**EV1**). Con respecto a la primera venta de su producto principal, la misma se encuentra dirigida hacia un canal que no es el de exportación -fundamentalmente, venta a la industria y al circuito minorista- (**CAN2**); la modalidad de venta predominante es tanto «sin contrato» como «con contrato pre-establecido» (**MOD1** y **MOD2**) y las condiciones de venta son «al contado» y «a plazo» (**CON2** y **CON1**). Actualmente, estas explotaciones se vinculan con

<sup>3</sup>No se subdividió al **Grupo 4** pues estadísticamente no resultaba significativo -la mayoría de los casos tienen coordenadas nulas o negativas sobre el 3er. eje-. Dado que el caso alejado del resto -marcado por un círculo- presenta características comunes a las de los casos del subgrupo Azul del 1er Cuadrante, se consideró apropiado incluirlo dentro de este último.

## El mercado de alimentos orgánicos

otros productores y asociaciones y, también, lo han hecho en el pasado y desearían vincularse en el futuro (**VAI**, **VPI** y **VFI**).

En síntesis, se observa que las explotaciones de los **Grupos 2 y 4**, producen, en promedio, dos productos -el producto principal (fruta orgánica) y otro más-, se encuentran bajo un régimen de «propiedad» de tenencia de la tierra (**TEI**). Sin embargo, del total de casos considerados (53), 18 explotaciones producen sólo un producto y 35 explotaciones producen más de un producto. Dentro de estas últimas, el 71% declaró que el resto de los productos de la explotación -o sea, los que no fueron declarados como producto principal por el responsable del establecimiento- también son frutas. Asimismo, los canales utilizados, las modalidades y las condiciones para realizar la primera venta de dichos productos, en general, son los mismos que los elegidos para el producto principal.

A las explotaciones del **Grupo 2** se las podría denominar «netamente frutícolas» pues sólo producen fruta -ya sea como producto principal o no-. Por su parte, dentro del **Grupo 4**, algunas explotaciones producen, además de fruta, aceituna.

## Conclusiones

Dado la relevancia de la producción convencional de los mismos productos producidos como orgánicos resulta necesario contar con información para analizar los cambios en las relaciones de precio orgánico / convencional sobre las decisiones de venta de productos orgánicos y evaluar en qué medida estas decisiones afectan los volúmenes comprometidos para satisfacer la demanda internacional.

Resulta imperioso la estimación de márgenes en los distintos canales de comercialización que permita evaluar la eficiencia de las distintas alternativas de venta de estos productos tanto en el mercado interno como externo.

Dada la alta relación entre la modalidad de venta sin contrato y el grado de incertidumbre que los productores poseen sobre la colocación futura de su producción en el mercado y la obtención de un precio por su orgánico, que sin duda se verá afectado por el plazo convenido, resulta relevante analizar en una instancia futura de investigación las condiciones exigidas en los términos de estos contratos.

El costo de la certificación y sus procedimientos aparecen como uno de los problemas que enfrentan los productores de diferente tamaño en las distintas regiones. Los costos operativos de este proceso se incrementan a medida que se amplía o dispersa la localización de las explotaciones. Esto genera una demanda concreta para el apoyo gubernamental tendiente a promover la agricultura orgánica con miras a la exportación fomentando enfoques de integración alternativos.

Referencias

Balzarini, M. (2003): Notas Clase «Análisis Estadístico Multivariado», Magister Estadística Aplicada-Universidad Nacional de Córdoba.

Gower, J.C. (1971): «A General Coefficient of Similarity and Some of its Properties». *Biometrics*, 27, 857-872.

Johnson, R. A. & Wichern, D. W. (1998): «Applied Multivariate Statistical Analysis», Prentice-Hall, USA.

Lupín, B.; Rodríguez, E. & Reeb, P. (2005): «Comportamiento de los productores de orgánicos. Un análisis exploratorio». Trabajo (Poster) presentado en la X Reunión Científica del Grupo Argentino de Biometría (GAB), Facultad de Ciencias Exactas y Naturales y Agrimensura-Universidad Nacional de Nordeste. Ciudad de Corrientes-Provincia de Corrientes, octubre de 2005. En: Resumen página 17.

Quinn, G. P. & Keough, M. J. (2002): «Experimental Design and Data Analysis for Biologists», Cambridge University Press.

Reeb, P. D.; Bramardi, S. J. & Álvarez, O. (2002): «Tipificación de Unidades Productivas del Alto Valle de Río Negro Basada en el Coeficiente de Similitud de Gower». V Congreso Latinoamericano de Sociedades de Estadística. Universidad Nacional de Tres de Febrero, Ciudad de Caseros-Pcia. Bs. As., octubre y noviembre de 2002. En: Actas (CD) y Resumen página 112.

