XX Jornadas de Ciencias, Tecnologías e Innovación

Facultad de Ciencias Agrarias

UNR

# VARIACIÓN DE LA UNIDAD ECONÓMICA DE LA EXPLOTACIÓN FRUTÍCOLA EN ENTRE RÍOS SEGÚN LA MODALIDAD DE COMERCIALIZACIÓN

**RIVERA RÚA, VICTORINA; RIOLFO, VIOLETA; CONIGLIO, RUBÉN**
**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS, UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO.**

## INTRODUCCIÓN

Según datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2018, del total nacional de explotaciones agropecuarias (EAPs) con cultivos frutales durante la campaña 2017/2018, el 3,7 % corresponde a explotaciones frutícolas en ER. Siendo una de las más importantes en cuanto a superficie implantada y producción, especialmente de cítricos.

La Unidad Económica Agrícola (UEA) es un indicador de superficie que permite caracterizar los sistemas productivos de un área o región. Es la extensión mínima, medida en hectáreas (ha), que permite vivir y progresar económicamente a una familia agraria, asegurando su rentabilidad y una evolución favorable de la empresa. La superficie de la UEA es aquella donde ingresos y costos se igualan.

## OBJETIVO

Conocer cómo varía la superficie de la UEA de las explotaciones frutícolas según la modalidad de comercialización de la producción, manteniendo el mismo planteo productivo. Modalidades analizadas: cosecha y posterior venta, y venta en planta.

## METODOLOGÍA

Para el cálculo de la UEA la metodología que se utiliza es el Método de Urbano Fernández.

$$\text{UEA} = \left(\frac{costo}{ingreso^2}^2\right) * superficie\ modal$$

A partir de los datos publicados en el CNA 2018 (campaña 2017-2018) se construye una empresa modal con los cultivos frutícolas más importantes, la superficie media implantada de cada uno de ellos y la tecnología de producción y los canales de comercialización más frecuentes.

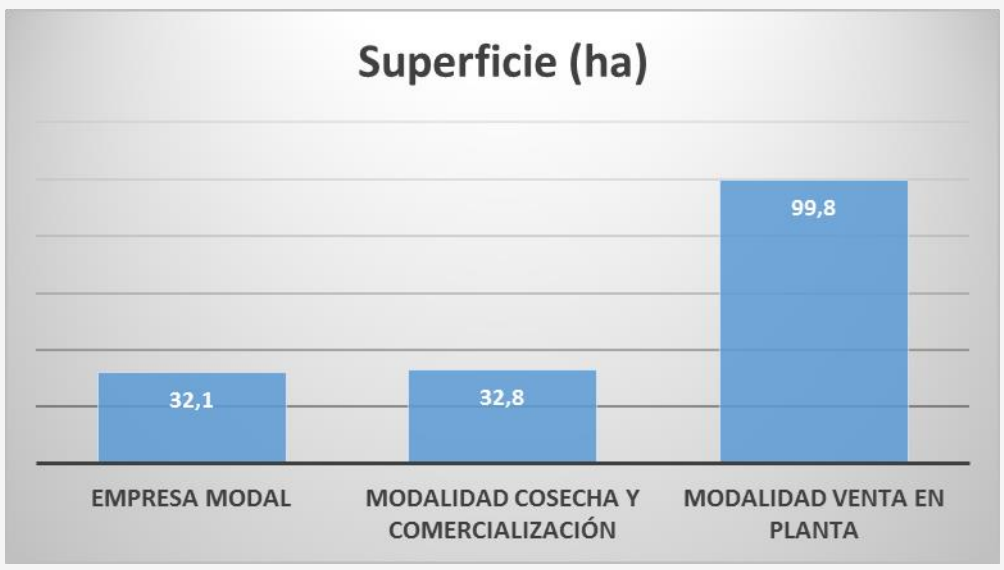
- Principales cítricos producidos por las EAPs: naranja, mandarina, limón y pomelo.
- Principales modalidades de comercialización: cosecha y posterior venta (para consumo en fresco 70 % e industria 30 %); y venta en planta (con destino consumo en fresco 70 % e industria 30 %). En la primera modalidad los costos de cosecha y de comercialización de la producción, corren por cuenta del productor. En la modalidad venta en planta, ambos costos (cosecha y comercialización) están a cargo del comprador de la fruta.
- Superficie de la empresa modal: 32,14 ha.
- Los ingresos surgen de valorizar lo producido.

## RESULTADOS

- Valor de la UEA en la modalidad cosecha y posterior venta: 32,8 ha.
- Valor de la UEA en la modalidad venta en planta: 99,8 ha.

En sendos planteos (de modalidad de comercialización) el valor de la UEA supera al de la empresa modal. Al pasar de "cosecha y posterior venta" a "venta en planta" existe una caída abrupta del ingreso, al ceder la fruta en el árbol, que no es compensada por la reducción en el costo. Es decir, la desaparición de los costos de cosecha y comercialización no son suficientes para compensar los menores precios obtenidos al vender la fruta en planta, y esto explica el elevado valor de la UEA.

- En la modalidad venta en planta la UEA es del 310% de la superficie de la empresa modal, evidenciando la vulnerabilidad del productor primario en ER bajo esta modalidad.
- En el caso de la cosecha y posterior venta, el valor de la UEA es apenas un 2 % superior al de la empresa modal.




## CONCLUSIÓN

Se destaca la variación y el gran impacto de la modalidad de comercialización sobre la unidad económica de las explotaciones frutícolas en la provincia de Entre Ríos.