

Diagnóstico de la Cadena de la Nuez de Nogal de las Provincias de La Rioja y Catamarca. Estrategias y Tácticas para Mejorar su Inserción en el Comercio Internacional ^ξ

Valeria Errecart*

Director: Christian Martínez
Co director: Hernán Palau

El objetivo de la tesis fue realizar un diagnóstico de la cadena de la nuez de nogal del subsistema La Rioja – Catamarca, en vista de proponer estrategias y tácticas de mejora en la inserción del producto en el mercado mundial. Para ello, se empleó el método de Planificación y Gestión Estratégica de los Sistemas Productivos (GESis) y como marco teórico sus cuatro pilares fundamentales: 1) las *Netchain*; 2) las acciones colectivas en los sistemas productivos; 3) las economías de los costos de transacción y el papel de los contratos; y 4) los modelos de gestión estratégica, planificación estratégica y planes de marketing. La metodología de muestreo empleada para la recopilación de información cualitativa fue el de Bola de Nieve; lo que nos permitió contar con mayor cantidad y calidad de entrevistados. Del diagnóstico realizado surge como limitante en el ambiente institucional un bajo nivel de enforcement, sobre todo de las normas vigentes para el acceso al mercado internacional. En el ambiente organizacional se evidencia una alta informalidad en las transacciones -en términos de contratos y ausencia de salvaguardas-, lo que favorece la aparición de fallas en la transacción debido a la información asimétrica, imperfecta e incompleta, incertidumbre, generándose altos costos de transacción en el Subsistema. Desde el ambiente tecnológico se presenta heterogeneidad en las calidades de la nuez como consecuencia del desigual nivel de tecnificación adoptado entre los productores del subsistema. En consecuencia, la coordinación se realiza vía precio (estructura de gobernanza mercado), pese a que la alta frecuencia de las transacciones, los altos activos específicos involucrados y el nivel medio-alto de incertidumbre requiera que se realicen vía contratos. La baja coordinación tanto vertical como horizontal se debe en parte a la falta de acciones colectivas entre los diferentes actores del Subsistema y manifiesta su desconfianza y las dificultades de realizar contratos. Las limitaciones institucionales, organizacionales y tecnológicas por las cuales atraviesa el Subsistema generan restricciones al desarrollo del negocio, sobre todo si se lo piensa para la exportación. A continuación se resumen dichas limitaciones: - La tenencia irregular de las tierras, la alta informalidad de las transacciones y el bajo registro fiscal de los productores contribuye a que estos no puedan acceder al mercado mundial. - La asimetría de la información que hace a su falla de coordinación; los acopiadores, mayoristas y supermercados manejan más información sobre la demanda y

^ξ - Tribunal de Tesis Christian Eugenio Martínez y de Jurados Raúl Pérez San Martín y Juan José Cólica

* Correo Electrónico: verrecart@unsam.edu.ar

son ellos quienes en vista de poder influir en la fijación del precio, no la comparten con el resto de los actores del Subsistema. -La alta concentración de la producción en productores minifundistas que no se agrupan para poder hacer escala, genera actitudes oportunistas de otros actores del subsistema. -La diferencia en la calidad de nueces obtenidas, como consecuencia de lotes heterogéneos tanto por tipo de nuez como por problemas en la cosecha y poscosecha, afecta la posibilidad de acceder al mercado internacional.

Maestría en Agronegocios y Alimentos
Universidad de Buenos Aires.
Tesis defendida el 17 de Julio de 2012.