

CRÓNICA DE UNA CRISIS ANUNCIADA. UNA RECONSTRUCCIÓN HISTÓRICA DEL CONFLICTO POR LA RENTA EN LA FRUTICULTURA DEL ALTO VALLE DE RÍO NEGRO EN EL SIGLO XXI

Ariel García

Soledad González Alvarisqueta

INTRODUCCIÓN

Durante 2015, ha resultado recurrente anoticiarse a través de medios masivos de comunicación sobre el aparente suceso de que “las economías regionales están en crisis”.¹ En la exposición ante la opinión pública, dichos medios suelen presentar una perspectiva simplista, en la que no aparecen los actores ni las razones estructurales y el problema tiende a reducirse a una cuestión de rentabilidad empresarial ligada a la caída de los precios y de la demanda internacional. Sin embargo, estos aspectos circunstanciales no son suficientes para explicar el devenir de los eslabones más débiles del complejo productivo. Esta crisis estructural, que torna a la actividad cada vez más sensible a los avatares coyunturales, se ha ido gestando a través de las décadas a partir de una estructura de mercado oligopsónica que incidió en la conformación de un modelo de fruticultura excluyente.

La crisis económica comenzó afectando a los productores más pequeños y se ha ido propagando hacia los actores más grandes por una falta de coordinación de estrategias y falsos diagnósticos. La revisión del proceso histórico por el que esta crisis se fue gestando se hace urgente y relevante para

Esta investigación forma parte del PICT 1026/13 (2014-2017). “Experiencias productivas asociativas, políticas públicas y territorio. Propuesta para un modelo de desarrollo regional con empleo e inclusión social”. Director: Dr. Ariel García.

Ariel García es Doctor en Geografía por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Mg. en Estudios Sociales Agrarios por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Investigador Adjunto en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales-Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CEUR-CONICET). Se desempeña como Docente en Geografía Económica en la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA y en Economía Política en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. E-mail: arieltgarcia@conicet.gov.ar

Soledad González Alvarisqueta es Licenciada en Economía por la UBA, Maestranda en Sociología Económica en la Universidad Nacional de General San Martín (UNSAM) y Becaria de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCYT) en CEUR-CONICET. E-mail: solezalez@gmail.com

1 Por citar solo los de mayor difusión nacional: *Clarín*, 12-01-2015; *La Nación*, 13-01-2015; *El Cronista*, 17-02-2015; *Súper Campo*, 17-02-2015.

evitar cometer los mismos errores que hoy aquejan a la estructura frutícola de la Patagonia Norte. La hipótesis que guía el análisis es que las desigualdades sociales se originan en las relaciones de producción a partir de las distintas estrategias de acumulación del capital y de las relaciones de poder entre los actores. De esta concepción se desprende que en todo proceso productivo se reproducen fuerzas sociales en pugna. Además, al haber un actor con mayor capacidad de fijación de precios que otros, para evitar la exclusión de los más pequeños de la actividad, resulta necesaria la intervención del Estado en la regulación del crecimiento del sector.

En términos conceptuales, las crisis ordenan, establecen hitos, otorgan forma y sentido al devenir temporal (Palti, 2010, p. 15). Se trata de hitos donde resultan verificables puntos de inflexión en los ciclos históricos que implican perturbaciones dramáticas en el devenir social, la progresión de incertidumbres, la parálisis y rigidez de aquello que constituía la flexibilidad organizativa del sistema, de los métodos de respuesta y sus regulaciones (Figallo y de Ceretto, 2003, citado en Rapoport y Brenta, 2010, p. 9).

Se intenta demostrar que, tras la noción de crisis usualmente referida a la totalidad de cada circuito, se esconden múltiples intereses de los sectores que comandan las actividades desde la agroindustria de exportación. Por esto, no resulta casual que los reclamos sectoriales se centren en la caída de los precios y la demanda internacional o en el supuesto “atraso” cambiario. En cambio, la alusión a la desigual posición que cada eslabón posee en la estructura de poder se encuentra ocultada ante la opinión pública, como si el problema solo consistiera en volúmenes de producción, saldos exportables y diversificación/reconversión de la producción y no en las proporciones en el reparto del excedente.

Esta investigación recurre a un enfoque metodológico de triangulación. Se trata de un diseño estructurado que se sustenta en trabajos previos y en una revisión/sistematización de fuentes secundarias (bibliografía académica, informes públicos y artículos periodísticos).

El artículo se organiza en cuatro apartados. Luego de esta introducción, se exponen las principales características de los actores intervinientes en la esfera productiva y comercial. En el tercer apartado se desarrollan algunas de las estrategias centrales en relación con la crisis del circuito frutícola en el Alto Valle. Por último, se brindan algunas reflexiones a título preliminar.

CONFORMACIÓN DEL CIRCUITO PRODUCTIVO Y TRAMA DE ACTORES

El complejo productivo frutícola que integran las provincias de Neuquén y Río Negro cuenta con una superficie plantada de 50.993 hectáreas (Senasa, 2011, citado en Provincia de Río Negro, 2013) y una producción cercana a 2 millones

de toneladas en las que predominan peras y manzanas, aunque también se generan frutas de carozo, uva y cerezas (Provincia de Río Negro, 2013, p. 3). Es una actividad económica de la cual participan más de 25 municipios, con una facturación, por aquel entonces –2011–, de más de 4.000 millones de pesos anuales y que genera divisas por exportación en el orden de los 600 millones de dólares (Ibídem).

Es un complejo productivo de relevancia para el comercio internacional de la Argentina, dado que solo las peras y manzanas representan el 50% de las exportaciones de frutas frescas. Se trata de un sector económico que, además de experimentar una expansión cuantitativa de la producción, también ha profundizado el proceso de acumulación a través de la integración vertical y de las alianzas entre industrias clave (Steimbregger, 2011, p. 214).

El circuito productivo frutícola cuenta con 3 eslabones: el sector primario, el sector de distribución o intermediarios y el sector de comercialización. En el primer eslabonamiento se incluye todo lo relacionado con la producción primaria de frutas: los productores, con su gran heterogeneidad en cuanto a disponibilidad de trabajo permanente y temporario, a extensión del establecimiento productivo y a modernización de técnicas productivas y varietales; los viveros, que suelen funcionar como asesores de los varietales con mejor colocación en el mercado externo; los trabajadores rurales; los vendedores de insumos; y los técnicos asesores estatales o privados.

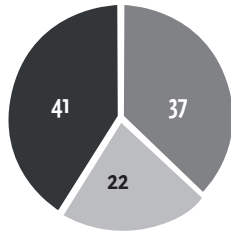
El sector de distribución comprende el eslabón de empaque y conservación en frío de las peras y manzanas, que incluye las tareas de pesado, descarga de fruta, limpieza, escurrido y secado, selección de frutos por atributos de calidad, clasificación de frutos por tamaño, llenado de contenedores de acuerdo con la clasificación, acondicionamiento de envases, paletizado de envases y estiba de envases para carga en camiones o almacenamiento en frigoríficos. La etapa del frigorífico cuenta con el desinfectado de las cámaras de almacenamiento, la verificación de variedades, el conteo de defectos, la medición de presión y del almidón hidrolizado. Luego se identifican los productores de origen, se estiba según clasificación por calidad y se distribuye espacialmente la carga de acuerdo con las temperaturas, se controlan los grados de frío y el nivel de humedad, así como la evolución de la madurez por muestreo realizando un seguimiento de curvas de madurez.

Predomina la figura de emparadoras-comercializadoras (especialmente en la orientación al mercado externo), mientras que las *traders* puras son escasas.

El mercado externo constituye un destino importante de la producción: el empaque para la exportación de fruta en fresco representa el núcleo organizador de la cadena y de las demás actividades industriales y de servicios que se desarrollan alrededor de la misma.

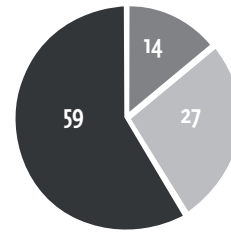
Gráfico 1. Destino de la producción de manzanas y peras. Alto Valle de Río Negro. Año 2014

Destino de producción de manzanas 2014



■ Mercado interno ■ Exportación ■ Industria

Destino de producción de peras 2014



■ Mercado interno ■ Exportación ■ Industria

Fuente: Elaboración propia sobre la base de FUNBAPA, 2014. Disponible en <www.cafi.org.ar>.

Los grandes grupos vinculados al comercio exterior han logrado mantener su importancia dentro del circuito productivo pese a la caída de la exportación como destino principal de la producción de manzanas. Para la pera, este destino continúa siendo principal.

Las exportaciones de fruta en fresco se encuentran concentradas en un grupo reducido de empresas: en los tres primeros trimestres de 2015, las 5 primeras empresas exportadoras reunían más del 75% del volumen destinado al mercado externo. En el lapso 2001-2015, las 5 primeras empresas han logrado continuar con el proceso de concentración de capital, verificado en la creciente concentración de la venta de fruta al exterior.

En términos esquemáticos, pueden identificarse cinco agentes principales en el proceso de producción, empaque y comercialización: trabajadores agrarios, productor primario independiente, productor primario integrado, empresa integrada y agente comercial.

- *Trabajador (cosechero)*. Se trata del actor social de mayor vulnerabilidad relativa. La introducción de nuevas exigencias ligadas a la calificación para la recolección y el acondicionamiento de la fruta se contraponen con la persistencia de condiciones de vida y formas vulnerables de contratación dada la estacionalidad de su trabajo (poda, raleo, recolección), a la que se suman formas de elusión/evasión de la formalización. Aun a pesar de que la intervención de

Cuadro 1. Exportaciones en toneladas y como porcentaje de participación de las principales exportadoras de peras y manzanas en fresco. Egresos de San Antonio del Este, Río Negro. Años 2002-2015

EXPORTADOR	Ejercicio									
	2002		2010		2012		2014		2015	
	Ton. (en miles)	(%)	Ton. (en miles)	(%)	Ton. (en miles)	(%)	Ton. (en miles)	(%)	Ton. (en miles)	(%)
EXPOFRUT S.A. (ET)	144,5	36,1	88,7	26,2	58,3	21,5	64,2	24,5	40,7	20,1
PAT. FRUITS TRADE S.A. (ETz)	55,0	13,7	65,5	19,3	53,6	19,8	56,4	21,6	47,3	23,3
PAI S.A. (EL)	43,3	10,8	41,3	12,2	37,6	13,9	39,1	14,9	34,7	17,2
MOÑO AZUL S.A. (ETz)	26,8	6,7	24,0	7,5	30,4	11,2	26,0	9,9	19,5	9,7
ECOFRUT S.A. (EL)	20,0	5,0	25,2	7,1	21,8	8,1	20,6	7,9	11,2	5,5
TRES ASES S.A. (EL)	16,7	4,2	12,4	3,7	10,9	4,0	11,6	4,4	8,2	4,1
MONTEVER S.A. (EL)	8,0	2,0	9,7	2,9	11,4	4,2	8,5	3,2	6,2	3,1
Resto	-	21,0	72,2	21,3	47,4	17,5	35,5	13,6	36,7	16,7
Totales	-	100	339	100	271,4	100	261,8	100	202,3	100

Nota: ET= Empresa Transnacional, ETz= Empresa Transnacionalizada, EL= Empresa Local.

Fuente: Elaboración propia basada en Patagonia Norte, 2015 y Bendini y Steimbregger, 2005.

la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNTA)² ha cobrado impulso desde la década de 2010, la situación de los trabajadores temporarios sigue resultando frágil (Álvaro, 2015).

- *Productor primario independiente (productor no integrado).* Usualmente, se identifica al productor independiente (no integrado a una cadena de empaque y comercialización) como el agente económico que participa únicamente en el eslabón primario de la cadena. Comercializa su producción a través de un vínculo con los agentes del empaque y la comercialización. Su rentabilidad –y capacidad de acumulación– queda determinada por el resultado económico alcanzado en el ciclo primario (Preiss, 2005, citado en Landriscini *et al.*, 2007, p. 109).

A partir de las nuevas modalidades que asume la integración vertical de actividades, un sector de productores independientes se ha articulado al empaque y la conservación a través de inversiones propias o contratando servi-

2 La CNTA es un organismo tripartito enmarcado en la Ley N° 26.727 “Nuevo Estatuto del Peón Rural” (Título XIII, Capítulo I, artículo 84), que actúa en el ámbito del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS), el cual, conforme con lo establecido en el artículo 85 de la misma ley, “tiene a su cargo la asistencia técnico-administrativa necesaria para el funcionamiento de la misma” (MTESS, 2015).

cios a terceros. “Entrega”³ su producción embalada a otro agente de la cadena regional. Este proceso mantiene su situación de dependencia comercial y no implica una fuente significativa de rentabilidad para la actividad primaria, por lo que estos agentes siguen asimilándose al grupo de productores independientes no integrados. Podrían considerarse productores integrados en caso de que la incorporación de estos eslabones agregara una nueva fuente de capacidad de acumulación al resultado anual del ciclo primario. Esto puede verificarse al acceder directamente a los mercados de distribución, cuestión inusual en una significativa porción de estos grupos.

De acuerdo con Álvaro (2012), frente a los cada vez mayores requerimientos de calidad y sanidad para la comercialización, ha surgido una creciente heterogeneización de los productores. Su estrategia productiva depende principalmente de su capacidad de acreditar calidad mediante la certificación de las Buenas Prácticas Agrícolas. Quienes logran acceder a esta acreditación, colocan la mayor parte de su producción (entre el 80% y el 100%) en el mercado internacional mediante los grupos económicos integrados y lo restante lo colocan en frigorífico. Algunos ubican una parte no mayoritaria de su producción en el mercado interno.

Los pequeños productores que no pueden certificar sus prácticas productivas colocan su producción en el mercado interno, y un alto porcentaje va a industria, con menores márgenes de rentabilidad.

Las características planteadas pueden ser observadas con mayor detalle en dos segmentos que corresponden a estos productores independientes:

a) *Productores con estructuras tradicionales*. Se trata de agricultores con nulo o escaso nivel de reconversión (tecnológica y varietal), relativamente bajos índices de productividad, acentuada descapitalización y (recurrente) endeudamiento. La permanencia de este grupo en la actividad resulta incierta, debido a deficiencias y carencias estructurales que condicionan su evolución y dificultan la obtención de rentabilidad, solamente aliviadas en algunas temporadas por circunstancias excepcionales y ajenas a su devenir (intervenciones estatales específicas, alta demanda de su producción, etc.). En este esquema, resulta usual la venta/arriendo de explotaciones o la limitación de las actividades productivas. Ha sobresalido la venta de tierras bien comunicadas que suponen un cambio de uso del suelo hacia emprendimientos urbanísticos privados (véase *Diario Río Negro*, 13-07-2015). Por caso, puede observarse una desatención de las labores culturales necesarias como estrategia para reducir costos, lo que transforma a estos productores en actores marginales con probabilidades relativamente altas de abandonar la producción primaria.

3 La alocución “entrega” es habitual en diversas producciones agrícolas en las que las agroindustrias intervienen en la agricultura a partir de contratos tácitos o escritos con los pequeños productores. Sin embargo, escamotea un lazo comercial entre desiguales, el pequeño productor y la agroindustria, en el que la última impone condiciones, precios y plazos al primero.

Más allá de las intenciones/logros/desafíos de las políticas públicas de la posconvertibilidad,⁴ en este segmento la ausencia, insuficiencia y/o volatilidad histórica de herramientas públicas precisas e integrales para la actividad y la debilidad de los planteos sectoriales de reconversión dejan su impronta en un contexto de ausencia o inconsistencia de experiencias asociativas y de persistencia de conductas individualistas derivadas del pensamiento de autosuficiencia que se vincula con la trayectoria histórica del pequeño productor (véase Landriscini *et al.*, 2007, pp. 119-120). Una porción significativa de estas conductas se ligan con la extendida cosmovisión de lo que en el medio agrario valletano puede considerarse como la dualidad “atrasado-moderno”. En esta dirección, Álvaro y Trpin (2013, p. 247) estiman que el productor excluido o no integrado en la dinámica empresarial vinculada a la certificación de la fruta suele ser calificado como un agente económico con “ideas atrasadas”, prácticas y vínculos “tradicionales”, asociados a una dificultad para incorporarse a lo “novedoso”, elementos que, junto a la avanzada edad que este grupo social suele tener, se exponen como limitantes para su incorporación al comercio internacional. Paradójicamente, la pérdida de rentabilidad por la retracción de mercados internacionales pareciera ser consecuencia de la aversión al riesgo de estos grupos, a quienes suelen dirigirse las miradas desde quienes producen agenda de opinión (por caso, véase *Diario Río Negro*, 12/09/2011).

b) *Productores con estructuras productivas reconvertidas*. Se trata de agricultores que han ido reemplazando la tradicional conducta “rentística” –asociada a ventajas naturales y competitivas– que les garantizaba niveles de rentabilidades mayores en relación con otros sectores de la economía. Han ido reconvirtiendo en distinto grado sus explotaciones mediante incorporación de tecnología y variedades. Cuentan con un mayor dinamismo empresarial, disponen de información comercial referida a mercados internos y externos relativamente actualizada y suelen proyectar su actividad hacia el mediano y largo plazo. Sus características productivas los colocan en un sendero de obtención de rentabilidad, por lo que constituyen el segmento de productores no integrados con capacidad de acumulación de capital y reproducción en el tiempo. Un grupo particularmente dinámico originado en este segmento adquiere o arrienda explotaciones pertenecientes al grupo anterior, profundizando el proceso de reconversión y concentración del sector. Son los protagonistas del proceso de venta de su fruta embalada a otros agentes comerciales de la cadena. Esta situación en el circuito de acumulación les posibilita un control más preciso sobre la calidad de la fruta embalada y una mejor posición para negociar, debido fundamentalmente al mayor volumen a comercializar; sin

4 La Convertibilidad consistió en un régimen monetario vigente entre abril de 1991 y diciembre de 2001 en el cual se fijó el valor nominal del peso argentino al dólar estadounidense. Las consecuencias más evidentes de esta política pública han sido: el ingreso de capitales especulativos asociados a la fuga de divisas; la desestructuración del tejido industrial; el auge de importaciones; la primarización de las exportaciones; y la pérdida masiva de empleos (véase Basualdo, 2010).

embargo, resulta también perjudicial en términos de su autonomía productiva. Como hemos registrado para el caso del tabaco (García, 2011), la vitivinicultura (García, 2013) y la soja (García y Rofman, 2013), se profundizan y complejizan las intervenciones “tranqueras adentro”. Álvaro y Trpin (2013, p. 254) identifican la presencia de controles que vedan actividades habituales. En este sentido, consideran que el abandono de la diversificación en cultivos, el corrimiento o eliminación de los espacios de huerta y granja, así como la transformación de las prácticas de autoconsumo y la profesionalización de la actividad, vienen incidiendo en el cambio de sus procesos productivos y hábitos alimenticios, derivados del incremento de la especialización y cumplimiento de normas agronómicas.

- *Productor integrado*. Se trata del agente económico que, de manera individual o asociada, reproduce el ciclo anual de producción, empaque y venta de su propia producción a un mercado de distribución. En este esquema, su potencial de acumulación queda circunscripto a la rentabilidad alcanzada por su producción primaria en la integración del circuito. Su autonomía se encuentra doblemente condicionada debido a que, mientras que se halla compelido a lograr eficiencia en su producción primaria, se ve exigido a construir canales de comercialización sustentables y rentables –tendencialmente vinculados a mercados externos–. Ello implica un desafío complejo si se encarara de manera individual, lo que, en los casos en que el productor opera de esta forma, le ha implicado vender parte o totalidad de su fruta embalada a un agente comercializador. Esto puede evidenciarse especialmente cuando se trata de fruta destinada a mercados externos, situación en la que este productor desarrolla un rol subordinado que lo asemeja al productor no integrado (véase Landriscini *et al.*, 2007, p. 110). En un contexto marcado por una aceleración en los ritmos de cambios técnicos y de organización del trabajo inscriptos en la demanda internacional, los productores integrados detentan una condición de tomadores de precio y vendedores a un mercado *oligopsónico*, siendo subordinados gradualmente a los requerimientos y controles de calidad que imponen las escasas empresas que componen el mismo (Álvaro, 2015). En un extremo opuesto, han podido enfrentar con relativo éxito el desafío de la exportación aquellos productores que en forma asociada han logrado constituir y desarrollar redes de comercialización, destinando su producción a mercados de distribución a partir de una única organización comercial (Landriscini *et al.*, 2007, p. 110). La inserción de fracciones capitalizadas de los productores en mercados de calidad resulta evidencia de su capacidad de persistencia, resistencia y –ocasionalmente– de expansión (Álvaro, 2015). Más allá del resultado de su integración, los productores se insertan en un sendero tecnológico dependiente controlado desde afuera de la finca –bajo rótulos tales como las “Buenas Prácticas Agrícolas”–, con un aumento de la escala necesaria para poseer viabilidad económica y un incremento de los costos de producción por la incorporación e intensificación del uso de insumos, por la necesidad de hacer

frente al endeudamiento para sobrellevar esta situación y por la contratación de mano de obra temporal especializada (Ibídem).

El potencial de acumulación se encuentra íntimamente ligado con el acceso a los mercados, por lo que los agentes comerciales y las empresas integradas terminan subordinando tanto al productor independiente como al integrado. Por lo tanto, en este caso se puede observar que en hitos como los de 2015, que marcan caídas en el mercado externo, la parálisis y rigidez de aquello que constituía la flexibilidad organizativa del sistema, de los métodos de respuesta y sus regulaciones (Figallo y de Ceretto, 2003, citado en Rapoport y Brenta, 2010, p. 9) exponen las debilidades inherentes del complejo agroindustrial y las repercusiones en sus actores sociales más vulnerables.

• *Empresa integrada*. En la cadena frutícola, se trata de un agente económico que, a partir de la misma unidad empresaria, desarrolla el ciclo de producción, conservación, empaque y comercialización de fruta de producción propia y de productores no integrados. Su potencial de acumulación suele estar dado por dos fuentes de valorización de capital: la integración de su propio circuito productivo-comercial y la que deviene de la adquisición-acondicionamiento-comercialización de la producción del productor no integrado. Desde esta última fuente, pueden registrarse transferencias de ingresos por apropiación de rentas en favor de la empresa integrada, lo cual se expresa en el precio final de la fruta establecido en un mercado regional oligopsónico (Landriscini *et al.*, 2007, p. 121).

Durante la década de la Convertibilidad (1992-2001), las principales empresas integradas han sido afectadas por el escaso dinamismo registrado frente a un escenario de concentración en las cadenas comerciales y las volátiles estructuras de financiamiento de sus inversiones. Ello llevó a una inestabilidad empresaria que fue derivando en convocatorias de acreedores y/o cesación de pagos, con la consecuente afectación de las actividades vinculadas (De Jong, 2008, pp. 294-307). En este escenario, estuvo especialmente comprometida la pervivencia del productor independiente que entregaba sus cosechas sin establecer un precio fijo y garantías específicas de cobro. La decadencia de la pequeña producción se verificó también en la economía rionegrina en su conjunto, ya que la actividad frutícola influye sustancialmente en el desempeño del conjunto.⁵

En circunstancias económicas de inestabilidad como las registradas en la década de 1990, las empresas integradas de mayor dinamismo lograron expandirse a partir de la adquisición de instalaciones de empaque y explotaciones de aquellos que no pudieron sobrellevar la crisis que atravesaron,

5 Un dato esclarecedor sobre el fenómeno es la tasa promedio anual de crecimiento del Producto Bruto Geográfico de Río Negro: desde 1960 a 1979, 3,1% anual; desde 1979 a 1990, 1,6% anual; desde 1991 a 1998, 1,6% anual (Landriscini *et al.*, 2007, p. 106).

una *crisis parcial* en los términos de Gramsci (1999), que ha implicado una recomposición de la actividad productiva a través de una resolución temporal. Entre estos, se hallaron los antes mencionados productores independientes y las empresas integradas de considerable dimensión. Usualmente, este proceso de concentración fue favorable para las empresas que pudieron recurrir a financiamiento con menores tasas de interés y acceder a –o mantener– los mercados de distribución externos, de mayor rentabilidad y estabilidad en los volúmenes demandados (Ibídem). Paralelamente, las políticas públicas de orientación neoliberal promovieron la privatización de los servicios de riego (consorcios), fortaleciendo, asimismo, el ingreso desregulado de capital transnacional. Tras diez años de tipo de cambio fijo (1992-2001), la devaluación de la moneda en enero de 2002 posibilitó, inicialmente, un aumento de la competitividad-precio de exportaciones de pera y manzana, lo que permitió recuperar la rentabilidad tanto al sector del empaque como a la producción primaria. Sin embargo, las causas estructurales de la crisis del sector frutícola permanecen inalterables, y la salida del modelo de Convertibilidad ha significado un alivio temporal para los productores frutícolas. Esta dinámica excluyente del mercado no ha podido transformarse a principios del siglo XXI (Álvaro, 2015), pese al viraje keynesiano que han venido recorriendo las políticas públicas.

La principal *empresa integrada* es Expofrut. Se trata de una empresa con participación accionaria en la operación de la Terminal de Servicios Portuarios Patagonia Norte S.A. que detenta la concesión del Puerto de San Antonio Este (SAE), donde se emplaza una planta frigorífica con capacidad de almacenamiento de 3.500 pallets.⁶ Su origen se remonta a 1971, aunque su relevancia actual comienza a perfilarse diez años después, cuando establece una alianza con un grupo alemán. En 1988, establece una alianza estratégica con el grupo italiano Bocchi, líder mundial en comercialización de frutas y verduras. En 1993, este grupo adquiere el 92% de las acciones y se convierte en socio principal para la comercialización de frutas y hortalizas en la Unión Europea debido a su capacidad de proveer frutas en contraestación a los centros internacionales de consumo principales. Cuatro años más tarde, forma parte mayoritaria del grupo que gana la concesión del SAE para su administración y explotación por un plazo de 30 años (Patagonia Norte, 27-01-2001, citado en Steimbregger, 2011, p. 217). En 2006, el grupo se fusiona con Univeg, cuadruplicando su volumen y logrando actividades en cuatro continentes. De origen belga, el Grupo Univeg se concentra en el mercado de frutas, hortalizas, plantas y flores. Dos años más tarde, adquiere el 100% de las acciones de Bocchi en la división frutas y verduras. Esta operación ha unificado la actividad de ambos grupos. A mediados de 2010, el Grupo Univeg inicia una reorganización societaria por la cual Expofrut traslada su negocio a una nueva compañía denominada Univeg Expofrut (Expofrut, 2015).

6 La evolución de los embarques se puede consultar en Patagonia Norte, 2015.

• *Agente comercial (trader)*.⁷ Recientemente, ha cobrado relevancia la figura de este actor regional, que opera comercializando fruta usualmente destinada a exportación. La fruta comercializada por estos agentes proviene tanto de los socios-propietarios de estas estructuras –en tanto productores primarios, empacadores y compradores de fruta de productores independientes– como de productores que empacan su propia producción y que utilizan este canal para acceder a mercados externos. Al unificar e incrementar la oferta, detentan un significativo poder de negociación. Este rol de agente comercial también puede ser desempeñado por la empresa integrada, que en este caso compra producción empacada por agricultores independientes, clasificada y tipificada. Como en el caso de la empresa integrada, aquí se plantea la posibilidad de transferencias de ingresos por apropiación de rentas a favor del agente comercial, provenientes de la comercialización de fruta de los productores que le otorgan el derecho a la venta de la fruta embalada, en un mercado internacional con cotizaciones escasamente transparentes. Los agricultores familiares proveen cerca de la mitad del volumen de fruta de pepita exportada desde la Provincia de Río Negro (Álvaro, 2015).

En este esquema, resulta posible encontrar al segundo y tercer exportador. Por un lado, se encuentra Patagonian Fruit Trade (*trader*). Se trata de una empresa de capital nacional fundada en 1999. Según sus propias estimaciones, el 65% del volumen exportable proviene de la producción de familias de productores asociados y el 75% se empaca, embala y almacena en empacadoras y cámaras frigoríficas propias (Patagonia Fruit Trade, 2015).

Por otro, Productores Argentinos Integrados (PAI) (*asociación de pequeños y medianos empaques/productores*) consiste en un consorcio de exportación de frutas frescas integrado por 12 empacadoras situadas en el Alto Valle de Río Negro y en Neuquén, las que nuclean a algo más de 280 pequeños y medianos productores (comprendidos en 3.200 hectáreas). La estructura productiva del grupo cuenta con tres cooperativas entre sus doce firmas y se organiza a partir de la centralización operativa de la producción y la comercialización, tendiendo a optimizar el empleo de personal así como los recursos técnicos y financieros (PAI, 2015).

La reproducción de empresas con capacidad de estructurar un mercado *oligopsónico* resulta factible debido a una combinación de factores: i) conocimiento y acceso a los mercados externos; ii) participación en la oferta doméstica a través de acuerdos con las grandes cadenas comerciales e hipermercados; iii) financiamiento del sistema a través de capital de giro propio o por acceso a prefinanciamientos o anticipos de exportación; iv) determinación de estándares de calidad, normas sanitarias y trazabilidad, que son requeridos a productores independientes o asociados. Estas nuevas formas de gestión, distribución y

7 Se utiliza el anglicismo *trader* para denominar a los agentes vinculados a la comercialización en el exterior.

comercialización de la producción se reproducen a diversas escalas y poseen alcance transnacional. En ese marco, Álvaro (2015) considera que las modalidades de negociación se volvieron cuasi-extorsivas para los sectores más vulnerabilizados.

En este marco, se han ido consolidando dos grupos de actores con distinta dinámica: por un lado, el conjunto de empresas integradas, agentes comerciales y productores independientes, conformado por un grupo de empresas integradas, *traders* y grupos de productores con estructuras reconvertidas; por otro, el conjunto de quienes van quedando marginados de las relaciones dinámicas, con ineficiencias productivas y escaso poder de comercialización: se incluyen aquí las empresas integradas con débiles cadenas de comercialización, los productores integrados con nula o escasa participación en experiencias asociativas a través de las cuales unificar la oferta y lograr mayor poder de negociación, así como los productores independientes con estructuras tradicionales o insuficientemente reconvertidas para abordar las demandas comerciales de los compradores (véase Landriscini *et al.*, 2007, p. 123).

LA CRISIS Y LAS ESTRATEGIAS

De acuerdo con los autores referentes en la temática –como lo son de Jong (2008) y Bandieri y Blanco (1998)–, pueden identificarse tres períodos diferenciados en el proceso histórico que conformó la crisis que está afectando actualmente a la fruticultura.

En una primera etapa de conformación, la actividad estuvo orientada por una empresa de capitales británicos, vinculada al ferrocarril, que transportaba la fruta al puerto de Buenos Aires, principalmente, y al mayor centro de consumo del país. Esta empresa monopolizaba el transporte y comercialización. Eran característicos de la actividad los pequeños establecimientos productivos, y su expansión demuestra una rentabilidad aceptable para este estrato de productores. Con la nacionalización del ferrocarril en 1948, se atomizó el proceso de comercialización y exportación, que, con el tiempo, fue incorporando la tecnología para el tratamiento poscosecha de la fruta, iniciando un proceso de integración vertical que se consolidó en la siguiente etapa.

La competencia del hemisferio sur, proveniente de Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica, puso en evidencia los conflictos estructurales a partir de 1970. La bibliografía utilizada ubica el comienzo de la crisis a partir de 1970, crisis iniciada frente a los desafíos que marcaron la mayor competencia y las posteriores transformaciones en el sistema agroalimentario mundial. Dos hechos fundamentales caracterizaron esta etapa: por un lado, se registra el surgimiento de la competencia activa de los países productores del hemisferio sur en el mercado europeo; por otro, se consolida el modelo de producción gestionada por empresas líderes. Hasta la irrupción de los competidores del hemisferio sur para la colocación de fruta de contraestación en el mercado eu-

ropeo, los precios internacionales estaban condicionados por la existencia de un único país productor en ese hemisferio, por lo que la fruticultura local había logrado disimular sus vicios estructurales. Sin embargo, el sector concentrado del capital, que incluye el eslabón del frío, empaque y comercialización, intentó mantener el nivel de ganancia que había tenido durante la época de mayor competitividad a escala mundial. Este mecanismo de fijación de altas tasas de ganancia en la porción concentrada del capital implica bajas tasas de ganancia de la porción fragmentada del circuito productivo.

Con este primer desafío planteado, en el período que comienza hacia 1980, las empresas líderes locales consolidaron una estrategia de integración hacia la producción primaria que consistió en la generación de frutas propias. Esta estrategia tenía por objetivo lograr reducir los costos de producción y mejorar la calidad de los productos. Sin embargo, para el diseño de esa estrategia se había partido del falso supuesto de que los pequeños productores independientes eran ineficientes y de que la desmejora en la calidad de la fruta se debía a la no racionalidad de dichos productores. En realidad, fue el mecanismo de obtención de ganancias extraordinarias de las empresas oligopsónicas el que no permitió un manejo eficiente de las explotaciones ya que impedía la mecanización, limitaba las prácticas culturales y obstaculizaba el natural proceso de reemplazo de variedades según las apetencias del mercado. Es decir, en lugar de mejorar sus propios procesos –por ejemplo, a través del montaje de empresas distribuidoras mayorista-minoristas o del diseño de una estrategia empresarial destinada a identificar especies, variedades, calidades y presentación en los mercados de demanda–, las empresas habían invertido en producir fruta propia.

En cuanto a las empacadoras más pequeñas, las plantas de hasta cien mil bultos dependían de firmas más grandes para la colocación de la producción en el mercado externo, para optimizar la carga de las bodegas según calidad y variedad. Esta dependencia implicaba mayores costos, que redujeron la capacidad de innovar y afectaron la tasa de ganancia de los galpones de empaque más pequeños. Frente a la dificultad de persistir en la actividad ante los mayores desafíos que planteó el escenario internacional, las estrategias de los dueños de los pequeños galpones fue desde poner el galpón en alquiler hasta dejarlo inactivo o venderlo.

Hacia principios de 1990, las empresas líderes afianzaron su estrategia productiva primaria. La que venían desplegando tradicionalmente era ampliar al máximo la producción propia en superficies grandes –con la pérdida de productividad que significa para una actividad mano de obra intensiva– y, paralelamente, aplicar la capacidad de regulación de precios pagados al productor independiente para acercarse a su propia tasa de ganancia esperada.

La estrategia que definieron las empresas multinacionales (1993) combinaba la capacidad de regulación de los precios internos con un manejo

más eficiente de los mercados dominados y también con la consolidación de una parte de la producción en sus propias parcelas.

En tanto, las estrategias de subsistencia de los pequeños productores incluyeron la venta de su fuerza de trabajo fuera del predio, la producción diversificada de productos de granja y hortícola para consumo familiar y ocasionalmente para la venta a terceros, la producción frutícola marginal destinada a la industria (Álvaro, 2012).

Las empresas líderes se dedicaron a realizar importantes inversiones y consolidar la estrategia de producir por sí mismos el grueso de la fruta que comercializaban. Pero hubo dificultades en variables que tienen que ver con el empaque y distribución, como son la inversión en la extensión de cadenas de frío (hasta llegar al minorista en Europa y Brasil, por ejemplo), con conocer con mayor precisión las condiciones agroecológicas del Alto Valle (suelos, niveles freáticos, control de granizo, precisiones locales del régimen de heladas) así como la forma de operar de los competidores (al menos los del hemisferio sur), la composición y tipos de capitales, las pautas de consumo del mercado real y potencial y la tecnología de punta (sobre todo en relación con el desarrollo de variedades locales competitivas).

De acuerdo con el análisis presentado por de Jong (2008), los principales problemas que plantea la actividad son tres. Para empezar, el autor explica que el proceso de fijación de precios pagados al productor independiente cuando coloca su fruta en el galpón de empaque es problemático pues es determinado arbitrariamente por la firma. Señala que “esos precios respondieron y responden a la necesidad de obtener una determinada tasa de ganancia por parte de la firma comercializadora”. Por otro lado, los créditos de evolución son escasos. Durante los noventa fueron casi inexistentes. La disponibilidad de créditos incide en la mejor ejecución de las prácticas de manejo –entre ellas las correspondientes a tratamientos fitosanitarios– y en las posibilidades de reconversión, tanto de técnicas productivas que logren un mayor rendimiento como de varietal que aseguren mejor colocación en términos de precios y cantidad en el mercado internacional. En tercer lugar, el autor señala como problemático el sobreequipamiento en mecanización. La mecanización influye en los costos de producción, lo que implica una reducción en los márgenes de ganancia para los productores.

De Jong (2008) enuncia tres tipos de estrategias comerciales para empresas emparadoras. La primera tiene que ver con el perfeccionamiento del rol del capital fragmentado. Hacia los primeros años de 1990, se abrió una nueva opción en materia de contratación, donde el productor aparecía totalmente “regulado” por el emparador, quien fijaba su precio, entregaba insumos, hacía control técnico y recibía la producción. La segunda estrategia involucra la incorporación de tecnología en las empresas del estrato concentrado de capital con el objetivo de optimizar la calidad basada en producción propia. Es decir, hay un incremento de la superficie cultivada y una incorporación de la mejor tec-

nología disponible a escala mundial para la producción, clasificación y empaque. Pero el problema que tienen estas empresas es que alcanzan una menor productividad, lo que les significa tener costos relativamente altos y una tasa de explotación de los productores independientes también menor. La tercera estrategia pretende lograr una diferenciación de la oferta de productos en el mercado interno y en el exterior. Esto se consigue mediante la implementación de un sistema de información eficiente y cadenas de frío más largas que les permiten a la distribuidora llegar directamente al canal minorista. El volumen definitivo de fruta comercializada se completa con la compra de fruta a empresas a las que les proveen insumos y asistencia técnica a cambio de un precio, y con la compra a terceros, que les permite la fijación de precios sobre la base de la maximización de su propia tasa de ganancia.

REFLEXIONES PRELIMINARES

Como corolario de lo hasta aquí expuesto, cabe preguntarse sobre la capacidad efectiva que detentan los sectores comercializadores y exportadores para colocar en agenda sus intereses y naturalizarlos en otros actores sociales. En este esquema, la pretendida crisis sectorial se asocia con los problemas de rentabilidad que derivarían de la caída en el comercio internacional. No obstante, se ha intentando demostrar que las ventajas político-institucionales obtenidas durante la vigencia de la Convertibilidad se han mantenido y hasta acrecentado en un marco político-económico imperante desde 2003. La noción de “productor independiente” resulta falaz, debido a la pérdida de su autonomía comercial frente al oligopsonio conformado por las empresas integradas. Dicho proceso de integración o cuasi-integración vertical, frecuentemente asociado a la agricultura de contrato, comporta una tendencia a la eliminación del mercado como mecanismo de asignación de los recursos y a su sustitución por la planificación privada a partir de las decisiones de las grandes empresas que controlan y coordinan los procesos de producción del complejo. Paradójicamente, esa planificación privada torna ineficiente la reproducción del complejo agroalimentario en su conjunto. Entonces, resulta necesario volver a Gramsci (1999) para expresar que las crisis son procesos complejos con orígenes en los modos de producción, aunque el sistema de reglas aquí adquiere la significación que le brinda la modernización e integración productiva, la cual se evidencia como social y económicamente insostenible en el mediano y largo plazo.

Sin embargo, la responsabilidad de la ineficiencia se endilga comúnmente a los productores primarios. De este modo, suelen naturalizarse expresiones como las reproducidas en 2011 en el *Diario Río Negro*:

La mayor parte de los especialistas del sector coincide en señalar que a esta situación se llegó luego de muchos años de continuos errores y fracasos en la actividad. Los argumentos, infinitos: falta de políticas sostenibles en el largo plazo, tipo de cambio poco competitivo, eleva-

dos costos de producción, baja calidad de la oferta, variedades que no requiere el mercado y poca productividad, entre otros [...] Un documento elaborado por el IERAL de la Fundación Mediterránea –“Las cadenas de valor de manzanas, peras y limones en Argentina”– [propone] modificar la baja densidad, la alta edad de las plantaciones y una obsoleta tecnología de producción. Todo ello genera una productividad deficiente y una excesiva cantidad de fruta de baja calidad y de variedades menos demandadas hoy por los mercados externos. Eso implica ingresos muy inferiores para los productores y una importante merma en el empleo que generaría el empaque de esta fruta. El trabajo plantea como objetivo que hacia la próxima década no queden establecimientos con plantaciones superiores a los 20 años, caracterizadas por la comunidad técnica como de obsolescencia productiva (*Diario Río Negro*, 12/09/2011).

Al partir de este diagnóstico, una salida “viable” implica una inversión de 25 mil dólares por hectárea en un plazo de cinco años. Desde esta óptica generalizada, el problema radica en la inversión dirigida a la reconversión y no en la distribución de la renta agraria. Sin embargo, se coincide con de Jong (2011) en señalar que los problemas estructurales del complejo productivo se manifiestan fundamentalmente en la ineficiencia de las empresas líderes nacionales y transnacionales debido a que: i) la producción de fruta en explotaciones de grandes superficies bajo su control directo implica mayores costos por la inviabilidad de volver extensiva una producción eminentemente intensiva; ii) desestiman su eficiencia en cuanto a la expansión y mantenimiento de los mercados actuales y potenciales.

Aspectos como los aquí tratados implican el desafío de analizar los aparentes y efectivos escenarios regionales en la posconvertibilidad y permiten interpelar las explicaciones simplistas en torno a la emergencia de conflictos en el devenir de los complejos agroindustriales así como abordar el entramado de las políticas públicas intervinientes en el territorio, con sus implicaciones para los distintos actores sociales.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVARO, B. (2012), “Impactos de la modernización en los chacareros frutícolas del Alto Valle Rionegrino”, en *Revista Mundo Agrario*, vol. 12, núm. 24, La Plata, Universidad Nacional de La Plata.

----- (2015), “¿Crisis de la fruticultura o crisis de un modelo excluyente de hacer fruticultura?”, Neuquén, Cooperativa de Trabajo para la Comunicación 8300, 16 de febrero. Disponible en <<http://www.8300.com.ar/2015/02/16/crisis-de-la-fruticultura-o-crisis-de-un-modelo-excluyente-de-hacer-fruticultura/>>.

ÁLVARO, B. y V. TRPIN (2013), “Condiciones productivas y exigencias de calidad en la fruticultura de la Patagonia argentina”, en *Región y Sociedad*, vol. 25, núm. 58, Hermosillo, El Colegio de Sonora.

BANDIERI, S. y G. BLANCO (1998), “Propietarios y ganaderos chilenos en Neuquén: una particular estrategia de inversión (fines del siglo XIX y comienzos del XX)”, en *Estudios Trasandinos*, vol. 2, Santiago de Chile, Asociación Chileno Argentina de Estudios Históricos e Integración Cultural.

BASUALDO, E. (2010), *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina. Segunda edición.

DE JONG, G. M. (2008), “Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle de la Cuenca del Río Negro”, tesis doctoral, La Plata, Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Disponible en <<http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.272/te.272.pdf>>.

----- (2011), “La fruticultura del Alto Valle: ¿crisis terminal?”, en *Diario La Mañana de Neuquén*, 29 de mayo. Disponible en <<http://www.lm-neuquen.com.ar/suplementos/2011/5/29/9926.php>>.

GARCÍA, A. (2011), “Agricultura familiar, políticas públicas, agroindustria: el contrato de producción tabacalera en Argentina y Brasil a principios del siglo XXI”, tesis de doctorado, Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

----- (2013), “Políticas públicas e integración productiva en la post-convertibilidad ¿Instrumentos para institucionalizar la subordinación?”, en *VIII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, CIEA-FCE-UBA.

GARCÍA, A. y A. ROFMAN (2013), *Dinámicas productivas en áreas rurales de Argentina: cambios y desafíos para la regulación pública*, Salta, Editorial de la Universidad Nacional de Salta.

GRAMSCI, A. (1999), *Cuadernos de la cárcel*, México D.F., Ediciones Era.

GRADOLÍ, A. (2013), “No hay hechos, hay interpretaciones”. Disponible en <<http://neurofilosofia.com/no-hay-hechos-hay-interpretaciones>>, 19 de marzo.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC) (2014), *Complejos exportadores*, Buenos Aires, INDEC.

LANDRISCINI, G., O. PREISS, F. LÓPEZ RAGGI, V. RAMA e I. RIVERO (2007), “La trama frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual”, en M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones e I. Rivera (editores), *Innovación y empleo en tramas productivas de la Argentina*, Buenos Aires, Prometeo.

MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (MTESS) (2015), “Comisión Nacional de Trabajo Agrario”, Buenos Aires, MTESS. Disponible en <<http://www.trabajo.gob.ar/agrario/>>.

PALTI, E. (2010), *Verdades y saberes del marxismo. Reacciones de una tradición política ante su “crisis”*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

PROVINCIA DE RÍO NEGRO (2013), *Propuestas para una Fruticultura Sustentable*, Viedma (Río Negro), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Provincia de Río Negro, Secretaría de Fruticultura.

RAPOPORT, M. y N. BRENTA (2010) “La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad?”, en Revista *Problemas del Desarrollo*, 163 (41), oct-dic., México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.

STEIMBREGER, N. (2011), “Movilidad del capital, concentración productiva y control territorial en una cadena de valor agrícola en el norte de la Patagonia”, en *Revista Pampa*, 7, Santa Fe, UNL, Grupo Montevideo.

Fuentes periodísticas

ADN (2015), “Argentina pide a Brasil que levante la suspensión de importación de peras y manzanas”, Viedma, Agencia Digital de Noticias. Disponible en <<http://adnrionegro.com.ar/2015/04/argentina-pide-a-brasil-que-levante-la-suspension-de-importacion-de-peras-y-manzanas/>>, 12 de abril.

Diario Clarín (2015), “Crisis en el valle más fértil del país, con chacras abandonadas”. Disponible en <http://www.ieco.clarin.com/economia/chacra-abandono-peras_o_1283272096.html>, 12 de enero.

Diario El Cronista (2015). “Advierten que la devaluación genera una ‘crisis profunda’ en economías regionales”. Disponible en <<http://www.cronista.com/negocios/Advierten-que-la-devaluacion-genera-una-crisis-profunda-en-economias-regionales-20150217-0017.html>>, 17 de enero.

Diario El País (2015), “La decisión del Gobierno argentino de no devaluar ahoga al campo”, Madrid. Disponible en <http://internacional.elpais.com/internacional/2015/08/26/actualidad/1440600775_156799.html>, 20 de septiembre.

Diario La Nación (2015), “La crisis rusa pega duro en las economías regionales”. Disponible en <<http://www.lanacion.com.ar/1759592-la-crisis-rusa-pega-duro-en-las-economias-regionales>>, 13 de enero.

Diario Río Negro (2011), “Alternativas para sortear la crisis frutícola regional”. Disponible en <<http://www.rionegro.com.ar/diario/alternativas-para-sortear-la-crisis-fruticola-regional-702473-10942-notas.aspx>>, 12 de septiembre.

----- (2015), “Por la crisis de la fruticultura hay 4.000 ha en venta en la región”. Disponible en <http://www.rionegro.com.ar/diario/por-la-crisis-de-la-fruticultura-hay-4-000-ha-en-venta-en-la-region-7806514-9701-nota_multifoto.aspx>, 13 de julio.

Revista Super Campo (2015), “Crisis en las economías regionales”. Disponible en <<http://supercampo.perfil.com/2015/02/la-crisis-en-las-economias-regionales>>, 24 de febrero.

Documentos públicos no estatales

Expofrut (2015), *Historia*. Disponible en: <<http://www.expofrut.com.ar/si-historia.html>>.

Patagonian Fruits Trade (2015), *La empresa*. Disponible en <<http://www.patagonianfruits.com/produccion.html>>, 2 de septiembre.

Patagonia Norte (2015), *Datos de embarques*. Disponible en <<http://www.patagonia-norte.com.ar/index.php/estadisticas>>, 17 de abril.

Productores Frutícolas Integrados (2015), *Grupo PAI S.A.* Disponible en <<http://www.pai-argentina.com/esp/home.htm>>, 2 de septiembre.

RESUMEN

Este artículo pretende mostrar que la crisis de la fruticultura es una crisis estructural que ha afectado a los distintos actores, según su tamaño y participación en el mercado, desde comienzos de la década 1970, cuando se intensificó la competencia de los exportadores del hemisferio sur por los mercados europeos. Los primeros afectados fueron los pequeños productores frutícolas del Alto Valle que no lograron adecuarse a los crecientes requerimientos de calidad y a las cambiantes demandas de variedad exigidas por el mercado internacional. Con el paso de los años, dada la persistencia de la estrategia mercantil de maximización de la tasa de ganancia del oligopsonio de las emparadoras a costa de la descapitalización de los productores independientes, la fruticultura del Alto Valle sufrió un proceso de deterioro de la estructura productiva respecto de las condiciones que impuso el mercado internacional. Este factor, sumado a otros que en este trabajo se procura entender, llevó al actual estado de crisis generalizado que afecta a todos los actores involucrados. Se propone aquí una reconstrucción del proceso histórico por el cual se cimentaron las restricciones estructurales, a la vez que se analiza cuáles son las estrategias de los actores involucrados. Para ello, esta investigación se sustenta en trabajos previos y en una revisión/sistematización de fuentes secundarias (bibliografía académica, informes públicos y artículos periodísticos).

ABSTRACT

This article intends to show that the crisis the fruit production industry is going through is a structural crisis that has affected the various actors involved in the activity, according to their size and market participation, since the early 70s, when competition for European markets from other southern hemisphere countries started becoming more challenging for Argentina. The first to be affected were small fruit producers in the Alto Valle who failed to adapt to the shifts in fruit demanded by international markets, which now implied stricter quality requirements and different varieties. Over the years, given the oligopsony's persistence in the strategy of maximizing its profit rate at the expense of independent producers' decapitalization, fruit growing in the Alto Valle underwent a deterioration process in its productive structure regarding the conditions imposed by international markets. This factor, added to others the article tries to analyze, led to the current state of widespread crises involving all actors. The process whereby historical structural constraints were built is reconstructed while the strategies undertaken by the actors involved are analyzed. This research is based on previous studies and a review/systematization of secondary sources (academic bibliography, public reports and newspaper articles).

PALABRAS CLAVE

FRUTICULTURA
CRISIS
ALTO VALLE
PROCESO HISTÓRICO
OLIGOPSONIO

KEY WORDS

FRUIT PRODUCTION INDUSTRY
CRISIS
ALTO VALLE
HISTORICAL PROCESS
OLIGOPSONY