

Primera Jornada de Actualización Agropecuaria

Una Argentina social, productiva y sustentable es posible.

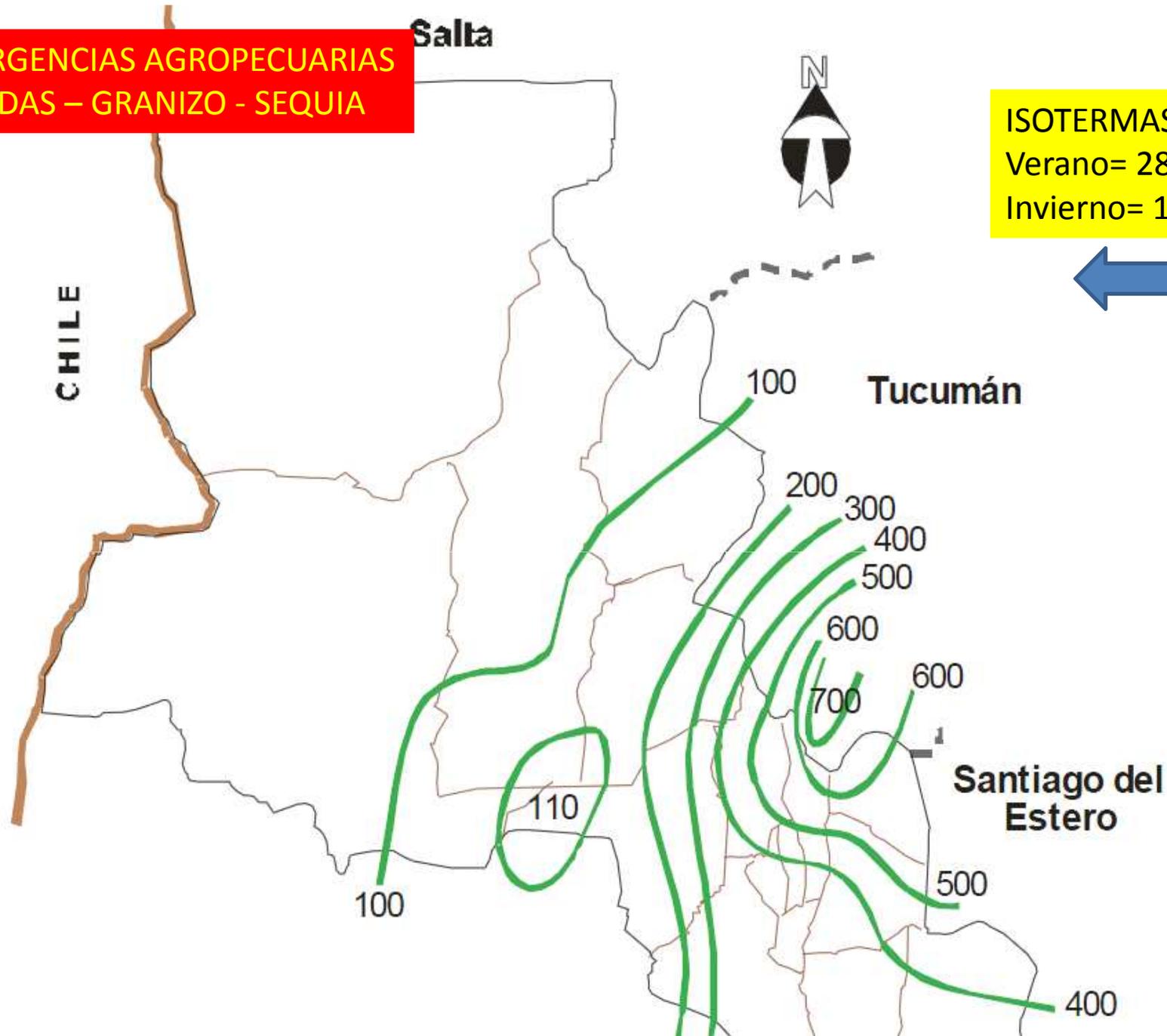


22 de julio de 2010
Bolsa de Comercio de Rosario

Organiza:
Fundación Campo
www.fundacion-campo.org

Acompaña:
LA NACION

**EMERGENCIAS AGROPECUARIAS
HELADAS – GRANIZO - SEQUIA**

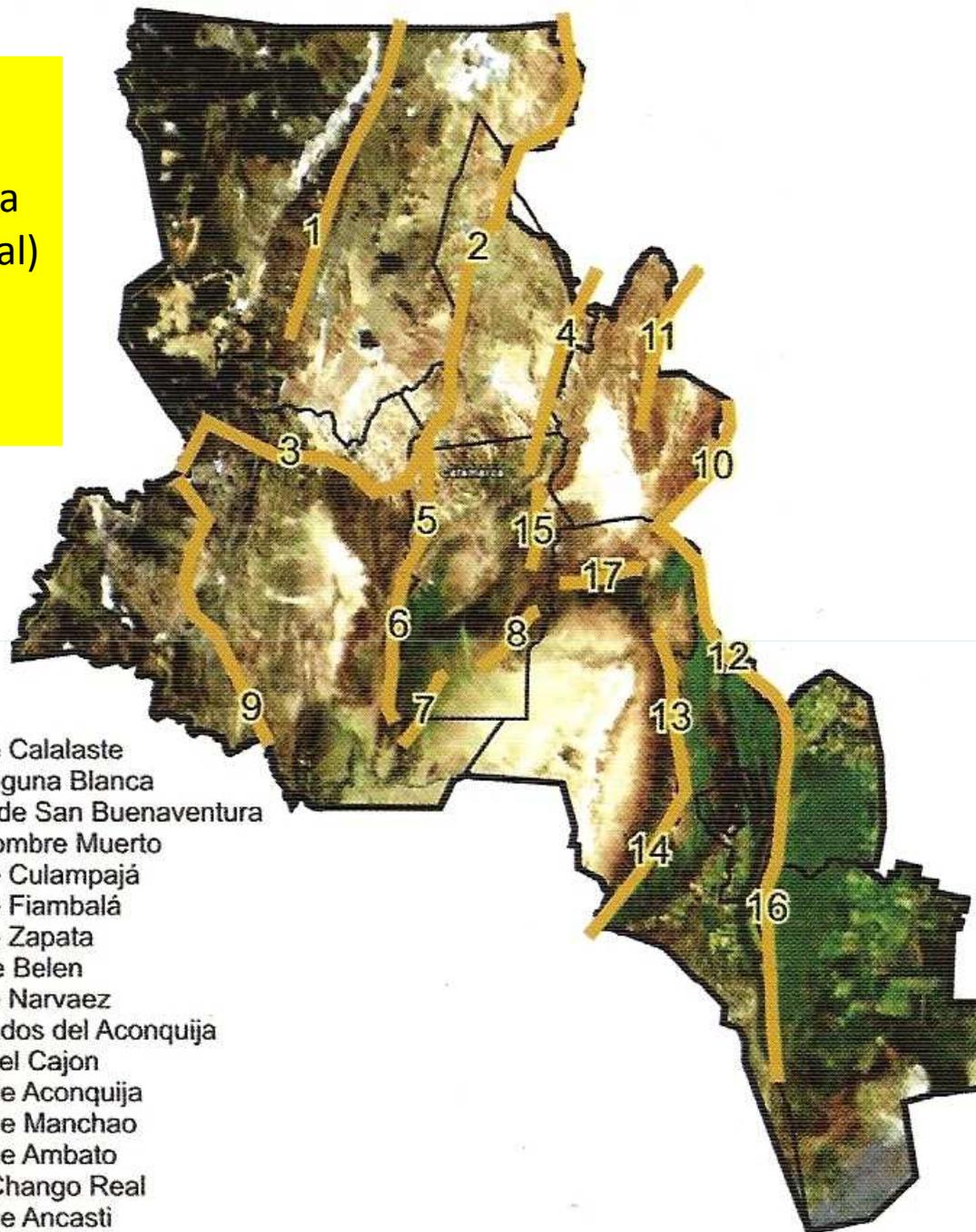


ISOTERMAS MEDIAS
Verano= 28 a 18 C
Invierno= 13 a -1 C



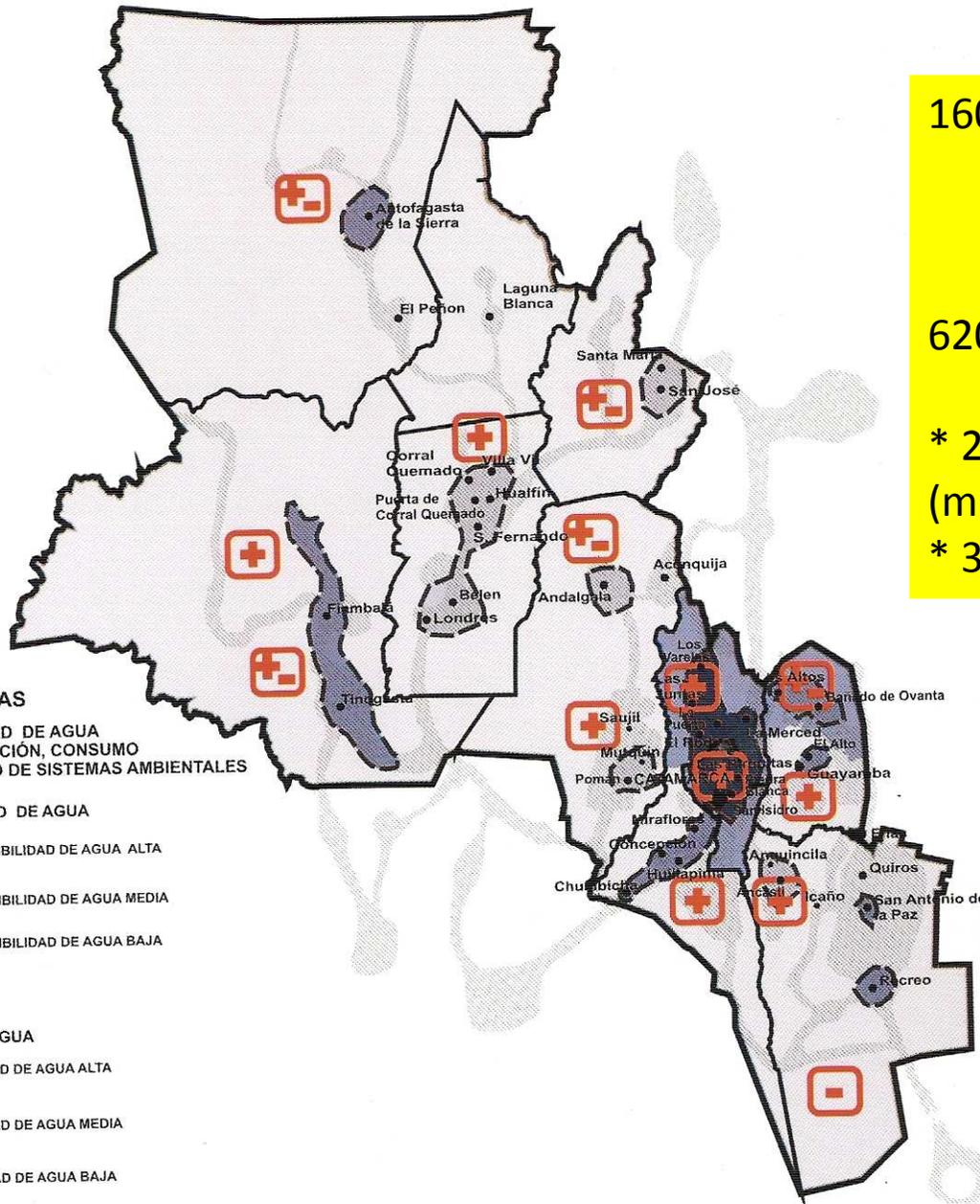
ISOHIETAS MEDIAS (declinan con la altura snm)

AGUA DE DESHIELO
NO LLEGA AL ESTE (se
Vierte hacia el N, fuera
Del territorio provincial)
O hacia cuencas sin
Salida (gralmente
Salinas)



- 1- Sa. de Calalaste
- 2- Sa. Laguna Blanca
- 3- Cord. de San Buenaventura
- 4- Sa. Hombre Muerto
- 5- Sa. de Culampajá
- 6- Sa. de Fiambalá
- 7- Sa. de Zapata
- 8- Sa. De Belen
- 9- Sa. de Narvaez
- 10- Nevados del Aconquija
- 11- Sa. del Cajon
- 12- Sa. de Aconquija
- 13- Sa. de Manchao
- 14- Sa. de Ambato
- 15- Sa. Chango Real
- 16- Sa. de Ancasti
- 17- Sa. del Atajo

Síntesis gráfica de disponibilidad y calidad el agua



160000 HAS EN CULTIVO

↓

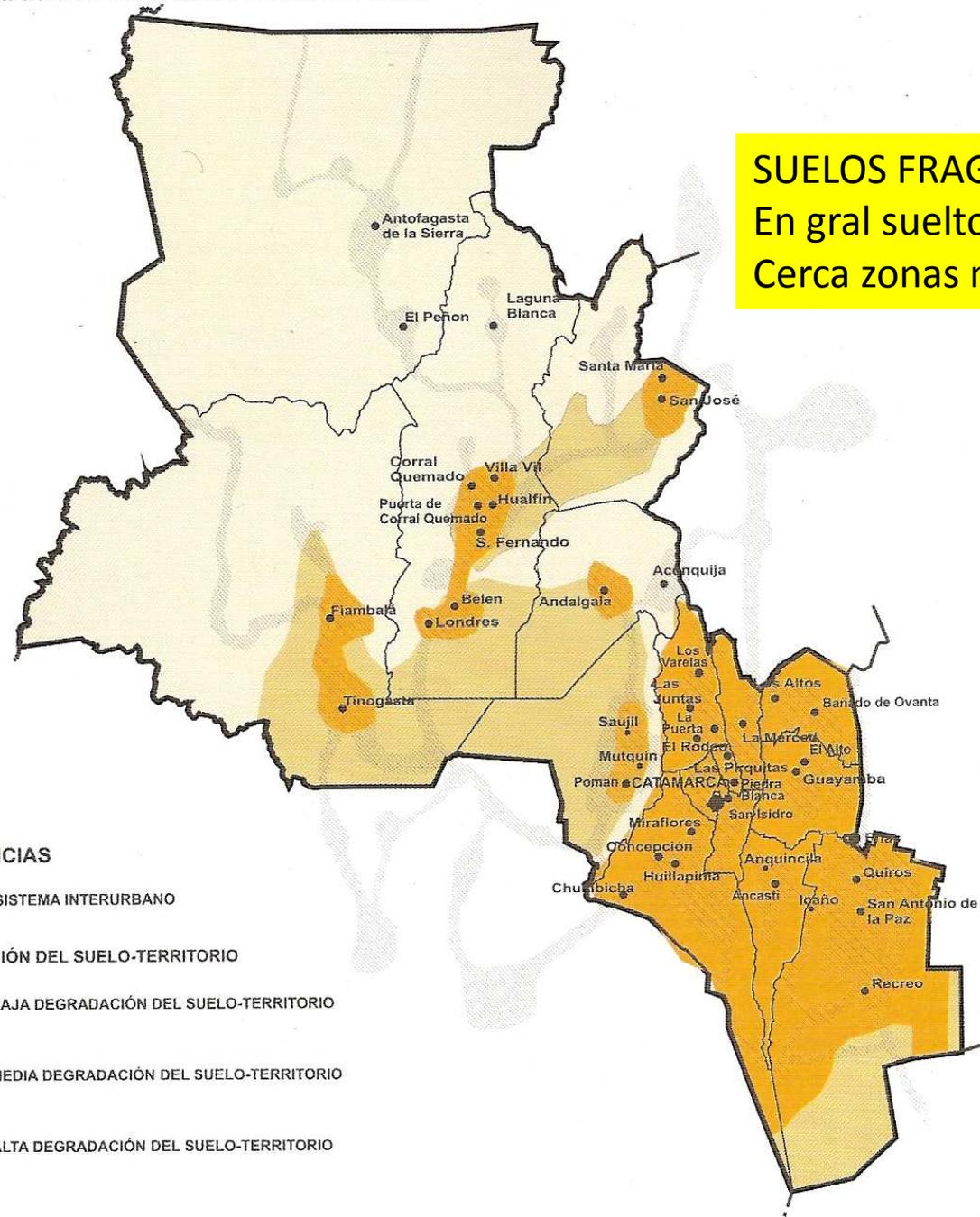
62000 HAS CON RIEGO

* 24100 HAS RIEGO SUPERFICIAL (minifundios)

* 37700 has RIEGO PRESURIZADO

Fuente: Elaboración propia, sobre datos proporcionados por Subsecretaría de Recursos Hídricos. Dirección Provincial de Planificación. Año 2.006

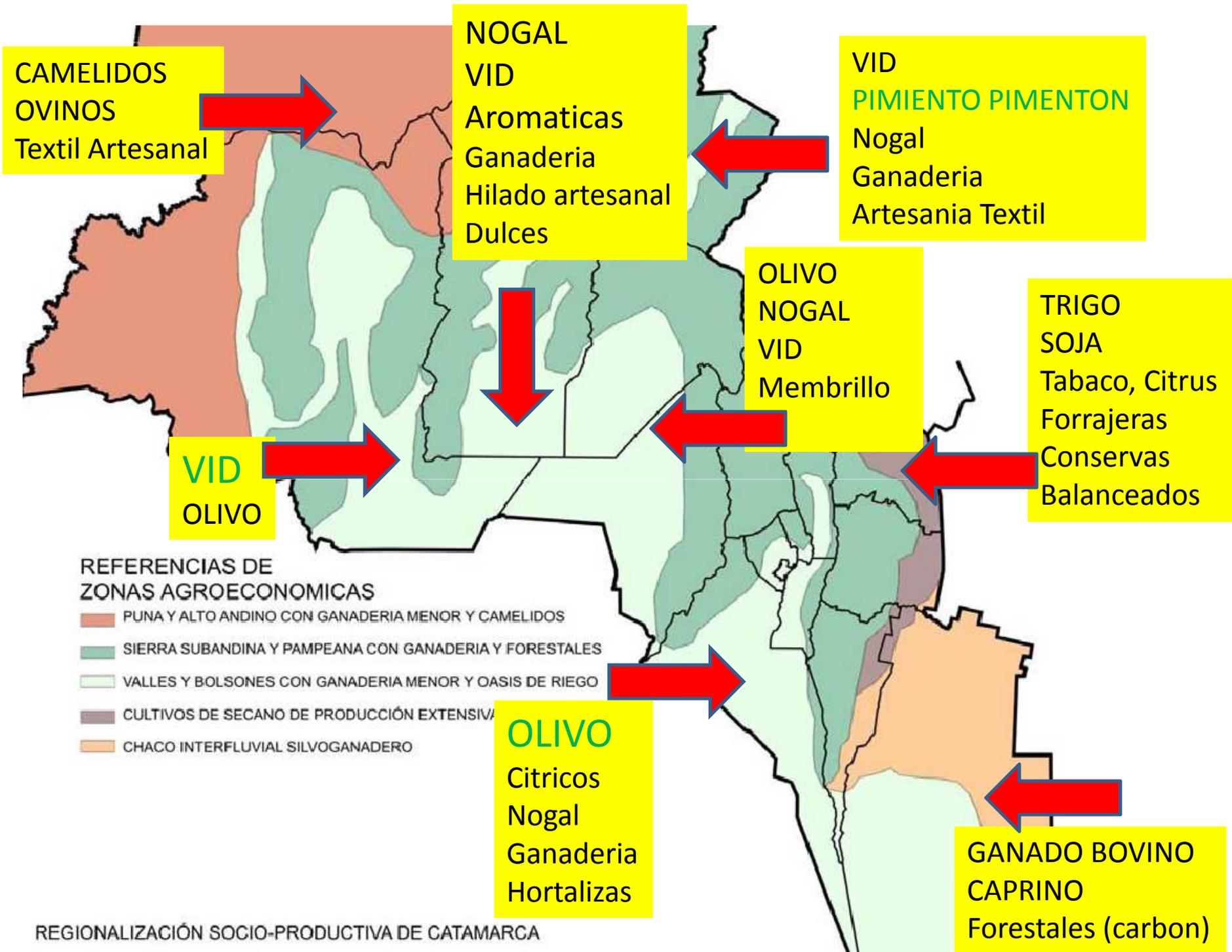
Mapa de estado de conservación del suelo



SUELOS FRAGILES
En gral sueltos, pedregosos
Cerca zonas montañosas

REFERENCIAS

-  SISTEMA INTERURBANO
-  BAJA DEGRADACIÓN DEL SUELO-TERRITORIO
-  MEDIA DEGRADACIÓN DEL SUELO-TERRITORIO
-  ALTA DEGRADACIÓN DEL SUELO-TERRITORIO



REGIONALIZACIÓN SOCIO-PRODUCTIVA DE CATAMARCA

VENTAJAS COMPETITIVAS

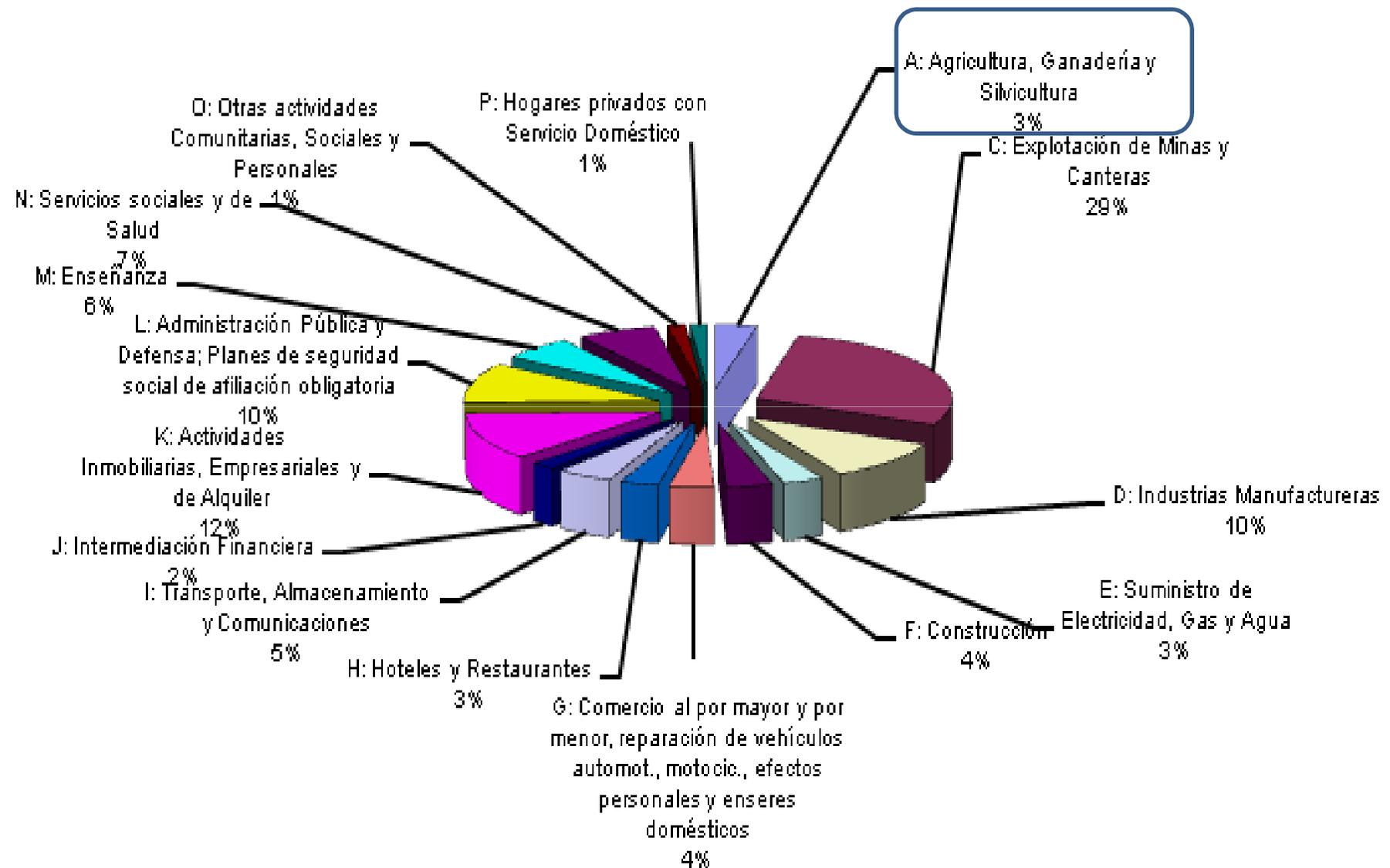
- Variedad Climática= potencial para un gran número de actividades
- Condiciones de sanidad y sequedad ambiental (aromáticas, semilla, etc.)
- Potencial de diferenciación (D.Origen, Orgánicos)
- Paso de San Francisco al Pacífico.
- Agua subterránea disponible en cantidad y calidad

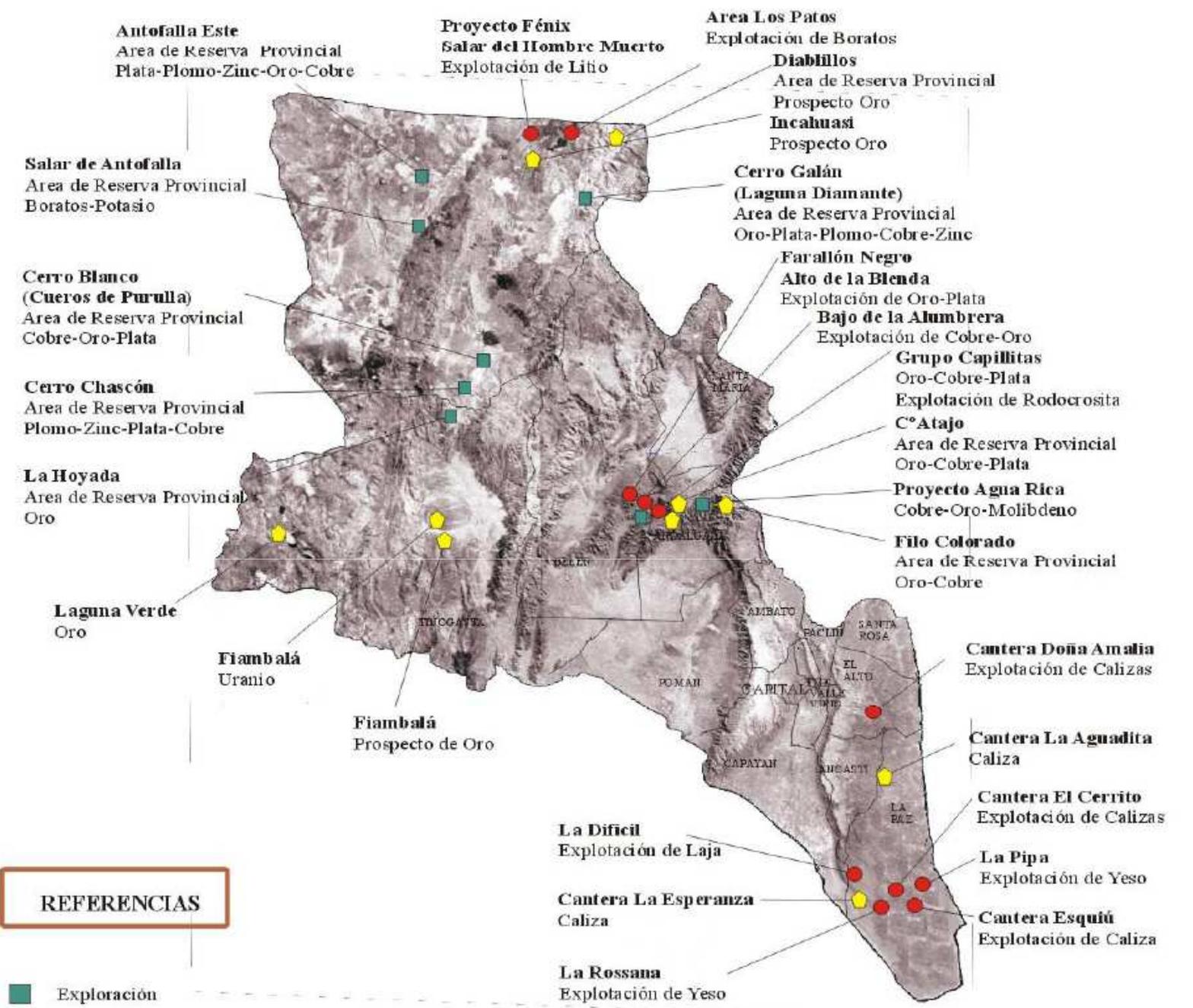
DESVENTAJAS COMPETITIVAS

- Distancia a mercados internos (Volumen y capacidad adquisitiva)
- Difícil integración vial
- Deficit en infraestructura y logística
- Recursos hídricos limitados
- Alto porcentaje minifundio
- Mercado Provincial limitado (número de habitantes, poder adquisitivo).
- Fragilidad ambiental

| | ARGENTINA | CATAMARCA | OBSERVACIONES |
|---------------------|--|---------------------------------------|---|
| OLIVO | 75000 HAS (PROYECCION 110000 Ha en 2020) | 20000 has 26,6 % (1ra pais) | 1100 HAS TRADICIONALES 18900 HAS EMPRESAS |
| NOGAL | 11604 HAS | 4390 HAS 37,8% | 1RA PROVINCIA PAIS |
| VID | 213000 HAS | 2367 HAS 1,1% | 16 BODEGAS 36 ELABORADORES VINOS CASEROS |
| CITRICULTURA | 150000 HAS | 1600 HAS 1% | NARANJO, MANDARINOS |
| AROMATICAS | | | |
| Comino | 710 HAS | 388 HAS 54,6% | POTENCIAL DESARROLLO |
| Pimiento Pimenton | 1240 HAS | 380 HAS 30,6% | |
| Oregano | 620 HAS | 108 HAS 17,4% | |
| GANADERIA | | | |
| BOVINA | 48,9 MILLONES CAB. | 228250 CAB 0.4 % | NO HAY |
| CAPRINOS | 3,5 MILLONES CAB. | 203700 CAB 5,8% | AUTOABASTECIMIENTO |
| OVINOS | 13,6 MILLONES CAB. | 85086 CAB 0.6 % | DE CARNE NI LECHE |
| CAMELIDOS SURAMER | | 21811 CAB llamas 4113 CAB vicunas | |

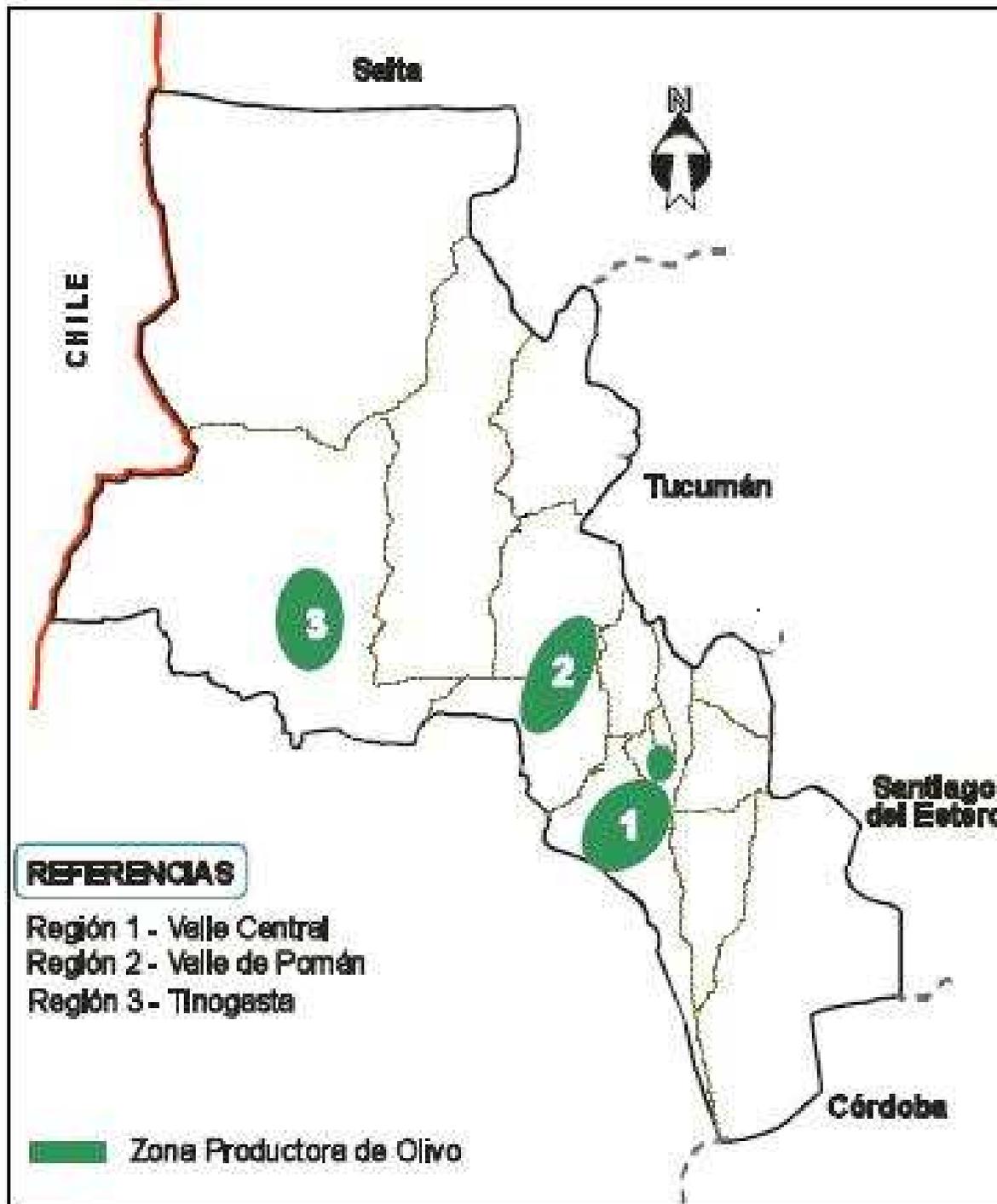
DISTRIBUCION PBG PROVINCIAL





OLIVOS





EJE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL DE CATAMARCA

ORIENTADO AL MERCADO
EXTERNO

SECTOR TRADICIONAL

1100 HAS

PROMEDIO 8 HAS

EDAD PLANTACIONES 30 ANOS

AMPLIOS MARCOS PLANTACION

BAJOS RINDES 3,2 TON/HA

OESTE PROVINCIAL

SECTOR EMPRESARIAL

18900 HAS

PROMEDIO 100-200 HAS (50-1200)

MARCOS DENSOS DE PLANTACION

RINDES MAYORES 10 TON/HA

21 ELABORADORES (capacidad de
molienda mayor a 1,3 millones kg/día)

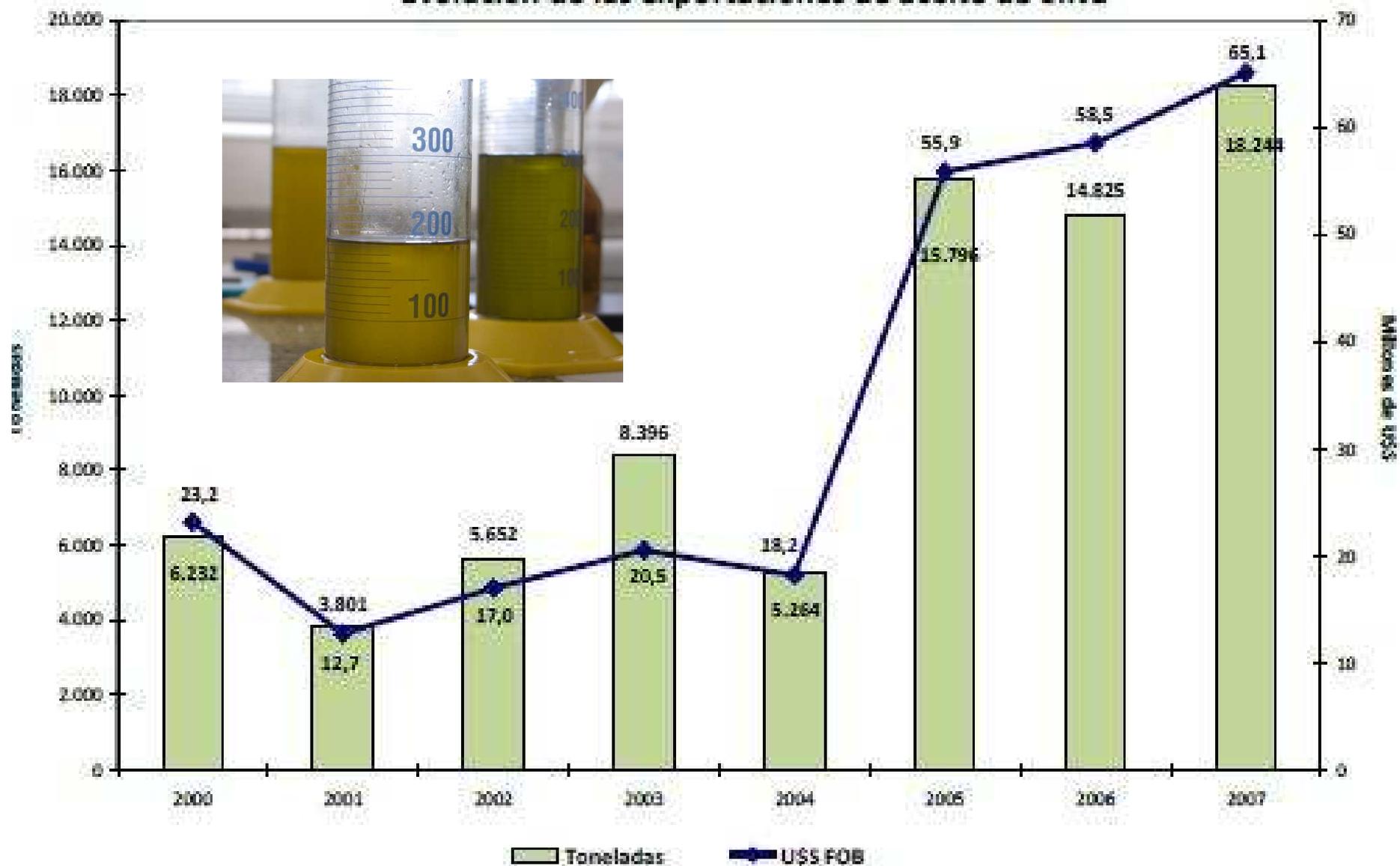
VALLE CENTRAL

VALLE DE POMAN

TINOGASTA

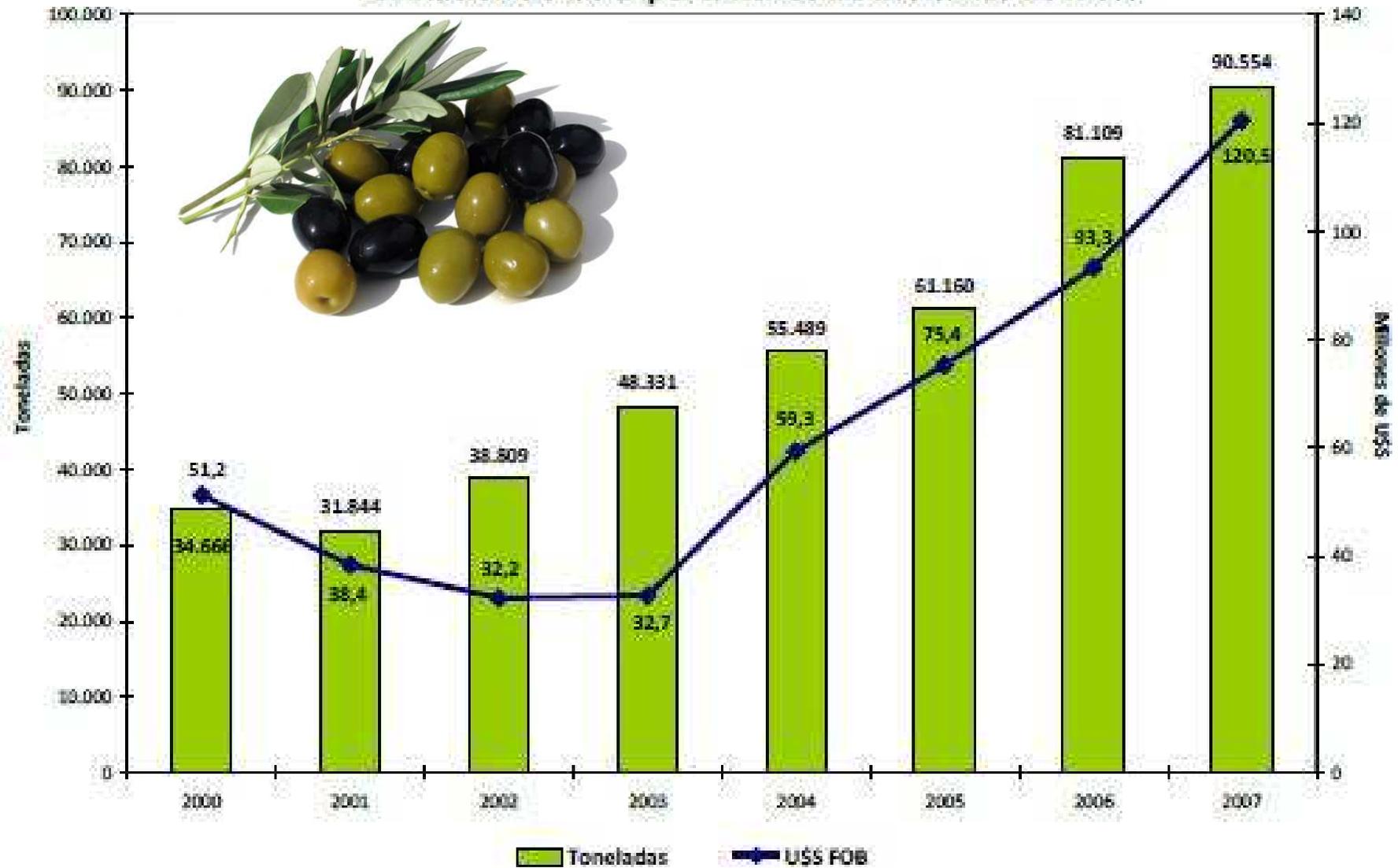


Evolución de las exportaciones de aceite de oliva



Fuente: elaboración propia en base a datos de SAGPyA

Evolución de las exportaciones de aceitunas de mesa



| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Altos rendimientos agropecuarios (sector empresarial promovido) • Importante escala de producción agropecuaria • Tecnología agropecuaria e industrial de última generación • Orientación hacia la producción de aceites varietales | <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de posicionamiento difusa • Escaso valor agregado en las exportaciones de aceite (a granel) • Incertidumbre en el rendimiento agropecuario • Exportaciones a granel • Bajo rendimiento industrial en el Valle Central • Bajo contenido de ácidos oleicos en el Valle Central • Escasez de mano de obra • Problemas de infraestructura y logística |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Plan Estratégico Olivícola 2.020 • Condiciones para la producción orgánica • Nuevos mercados de alto poder adquisitivo • Constitución de equipos profesionales de I+D | <ul style="list-style-type: none"> • Crisis económica internacional • Política arancelaria argentina • Subsidio a la producción en países de la Unión Europea • Caída del precio internacional del aceite de oliva • Incremento de costos de insumos |

Aprovechar las fortalezas:

- Desarrollar nichos comerciales para productos orgánicos
- Alianzas o estrategias colaborativas entre áreas productivas
- Potenciar la variedad arauco
- Financiamiento (productores y PyMEs tradicionales)
- Estudio y caracterización de aceites por variedad

Superar debilidades:

- Impulsar la representación nacional del sector
- Desarrollar y hacer accesible al sector, información mundial del negocio
- Coordinar la oferta exportable argentina – Consorcios o Acuerdos
- Asistencia técnica: a) planes de negocio y b) mejorar rinde productivo
- Fortalecer la visión local o Provincial

Oportunidades:

- Ingreso de Argentina al COI
- Incentivar el Asociativismo (entre pequeños productores, y con empresas)

Amenazas:

- Costo laboral (impuestos, administración y disponibilidad de mano de obra)
- Aranceles de importación (Política Comercial del Gobierno)
- Impuestos (retención a la exportación, movimiento bancario, combustible)
- Paridad de las monedas

| Planteo Técnico | Tradicional | Tradicional Injertado | Tradicional Moderno | Empresarial |
|-----------------------------|---|---------------------------------------|--|--|
| Tipo de Productor | Minifundista | Pequeño y mediano productor | Pequeño y mediano Productor | Empresarial. Proyecto de Diferimiento Impositivo |
| Reconversión | No | Sí | N/A | N/A |
| Densidad del Nosedal | Baja | Mayor | Mayor | Mayor |
| Plantas x Ha | 64 | 64 | 214 | 214 |
| Esquema de Plantación | 12x13 | 12x13 | 7x7 | 7x7 |
| Variiedad | Criolla | Selecta ó Californiana | Injertado con Variedades de Fructificación Lateral | Selecta ó Californiana |
| Edad de la Planta | Envejecida | | | |
| Riego | Superficial (Sistema de Riego Provincial) | Superficial mejorado | Superficial mejorado | Localizado |
| Control de Malezas | Poco | Mejorado | Químico | Químico |
| Fertilización | Poco guano | Mayor guano | Guano y 100 Kg.. Urea x ha | Fertirrigación |
| Control Sanitario de Plagas | Malo | Mejorado (3 pulverizaciones/ campaña) | Mejorado (6 pulverizaciones/ campaña) | Mejorado |
| Empleados contratados | Poco, para labores y cosecha | Poco | Poco | Alto |
| Trabajo del Grupo Familiar | Sí | Sí | No | No |
| Asesoramiento Privado | No | No | No | Sí |
| Secado de nuez | Al sol | Al sol | Mejorado | Mejorado |

| Fortalezas | Debilidades |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones agroecológicas favorables en diferentes zonas de la provincia • Existencia de algunas cooperativas que nuclean a productores • Asesoramiento tecnológico (INTA, Dirección Provincial de Extensión Rural) • Producción rentable con incorporación de tecnología y recambio varietal | <ul style="list-style-type: none"> • Deficiencias en servicios básicos: agua para riego, gas y electricidad • Falta de mano de obra calificada • Escaso desarrollo de la cadena de valor: pelado, clasificado, fraccionado, empaque, apropiación de canales de comercialización • Muchas explotaciones tradicionales con montes de bajo rendimiento y baja rentabilidad. • Tenencia precaria de la tierra: títulos de propiedad imperfectos • Rivalidad entre los productores, baja cooperación. • Bajo interés para acceder a nuevos mercados por parte del sector tradicional |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Foro nogalero provincial • Incipiente incursión en mercados externos por parte del sector empresarial • Nuevos nichos para los derivados de la nuez (licor de nuez, madera de nogal) • Certificación de producción de acuerdo a normas SENASA • Incipiente proceso de reconversión varietal para que la producción sea rentable | <ul style="list-style-type: none"> • Aparición de bienes sustitutos • Existencia de intermediarios en la cadena productiva que absorbe el mayor margen de ganancia |

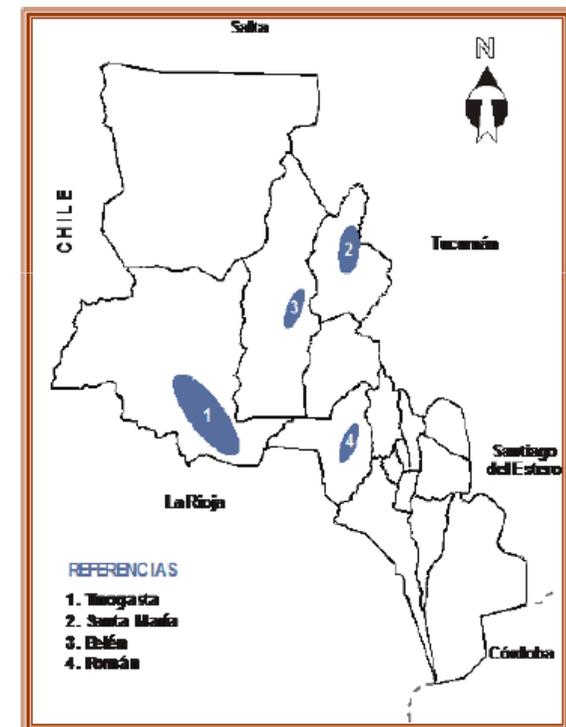
VID



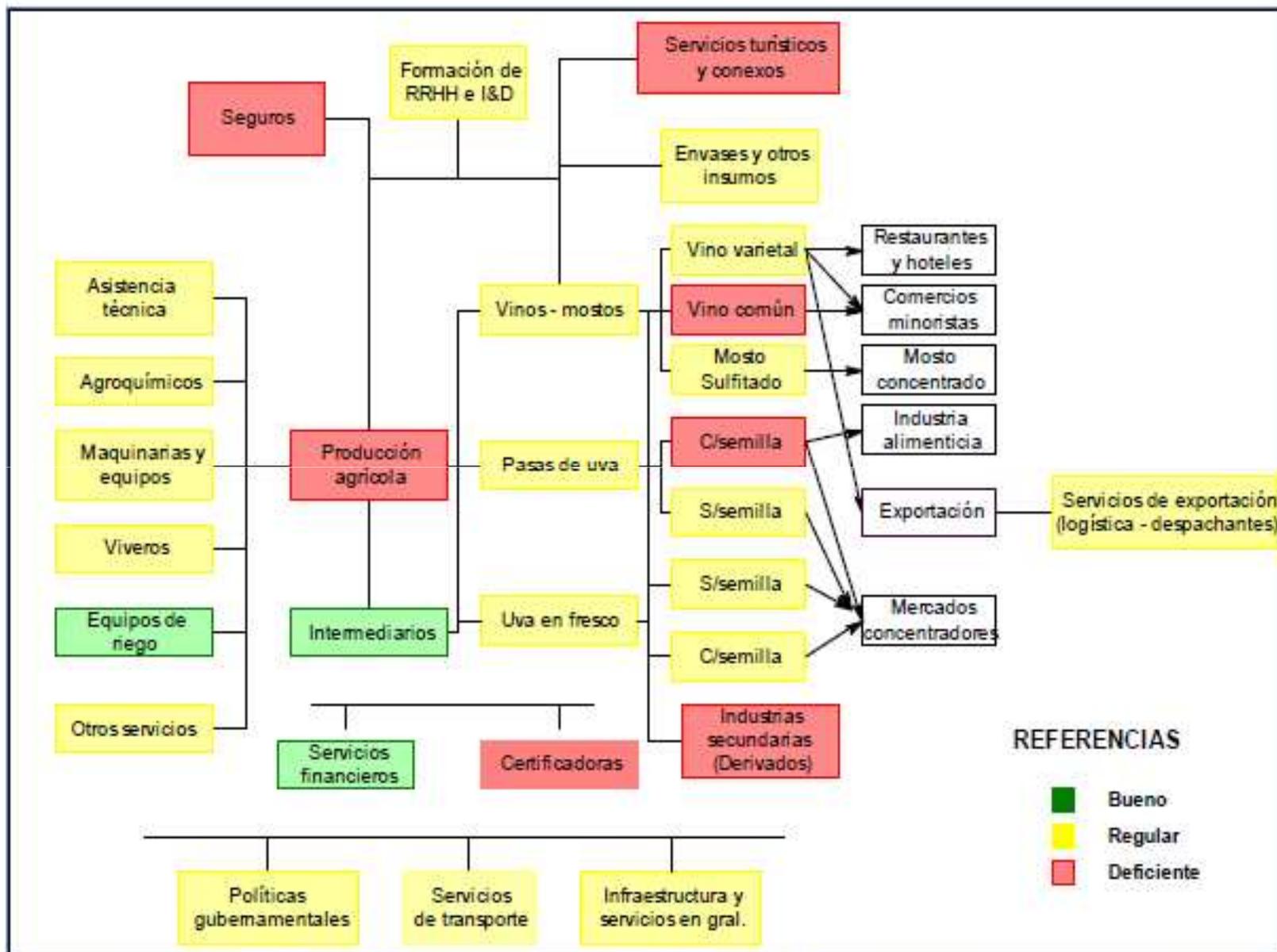
| TINOGASTA/FIAMBALA | SANTA MARIA (VALLES CALCHAQUIES) | POMAN, ANDALGALA, BELEN | VALLE CENTRAL |
|---|--|-------------------------------|--------------------------|
| 68,4% SUPERFICIE 9 BODEGAS | 18,6% 3 BODEGAS | 13% 3 BODEGAS | INCIPIENTE (primicia) |
| 36 ELABORADORES DE VINOS CASEROS, 1 ELABORADOR UNICO (INSCRIPTOS INV) | | | |

| DESTINO PRODUCCION | | |
|--|---|---|
| UVA DE MESA | PASAS DE UVA | VINOS / MOSTO |
| 10% Cereza, Alba PRIMICIA | 15-20% Fiambala principal PASAS SIN SEMILLA (Tinogastena) PLAN PROVINCIAL DE RECONVERSION VARIETAL | 70-75% (90% vinos) Comunes, Finos (Malbec, Syrah) Aguardiente (Sijan) 2004/5 12 millones litros vino producidos VINOS DE ALTURA |

Principales zonas productoras



Clúster vitícola de Catamarca



Fuente: caracterización y evaluación de la trama productiva de Vid de Catamarca, 2.005

| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones agroclimáticas favorables • Proceso de reconversión varietal hacia variedades demandadas por el mercado (tintas en el sector vinícola y sin semillas en el de pasas) • Producción orgánica en algunas zonas. Ej. Fiambalá • Incipiente incursión en mercados nacionales e internacionales • Promoción de programas específicos para el sector por parte del gobierno • Estudios sectoriales e incentivos a la participación de los actores • Infraestructura adecuada para el procesamiento de pasas • Producto primicia (uva de mesa) • Producto diferenciado: vinos de altura | <ul style="list-style-type: none"> • Escasez de Recursos Humanos con alta especialización • Deficiencia en la Infraestructura básica • Restricciones en el recurso hídrico superficial • Escasez de Mano de Obra • Bajo nivel de asociatividad de los productores • Manejo precario de las prácticas productivas (riego, fertilización, sanidad etc.) • Dificultades en la comercialización • Problemas en el abastecimiento local de insumos (etiquetas, botellas, corchos) • Falta de infraestructura para la producción de mosto concentrado • Producción de pasas con semillas (con fuerte caída en la demanda) |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Foro vitícola provincial • Posicionamiento en el mercado con un producto diferenciado • Fortalecimiento del producto mediante campañas publicitarias • Existencia de diversas fuentes de financiamiento promocional para el sector productivo • Políticas nacional y provincial de apoyo al sector • Crecimiento de las exportaciones nacionales de vinos • Existencia de paso fronterizo (San Francisco) con salida al Pacífico • Potencialidad de producir y exportar mosto orgánico | <ul style="list-style-type: none"> • Incremento de bebidas sustitutas en el mercado interno • Caída del consumo de vino (a nivel Nacional o Internacional) • Tendencia de los mercados a preferir pasas sin semilla • Fijación de estándar de calidad con el sello "Alimentos Argentinos" no alcanzable en la actualidad por la producción catamarqueña • Bajo consumo doméstico de uva en fresco y de pasas de uva. |

| Fortalezas | Debilidades |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Alto patrimonio cultural intangible usando la tecnología apropiada heredada • Conocimiento de proceso productivo con características regionales valorada por segmentos de mercado consumidor • Posicionamiento en importantes mercados turísticos nacionales • Incipiente integración horizontal y vertical | <ul style="list-style-type: none"> • Equipamiento precario • Baja productividad industrial por la escasa aplicación de prácticas manufactureras • Escasa experiencia de I+D para desarrollar productos con valor agregado • Falta de políticas públicas permanentes hacia el sector • Falta de integración de los artesanos al sistema productivo y comercial permanente • Altos costos de los insumos • Difícil acceso al packaging (frascos) |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Foro de Dulces y Confituras de Catamarca • Foro de dulces del NOA, impulsado por la Sagpya • Reconocimiento del “valor simbólico” del producto artesanal por parte del turista | <ul style="list-style-type: none"> • Acelerada pérdida de los oficios tradicionales • Pérdida de posibilidades comerciales por la dispersión que presenta el sector • Aparición de “nuevos artesanos” sin conocimiento del oficio |
| <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de nuevos espacios para la comercialización (ferias, mercados etc.) | <ul style="list-style-type: none"> • Confusión cultural por el ingreso irrestricto de productos de otros países sin controles aduaneros |

DULCES Y CONFITURAS

1600 productores artesanales, Mas 10 PyME industriales



GANADERIA



| BOVINOS | CAPRINOS | CAMELIDOS SUDAMERICANOS |
|--|---|---|
| Este Provincial y Valle Central (80%) | 43% en E (La Paz, Ancasti, El Alto) 32% en O (Sta Maria, Tinogasta, Andalgala, Poman) 13% Puna (Belen, Antofagasta de la Sierra) 12% Valle Central | Puna, prepuna y altoandina (Antofagasta de la Sierra, Belen, Santa Maria y Tinogasta) |
| <p>a) Pequeños productores= manejo extensivo, sobrepastoreo, escasa disp. Agua, baja calidad genética</p> <p>b) Empresas ganaderas</p> | <p>1) Sistema de Subsistencia (minifundio, familiar) en campos comuneros o fiscales Deficit forrajero Venta Cabrito mamon en pie 8-10 kg a Cordoba</p> <p>2) Emprendimiento industrial en Sta Maria, 120-140000 lt leche para fabricacion queso de cabra</p> <p>3) Frigorifico en Ancasti</p> | <p>LLAMA= alto potencial Cabana Karwai, proveedora de alta genética (ganadora en Exposicion Rural de Palermo)</p> <p>VICUNA= Mesa de la Vicuna de Laguna Blanca</p> |
| <p>1 frigorifico para transito federal (Valle Central)</p> <p>3 frigorificos para faena extra (2 en Valle Central, 1 en oeste)</p> <p>11 frigorificos para faena local</p> | | |

| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de frigoríficos en territorio provincial con capacidad ociosa • Buena genética en camélidos • Inversiones empresariales en ganadería bovina • Existencia de tambo y quesería caprina con presencia en mercados nacionales | <ul style="list-style-type: none"> • Pequeños productores descapitalizados • Escasez de pasturas • Bajo nivel de capacitación de los productores • Magros índices de productividad • Escaso conocimiento del comportamiento de los mercados por parte de pequeños productores • Cadenas de valor desarticuladas |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Plan ganadero provincial • Existencia de mercados regionales • Tecnología adecuada a diferentes sistemas productivos probada y disponible. | <ul style="list-style-type: none"> • Emprendimientos con excesiva carga animal que erosionen suelos y colmaten reservorios de agua. • Contexto regional y nacional de baja rentabilidad y posición geográfica desfavorable con mayor costo relativo de fletes. |

CITRICULTURA



3 ZONAS BIEN DEFINIDAS

- A) ALIJILAN (DTO SANTA ROSA) NARANJOS 500 Has
- B) VALLE CENTRAL (F.M. Esquiú, V. Viejo, Capital y Capayan
1100 has (50% mandarinos tempranos)
- C) Oeste Provincial

| PEQUEÑOS PRODUCTORES | SECTOR EMPRESARIAL |
|---|---|
| 90% menos de 5 has Venta en mercado local Rindes bajos 10-15 Ton/ha Mandarinos (criolla) Naranjos (Valencia Late, Robertson Navel) | Más de 50 has Exportación Tecnificados Mandarinos (Clementina, híbridos) Naranjos (Navelina, Navelate, Salustiana) |



| Fortalezas | Debilidades |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Presencia de empresas exportadoras en el territorio • Zonas agroecológicas aptas para el cultivo de citrus | <ul style="list-style-type: none"> • Baja rentabilidad en productores tradicionales. • Muchas explotaciones con superficie por debajo de la unidad económica. • Inadecuado manejo del cultivo y bajo nivel tecnológico en las explotaciones medias, respecto de otras provincias citricolas. |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Producción temprana de mandarinas en el valle central • Mercados de contraestación ávidos de productos citricolas | <ul style="list-style-type: none"> • Falta de adhesión de la provincia al Programa de Control de Mosca de la Fruta del SENASA. |

ESPECIAS Y AROMATICAS



| PIMIENTO PIMENTON | COMINO | OREGANO |
|---|--|---|
| Santa Maria 256 has Belen 126 has | Belen 235 has Tinogasta 94 has Santa Maria 59 has | Valle Central (empresa) Los Altos (Cooperativa productores) |
| 800-1000 kg/ha | Minifundio Mano de obra intensivo Poco desarrollo cadena de valor Deficiente comercializacion Escasa organizacion | Para Vegetales deshidratados |
| 70% venta a frigorificos 30% venta minorista | | |
| Cooperativa en Sta Maria | | |

| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones agroecológicas favorables • Aparición de agrupaciones de productores comercialmente activas. • Proximidad entre productores lo que facilita la logística de comercialización • Existencia de agroindustrias elaboradoras | <ul style="list-style-type: none"> • Escasa incorporación de tecnología en la producción agropecuaria • Muchas explotaciones con superficie por debajo de la unidad económica. • Baja productividad agrícola • Dificultades para el desarrollo de canales comerciales |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de mercados demandantes a nivel regional y nacional • Apoyo de instituciones del sector público • Actividad generadora de empleo genuino | <ul style="list-style-type: none"> • Oligoposonio: pocos molinos y envasadores compradores de materia prima, con residencia fuera de la provincia, lo que imposibilita el control local de la calidad del producto final. |