

LA MODERNIZACION AGROPECUARIA EN EL CIRCUITO PRODUCTIVO DEL LUPULO

Luis Alberto Bertani
María Alejandra Lavalle
Gabriela Susana Allaria

INTRODUCCION

La investigación realizada analizó el circuito productivo del lúpulo en el espacio nordpatagónico. El propósito del trabajo consistió en caracterizar los problemas surgidos en las estructuras agrarias tradicionales a partir de la modernización realizada por la empresa Quilmes S.A. en el eslabón productivo del circuito.

En el trabajo se analiza el papel que juega el pequeño productor regional, como también a esta empresa de carácter multinacional. Se consideraron los sistemas económicos de flujos, en los cuales se insertan ambos.

En una primera instancia se realizó un relevamiento de la totalidad de los establecimientos productivos lupuleros de la nordpatagonia para luego concretar entrevistas estructuradas, procesando, por último, la información obtenida. Para la elaboración de las entrevistas se tuvieron en cuenta las siguientes categorías:

- identificación del establecimiento
- caracterización de la producción
- fuerza de trabajo
- tecnología empleada
- acceso a la información
- manejo del circuito financiero.

Desde el marco teórico de esta investigación se consideró que el espacio es el resultado de la producción o de los procesos productivos impuestos al mismo por la sociedad.

El circuito productivo del lúpulo fue seleccionado para analizar su comportamiento teniendo en cuenta la modernización que ha sufrido recientemente.

LA EMPRESA QUILMES Y LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

En el valle del Río Chubut los colonos galeses iniciaron, hace más de cien años, el cultivo del lúpulo. Era en escala familiar y se destinaba a la elaboración de un pan casero especial.

En 1935 comienza el cultivo del lúpulo en escala comercial, localizándose en la Provincia de Buenos Aires (Dionisia y Sierra de la Ventana), Provincia de Río Negro (valle del Río Negro y El Bolsón) y Provincia del Neuquén (Vista Alegre, Centenario, Colonia Valentina y Plottier). Del total de producción del país el 90% corresponde a Río Negro.

La producción del lúpulo ha tenido un importante incremento año tras año, si bien se registran valores muy bajos. Por ejemplo se ha pasado de 800 kg. por hectárea en la temporada 1985/86 a 1.300 kg. por hectárea en 1989/90.

Las plantaciones de lúpulo de la localidad de General Fernández Oro (provincia de Río Negro, Argentina) pertenecen a la empresa Quilmes, propiedad del grupo Bemberg. Este es uno de los Holdings más antiguos del país y se constituyen aquí como los dueños del mercado de la cerveza. "Facturan más de 1.600 millones de dólares anuales en el mundo, y unos 500 millones de dólares en la Argentina". (Seoane, María. 1993)

Los Bemberg pertenecen a una dinastía alemana y luterana de Colonia, en la antigua Prusia. En 1853 arribaron a la Argentina comenzando con la exportación de cueros, lanas, cereales y charqui, al tiempo que importaban semillas y tejidos. Aprovechando la coyuntura que les proporcionó la Guerra del Paraguay desarrollaron una importante fortuna que se inclinó hacia "fábricas de cerveza, estancias, fábricas textiles y compañías financieras especializadas en negocios con el gobierno argentino y con gobiernos provinciales". (Seoane, María. 1993)

En la primavera de 1888 se levanta una fábrica de cerveza en Buenos Aires, en el territorio donde pocos años antes habían sido exterminados los indios Quilmes llegados de Tucumán. Dicho predio de 20 hectáreas, fue cedido a la empresa en forma gratuita. En el mismo año se fundó la Brasserie Argentina Quilmes en París.

En 1889 comenzó a funcionar la planta Quilmes en Argentina, por esa época había 61 fábricas de cerveza y no todas pertenecían a los Bemberg. En 1897 compran la cervecería Palermo y desarrollan una agresiva campaña de marketing; simultáneamente elaboran una política asistencialista para con sus empleados.

En el período que va desde 1911 a 1913 tienen un importante auge, que se debió no solo a la conquista del mercado cervecero, sino a la diversificación hacia otras actividades (especialmente agrícolas e inmobiliarias) y además quebraron o compraron a sus competidores. En 1913 sólo quedaban 21 cervecerías, de las cuales la mayoría eran de los Bemberg.

Luego del surgimiento del peronismo, en 1948 se les retiró la personería a sus socios, entre 1952 y 1954 se las liquidó y se expropiaron todos sus activos más los bienes personales de sus herederos.

Durante el gobierno de Arturo Frondizi (1960), el Estado devolvió los bienes al grupo Bemberg, el que le inició juicio para resarcirse económicamente. Entre 1961 y 1979 se dio una segunda fundación del imperio cervecero con la realización de un reequipamiento tecnológico.

A lo largo del proceso militar no concretaron negocios con el Estado, por lo que no contrajeron deuda externa ni se acogieron a los regímenes de promoción industrial.

Actualmente, la estrategia del holding consiste en tener los negocios productivos en América del Sur y las operaciones bancarias y financieras en Europa. En Argentina tres de las cinco principales compañías cerveceras pertenecen al grupo Bemberg: Quilmes, Río Paraná y Cervecerías Norte. Son propietarios también de las cervecerías Andes, Zárate, Tucumán y Córdoba. Manejan además el mercado de las levaduras, vendiéndole también a sus competidores (CALSA S.A.). Las marcas de cerveza del grupo cubren el 80% del mercado del producto en el país.

Los Bemberg llevan a cabo acciones en Estados Unidos y Europa a través de Enterprise Quilmes S.A. (Luxemburgo), dichas acciones son directas y financieras. En Sudamérica la Quilmes Industrial S.A. y la Diecisiete de Abril S.A. se encargan de las cervezas, bebidas (agua mineral, Coca Cola -en Paraguay-), embotelladora y agroindustrias (cebada, lúpulo y forestación).

Dentro del grupo manejado por Quilmes Industrial S.A. se puede mencionar la existencia de varias cervecerías. Entre ellas, la Cervecería y Maltería Quilmes S.A. es la propietaria de la Planta cervecera CHACRA FERNANDEZ ORO, la cual se localiza en la ciudad homónima dentro de la Provincia de Río Negro.

En base a la entrevista realizada oportunamente con el Ingeniero Agrónomo ALFREDO TIRACHINI en dicho establecimiento, se pudo comprobar que constituye una empresa subsidiaria del grupo Bemberg. Según las explicaciones del entrevistado, no está del todo bien visto que una cervecera -como a la que ellos pertenecen actualmente- le venda lúpulo a otra cervecera, por lo que decidieron formar una nueva empresa llamada Patagonia Hops. Para ello los técnicos locales se asociaron a capitales norteamericanos (empresa John I. Haas, la acopiadora más grande del mundo en su rubro), lo que les proporciona una relativa independencia para comercializar su producto con países extranjeros. Esto no significa que se alejen del grupo Bemberg sino que continúan dentro del mismo.

El establecimiento se encuentra en el espacio rionegrino desde la década del '70, dedicándose al eslabón productivo y de procesado del lúpulo (secado, prensado, y pelletizado). En ciertas ocasiones muy puntuales ingresan en el eslabón de la comercialización.

Fue elegido este espacio por considerarlo un lugar central entre los chacareros productores de lúpulo, los cuales ya en la década del '50 y '60 se dedicaban al desarrollo de esta actividad. La calidad de los suelos no influyó en esta elección, a tal punto que una de las chacras presentaba problemas de salinización. En la selección de este espacio sí tuvieron en cuenta las condiciones climáticas que son propicias para las necesidades de la planta.

Hace quince años comenzaron en su propio laboratorio el mejoramiento genético de las especies tradicionales y seis años después adaptaron las variedades Mapuche y Trafal, obtenidas en este establecimiento por los ingenieros a cargo. En los últimos cinco años se han expandido, para lo cual compraron nuevas tierras. Hoy son propietarios de 110 hectáreas, habiendo invertido 5 millones de dólares, y quieren llegar en tres años más a poner en funcionamiento 220 hectáreas con una inversión similar. Los costos fijos son altos en la actualidad, pero se reducirán cuando finalice la expansión programada.

De los distintos eslabones del circuito productivo, en la ciudad de General Fernández Oro sólo se realizan la producción, secado, prensado y pelletizado, para lo cual además de las chacras cuentan con un galpón y un taller propios. El lúpulo tiene una vida útil que varía entre los 10 y 12 años. Este rinde la mitad de su potencial máximo en el primer año y, al segundo y tercero la producción es plena. Actualmente producen en General Fernández Oro de 120 a 140 toneladas anuales.

El eslabón de la producción requiere para hilado y envoltura un mes y 20 días aproximadamente; la cosecha se extiende durante un mes. La floración del lúpulo no se ve afectada por las heladas, pues sucede a mediados de Diciembre. Este fenómeno climático favorece a la planta en general por que el lúpulo necesita ciertas condiciones de bajas temperaturas. Esporádicamente los afecta el viento y el granizo.

Durante gran parte del año se realizan tareas culturales: entre Junio y Agosto la poda y mantenimiento de la espaldera; entre Septiembre y Noviembre la envoltura; a lo largo del año se realiza el recambio de postes; el desmalezamiento; el tensado de alambres e hilos; etc. En estos momentos se está probando una nueva inclinación para los postes perimetrales, siguiendo el ejemplo de los lupuleros de Estados Unidos. La inclinación, que se acerca a los 45°, intenta minimizar los riesgos generados por los vientos. Para cada planta de lúpulo se colocan dos guías de hilo en forma de V, hasta una altura de 5 metros aproximadamente, para posibilitar la elevación de la planta.

La cosecha se extiende desde mediados de Febrero a mediados de Marzo; únicamente se aprovechan las flores de las hembras, las mismas se desarrollan en forma de cono. En ese momento las plantas son cortadas en la base, descolgadas de los hilos y transportadas hasta la cosechadora. En la misma son colocadas pendiendo de un sistema de ganchos que les da ingreso de a tres plantas a la vez. En otro sector la cosechadora separa la flor y las hojas del resto de la planta; esto último es molido para ser aprovechado como abono.

Las hojas y la flor continúan en el proceso de separación hasta que solo quedan flores. Comienza aquí el secado de las mismas a 60° C. aproximadamente. Una vez concluido el secado, los conos caen a una cinta transportadora que los lleva a la prensa. Finalmente son enfardados y quedan en el depósito a la espera de la pelletización.

Los pellets de lúpulo son trasladados a Buenos Aires donde se realiza la comercialización. El transporte es contratado, lo cual implica una relación con la localidad de Fernández Oro y el Alto Valle en general.

En ciertas ocasiones la sede central de Buenos Aires da indicaciones a la empresa local para que compre lúpulo a productores del Alto Valle y de El Bolsón. Los encargados realizan un muestreo de la producción y aceptan aquella que responda a los requerimientos de calidad exigidos por Buenos Aires. El lúpulo llega a la planta de Fernández Oro ya prensado y enfardado. Aquí es pelletizado y enviado a Buenos Aires.

Desde que se instalaron en General Fernández Oro, la empresa Quilmes S.A. integra la Cooperativa de Lupuleros del Alto Valle que tiene sede en María Elvira (Cipolletti). Cada año un productor distinto debía encargarse de la pelletización del lúpulo de todos los productores integrantes de la cooperativa. Debido a la situación económica, desde hace tres años la Quilmes se hace cargo de la pelletización para todos los lupuleros de la cooperativa.

En estos momentos poseen una pelletizadora propia. La misma es de origen norteamericano, al igual que la cosechadora. Esta última es de una tecnología tan novedosa que sólo hay tres en el mundo (una en Australia y otra en Estados Unidos).

El secadero y la prensa fueron diseñados y construidos íntegramente por los encargados de la planta en tiempos extraordinariamente cortos. Por otro lado, se puede mencionar que el riego es por goteo donde la tecnología original fue comprada a Israel, pero las innovaciones las realizaron los técnicos locales. Estos desarrollaron además una técnica para el mejoramiento de los suelos, ya que los terrenos comprados en los últimos tres años presentaban serios problemas de salinización. La recuperación se realizó por medio de un sistema de drenaje por bombeo. Para la fertilización de los suelos se utiliza guano de pollo adquirido en la localidad de General Fernández Oro en la empresa Pollo-Lin, el sobrante de las plantas de lúpulo molido por la cosechadora y químicos en menor cantidad ya que están tratando de eliminarlos por exigencia del mercado.

Por otro lado, es interesante señalar que las maquinarias con que cuenta la empresa tienen una antigüedad máxima de cinco años. Además cuenta con todos los servicios de comunicación y sistemas de computación.

Los insumos utilizados por la empresa para los distintos momentos de la producción están constituidos por postes, hilos, bolsas, agroquímicos, guano, accesorios de ferretería, etc. Excepto el guano y los postes, el resto se compra en Buenos Aires o en el exterior. En el caso de los accesorios de ferretería primero se consulta a los comercios locales sobre la disponibilidad de los insumos. Sólo en caso de inexistencia se recurre a otras localidades.

La empresa envía el lúpulo pelletizado a Buenos Aires a un precio estipulado por la sede central en función de la calidad y la demanda.

El manejo del sistema de publicidad, financiero, industrialización y comercialización se realiza íntegramente en Buenos Aires ya que no está en los planes de la empresa local expandirse hacia los otros eslabones del circuito.

La sede central realiza un seguimiento de sus empresas desde el punto de vista legal y sanitario. Esto presupone una interacción entre el grupo central y la empresa local, la que a su vez repite el esquema con sus empleados.

En la localidad cuenta con 59 operarios permanentes, un administrativo y aproximadamente 150 empleados temporarios (en época de cosecha y secado). La mano de obra permanente es calificada por la misma empresa. Se realizan "grupos de gestión", los que se reúnen una vez por semana para comentarse sus actividades, y de este modo integrarse con el resto de los trabajadores.

Por otro lado, la empresa organiza cursos de capacitación para sus empleados, entre ellos se pueden mencionar: seguridad industrial, uso de plaguicidas y fertilizantes, manejo de riego, prevención del Sida, etc.

Es importante destacar que el 90% de la mano de obra permanente reside en General Fernández Oro. La mayoría son de sexo masculino y mayores de 30 años. La mano de obra temporaria también proviene en su mayor parte de la localidad.

El pago de la mano de obra es en efectivo. El costo por operario en el país es de 10 dólares por día, mientras que en Estados Unidos es de 40 dólares por día; pero con la misma cantidad de operarios en Estados Unidos se trabajan siete veces más la cantidad de hectáreas que trabajan localmente. Esto se debe a que la tecnificación en aquel país es mucho mayor, situación que permite prever una reducción de personal en la localidad a medida que se incorpore tecnología o una ampliación de las hectáreas trabajadas con igual cantidad de personal.

La empresa local no sólo ha comprado tecnología a su par de Estados Unidos sino que han trasladado las ideas de estos en cuanto a cómo debe manejarse una empresa. De este modo Patagonia Hops busca lograr un producto de máxima calidad acorde al gusto del consumidor, y con un precio que cubra los

costos y les permita competir a nivel internacional. Dicho producto, además, debe tener un bajo nivel de químicos.

Por otro lado la investigación identificó a los pequeños productores de lúpulo de las provincias de Río Negro y Neuquén. De las entrevistas realizadas se desprende que realizan un manejo del circuito productivo de manera muy tradicional.

Las principales características que se observaron fueron las siguientes:

- la mano de obra en general es familiar, y sólo en los momentos de cosecha se contrata algún personal temporario.

- la tecnología empleada es rudimentaria y no han conseguido modernizarla.

- sólo acceden al eslabón productivo del circuito ya que no cuentan con los capitales necesarios para ingresar a los eslabones de la industrialización y la comercialización.

- con respecto al manejo de la información se constató que es muy limitado, salvo en aquellos establecimientos que cuentan con sistemas comunicacionales más modernos.

- el manejo del circuito financiero está ligado a los espacios locales y regionales.

CONCLUSIONES

La gran inversión técnica y científica, el hecho de asociarse a capitales norteamericanos y el grupo Bemberg como respaldo, han transformado a la empresa Quilmes S.A. / Patagonia Hops en un oligopsonio. Esto ha acarreado numerosos problemas a los productores de lúpulo del Alto Valle y de la localidad de El Bolsón ya que Patagonia Hops domina el mercado de este producto a nivel local.

El moderno equipo con que cuenta la empresa, las ventajas que derivan de sus grandes capitales, tanto en la compra de materiales como en la financiación de la venta, rebajan sus costos por debajo de los de los pequeños productores que no pueden soportar la competencia.

De este modo los lupuleros deben vender su producción al único comprador (Patagonia Hops), el que no siempre les compra ya que exige variedades muy específicas que se acerquen a las obtenidas genéticamente por ellos: Mapuche y Trafal.

Por el momento no se ha concretado la posibilidad de que la empresa les ceda estas variedades a los productores. La situación del pequeño productor se

agudiza más aun porque cuando la empresa les compra el lúpulo, éstos deben enviarlo a la planta de General Fernández Oro ya secado y prensado, haciendose cargo además del transporte.

Patagonia Hops realiza el pelletizado en su propio galpón, con lo que el productor recibe un precio más bajo que el que obtenía antiguamente cuando se hacía cargo de la pelletización.

Por otro lado, en los últimos años se produjo una abrupta caída de los precios internacionales generada por una sobreproducción registrada en Alemania. Esta situación propició una menor demanda del producto. "Como dato ilustrativo puede señalarse que para la cosecha '93, los productores del hemisferio norte recibieron como precio promedio 4.50 dólares por kilogramo, en contraposición con los 3.60 dólares ofrecidos a los argentinos. Este argumento se utilizó a la hora de las negociaciones con Patagonia Hops S.A. la que solo transigió en pagar 3.80 dólares por kilogramo, precio este que debió ser aceptado por los productores, dado que Quilmes maneja el 80% del mercado cervecero argentino y no existen, según los productores, otras alternativas reales de venta dentro del país". (Diario Río Negro. Sábado 02/07/94)

Se puede señalar que en el circuito del lúpulo el sector crítico está representado como se viene mencionando, por los pequeños productores. Estos, al igual que en otros circuitos productivos, se ven imposibilitados de competir.

La empresa Quilmes S.A. / Patagonia Hops S.A., integra el circuito superior de la economía, que es el resultado directo de la modernización. Este, según Milton Santos, se caracteriza por la alta tecnología, abundante capital, impersonales relaciones con la clientela, grandes actividades orientadas al exterior, organización burocrática, etc.

Por el contrario, los pequeños productores pertenecen al circuito inferior de la economía. El mismo se caracteriza por una rudimentaria organización, escasa inversión de capital, costos fijos bajos, abundante trabajo, relativa innovación tecnológica, relación con la clientela directa y personal, publicidad nula, ayuda oficial escasa e inexistente, al igual que la dependencia directa de países extranjeros.

La modernización de la empresa Quilmes S.A. corrobora lo que Milton Santos llama verticalidades del espacio. Las mismas "agrupan sobre todo a las áreas o a los productores al servicio de actores hegemónicos, frecuentemente lejanos. Estos son los vectores de la integración jerárquica regulada, por otra parte necesaria en todos los lugares de la producción globalizada y ordenada a distancia. La disociación geográfica entre producción, control y consumo hace la separación entre la escala de la acción y la del actor. Esto es, a menudo, el mundo, transportado a los distintos lugares por las firmas transnacionales". (Santos, Milton. 1993)

Los pequeños productores mantienen en cambio relaciones horizontales con su espacio. "Ellos son el cimiento de todas las cotidianidades, es decir, de lo

cotidiano para todos (individuos, colectividades, firmas ,instituciones, etc.). Están basadas en la similitud de acciones (actividades agrícolas modernas y algunas actividades urbanas) o por la asociación y su complementariedad (vida urbana, relaciones entre campo y ciudad).”(Santos, Milton. 1993)