



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 1850-6747

Espacios globales, tensiones locales en la fruticultura de la Patagonia Norte¹

**Global spaces, local tensions in Fruit production
in North Patagonia**

Soledad González Alvarisqueta

Universidad Católica de La Plata

Centro de Estudios Urbanos y Regionales / CONICET

solezalez@gmail.com

Enviado: 04/10/2016 - Aceptado: 04/11/2016

¹ Esta investigación forma parte de los avances de la tesis de maestría, actualmente en proceso de escritura.

“

Soledad González Alvarisqueta :“Espacios globales, tensiones locales en la fruticultura de la Patagonia Norte” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 15, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2016, pp. 82-97

Resumen

El presente artículo analiza los efectos de la globalización sobre la estructura social involucrada en el circuito productivo frutícola en el Valle de Río Negro y Neuquén en Argentina. Nos proponemos señalar las principales transformaciones ocurridas en cuanto a las relaciones sociales entre los sujetos involucrados en el circuito, explorando las nuevas modalidades de la cuestión agraria a partir del último cuarto de siglo XX.

El trabajo se organiza en cuatro secciones: la primera consiste en la presentación del problema de investigación, la segunda presenta un relevamiento bibliográfico acerca de los principales efectos de la globalización sobre la cuestión agraria en América Latina; la tercera sección explora el desenvolvimiento de los destinos de exportación de la fruticultura, las características y estrategias de las empacadoras y los productores a la luz del relevamiento anterior. Por último, presentamos las conclusiones preliminares, resultado de la investigación.

Esta investigación se sustenta en trabajos previos y en una revisión de fuentes primarias y secundarias (bibliografía académica, informes públicos y artículos periodísticos).

Palabras Clave: Fruticultura, Globalización, Sujetos sociales agrarios

Abstract

The article explores the transformations that took place in the agrarian social structure of the pears and apples productive circuit in North Patagonia as a result of the globalization process. We intend to identify the key transformations in terms of the social relations involved in the circuit, exploring the new agrarian question.

The article is organized in four sections: the first consists in the presentation of the problem of investigation, the second presents the results from a bibliographical search on the effects of globalization on the agrarian question in Latin America, the third section explores the evolution of the most important export markets, the characteristics and strategies of producers and intermediaries in the light of the previous information. In the last section, we present preliminary conclusions, the result of the investigation.

This research is based on previous studies and a review / systematization of secondary sources (academic bibliography, public reports and newspaper articles).

Keywords: Fruit production, globalization, agrarian social subjects

1. Introducción

El proceso de globalización es “complejo y multifacético” (Teubal, 2001:49). Refiere a las relaciones económicas y políticas que posibilitan el desenvolvimiento actual del capitalismo, impulsando transformaciones en la estructura socioeconómica agraria de América Latina, proceso de constitución de lo que se ha denominado la “nueva ruralidad”.

En ese marco, se verifica una disminución de la participación relativa de los precios del agro sobre otros sectores. De acuerdo a Teubal y Rodríguez, “se atribuye a la evolución y/o variabilidad de los precios internacionales, al supermercadismo y la creciente integración vertical, que contribuyeron a debilitar la capacidad de negociación de los productores primarios en general, lo que redundó en una reducción en sus precios” (Teubal, 2002: 118).

Las crecientes inequidades en la distribución del excedente del circuito frutícola de peras y manzanas han sido exploradas en cuanto al acceso diferencial a las tierras (Steimbregger et al, 2003), el acceso a la tecnología de los distintos productores (Álvaro, 2012), el mercado de trabajo rural (Calvacanti y Bendini, 2001). Si bien todas estas dimensiones reflejan distintos efectos de la globalización sobre el circuito agroindustrial que nos concierne, nos concentraremos en particular en cómo se han transformado las relaciones socioeconómicas entre productores y empacadoras, desde la hipótesis de que los procesos de globalización se efectivizan en el interior de los países y transformando las relaciones sociales (Sassen, 2007: 16). En línea con lo que afirman los autores citados, abordamos el análisis desde la hipótesis de que la globalización tiene efectos diferenciales sobre los distintos actores sociales involucrados. Realizaremos el desarrollo del análisis a partir de relevamiento bibliográfico de literatura académica, el relevamiento de noticias vinculadas en los diarios de mayor circulación a nivel nacional y regional y entrevistas en profundidad a los actores sociales involucrados¹.

2. La globalización y la constitución de una nueva ruralidad

La globalización refiere al proceso económico, social y político que tiende a la expansión de la lógica del mercado a distintas esferas de la vida económica, social y cultural (Bromley, 1996, citado en Teubal y Rodríguez, 2002:11). Respecto del agro y los sujetos sociales involucrados, esta mercantilización de la vida tiene que ver con posicionar la cultura, la educación y la salud como actos de compra de bienes y servicios, retrocediendo la esfera de lo público sobre lo privado, conllevando mayores gastos para los sujetos que buscan reproducir o mejorar su calidad de vida. El Estado nacional pierde territorio frente al Estado transnacional (McMichael, 1991:632).

En cuanto al accionar del Estado respecto del agro en particular, se visualiza un retroceso de la participación en ciertas esferas de acción relativo a gastos fiscales para subsidios, otorgamiento de préstamos y regulaciones de precios sobre todo relegando apoyo a la producción de alimentos básicos y fortaleciendo el apoyo a productos de exportación (Teubal, 2001: 51). Giarraca y Teubal señalan los años 70 como el período histórico donde cambia la modalidad de política:

¹ Los informantes son productores frutícolas en actividad. Se reclutaron a los informantes mediante el muestreo por bola de nieve. Las entrevistas se realizaron del 15 al 19 de febrero de 2016 en Cipolletti, Cinco Saltos y Villa Regina. Son productores independientes de inserción modernizadora, con chacras de entre 5 y 25 hectáreas de la explotación.

“el fin de subsidios, precios sostén o de garantía, y de los créditos presuntamente “subsidiados” para el sector. Estas medidas son acompañadas por abruptas medidas de liberalización arancelaria y aperturas al exterior que en muchos casos impiden a las agriculturas nacionales competir con productos y empresas internacionales fuertemente subsidiados en sus países de origen”. (Giarraca, 2008; 152) Estas medidas abren el campo a procesos de globalización, posibilitando la liberalización del entorno en el que realizan sus actividades las grandes empresas transnacionales (Teubal y Rodríguez, 2002:12).

Otro efecto de la globalización es la creación de un mercado mundial donde participan más naciones, con creciente interdependencia entre los espacios que domina el capital. Las empresas transnacionales, líderes del proceso, crean con su expansión economías más abiertas y concentradas, reduciendo la participación y capacidad del Estado para controlar el proceso económico. Utilizan los espacios más diversos para maximizar su tasa de ganancia, posibilitadas a partir del desarrollo tecnológico. Este proceso de crecimiento de las empresas transnacionales cambia la propia concepción del mundo, que empieza a considerarse “como el mercado para sus productos, la fuente de sus materias primas, de sus productos semielaborados o finales así como el espacio para sus inversiones de capital, o fuentes y mercados para sus inversiones financieras” (Teubal 2001:12, citando a Teubal, 1999)

Tal como señalan Thrupp *et. al* (1995), los principales beneficiarios de estas nuevas exportaciones son grandes inversores, compañías extranjeras y distribuidoras. Las grandes empresas han acumulado tierra utilizada en la producción exportable, mientras que los productores más pobres han sido desplazados del mercado u obligados a asentarse en tierras marginales, o bien han perdido su autonomía, debiendo articularse a grandes complejos agroindustriales para poder sobrevivir.

En la caracterización que realizan Teubal y Rodríguez (Teubal y Rodríguez, 2002:49), los efectos de la globalización que se destacan son la i) exclusión social, ii) la difusión creciente del trabajo asalariado; iii) la precarización del empleo rural; iv) la multiocupación; v) la expulsión de medianos y pequeños productores del sector; vi) las continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras; vii) la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados; viii) la articulación de los productores agrarios a complejos agroindustriales en los que predominan las decisiones de grandes empresas vinculados a grandes empresas transnacionales o transnacionalizadas, los núcleos de poder.

El control oligopólico se da a nivel de la transformación agroindustrial y en la instancia de venta al cliente, aunque con el tiempo crece la concentración también en la instancia de producción primaria (Teubal y Rodríguez: 49). La posición de liderazgo o la participación en el porcentaje de procesamiento de todos los productos agropecuarios de la región, les otorga a las empresas “una influencia desproporcionada sobre la calidad, cantidad, tipo, localización y precios de la producción, y sobre el conjunto del sistema alimentario.

Estos son los elementos que nos permiten visualizar los procesos de globalización en los cuales están involucrados una serie de importantes actores sociales, en particular grandes empresas transnacionales agroindustriales como impulsores de las transformaciones. La concentración económica que han impulsado en décadas recientes ha sido acompañada por la correspondiente concentración del poder.

3. El circuito frutícola

3.1 Los destinos de comercialización

En el Valle de Río Negro y Neuquén se contabilizan alrededor de 44.200 hectáreas netas de producción, constituyendo la principal zona productora de frutas de pepita en Argentina. También hay producción en Mendoza (en el Valle de Uco), en San Juan y La Pampa. La principal provincia productora de frutos de pepita es Río Negro, donde se producen 38.000 hectáreas, que junto a las 6.200 hectáreas producidas en Neuquén conforman la región Patagonia Norte. Del total de hectáreas plantadas en la Patagonia Norte, un 51% está implantada con perales y un 48% con manzanos (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), 2015).

La producción frutícola del Valle se encuentra en niveles relativamente estables, una estabilidad que se respeta aún con las intensas transformaciones al interior del sector. En los últimos años la producción en Argentina de frutas de pepita estuvo en niveles cercanos a las 1.800.000 toneladas, compuesta por un millón de toneladas de manzana, y 0,8 millones de toneladas de peras (Ministerio de Ciencia y Tecnología Argentina, 2015: 14).

La producción frutícola de peras y manzanas tiene un perfil netamente exportador y ventajas comparativas para la producción. Por motivo de algunos cambios en la estructura y coyuntura del comercio internacional, de los cuales los principales son el ingreso de otros países del Sur como oferentes de fruta de pepita en contraestación a los mercados del Norte, el cambio de variedades demandados por estos consumidores, y la falta de inversión de los chacareros en tareas culturales, afectaron la competitividad internacional de la producción argentina. Para ilustrar este menor crecimiento relativo de la producción argentina respecto de los principales países competidores del hemisferio sur, comparamos el total de frutas de pepita producidos entre 1960 y 1963- período previo al inicio de la globalización- con el total producido entre 2010 y 2013. Como vemos en el Cuadro 1 a continuación, la producción argentina ha sido una de las que menos crecieron durante las últimas cuatro décadas, aunque en términos absolutos continúa siendo líder de producción en la región:

País de Producción	Manzanas	Peras
	Variación porcentual 2010-2013 vs 1960-1963	Variación porcentual 2010-2013 vs 1960-1963
Argentina	152%	719%
Brasil	5842%	-55%
Chile	1519%	947%
Nueva Zelanda	429%	79%
Sudáfrica	651%	505%

Cuadro 1: Variación de producción de peras y manzanas en los principales productores del Hemisferio Sur 2010-2013 vs 1960-1963 **Fuente:** Elaboración propia en base a USDA disponible en https://www.nass.usda.gov/Data_and_Statistics/

Ver Cuadro 1

El cuadro anterior muestra que la producción nacional ha sido la de menor crecimiento en el Hemisferio Sur, sobre todo en lo que refiere a la producción de manzanas, más afectadas por los cambios de varietal de preferencia de los consumidores. La producción de peras conserva mayor competitividad.

En cuanto al nivel de exportaciones, determinantes de la producción del Valle, la información del SENASA, que registra la cantidad de exportaciones certificadas anualmente, muestran un decrecimiento persistente en los últimos años.

En Toneladas	2013	2014	2015	2016
Pera	442,665	410,457	331,509	258,336
Manzanas	164,147	145,034	104,718	69,928

Ver Cuadro 2

Cuadro 2: Exportaciones certificadas de peras y manzanas de Argentina 2013-2016 **Fuente:** Elaboración propia en base a Senasa- Centro Regional Patagonia Norte disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/cadena-vegetal/frutales/informacion/informes-y-estadisticas>

Los principales compradores de la fruta argentina en los últimos años han sido Brasil y Rusia, países que han sufrido desestabilizaciones en cuanto al nivel de demanda del mercado interno y fluctuaciones en el tipo de cambio, que han perjudicado las cantidades y precios de colocación de las variedades argentinas. Rusia y Brasil importaron más de un 50% del total de las frutas de pepita exportadas por Argentina en 2015.²

Ver Cuadro 3

Una de las principales desventajas en cuanto a la capacidad exportadora del Valle se vincula con las variedades que demanda el mercado internacional, distinto del mix de variedades que se producen en el país. Se estima que el 65% de la producción nacional de la manzana corresponde a la variedad Red Delicious y sus clones; el 15% a Gala y sus clones y otro tanto a la Granny Smith, un 5% se reparte entre Pink Lady, Rome Beauty, Golden Delicious, Fuji y Braeburn (Informe Fruti. hortícola, 2016: 8).

En cuanto al consumo de manzanas en el mercado interno, se encuentra estancado en torno a los 7,3 kilos per cápita por año, un consumo inferior al de otros países del hemisferio sur productores de pomáceas: este sería de 11,5 kilos per cápita por año en Chile y de 13 kilos en Nueva Zelanda (Informe Frutihortícola, 2016: 9).

3.2 Trama de sujetos sociales agrarios

3.2.1 Empresas empacadoras y comercializadoras

Las empacadoras-frigoríficos-comercializadoras son las agentes portadoras del proceso de globalización en el Valle, transformando las prácticas nacionales para acercarlas a los paradigmas productivos vigentes a nivel mundial. Las empacadoras realizan la transformación industrial de la manzana. En la etapa del empaque, se encargan la descarga de fruta, pesado, limpieza, escurrido y secado, clasificación de frutos por atributos de calidad y por tamaño, llenado de contenedores de acuerdo a la clasificación, acondicionamiento de envases, paletizado de envases y estiba de envases para carga en camiones o almacenamiento en frigoríficos. Las empacadoras son las propietarias del capital fijo necesario para tal fin, y son quienes han conquistado espacios del circuito productivo. En el Valle, las empacadoras en actividad son 260. Si dividimos la cantidad de productores en el Valle por las empacadoras, obtenemos que la relación entre productores y empacadoras en el Valle es de 9 a 1.

Exportación en Toneladas	Exportación Manzana	Exportación Pera	Exportación Peras y Manzanas	Participación del destino en el total de Exportaciones argentinas
Pais destino				
Brasil	23,660	112,992	136,652	34%
Federación Rusa	15,512	65,761	81,273	20%
Estados Unidos	13,004	40,349	53,353	13%
Italia	497	21,736	22,233	6%
Paraguay	11,350	2,247	13,597	4%
Holanda	3,270	9,366	12,636	3%
Bolivia	8,563	1,986	10,549	3%
Argelia	5,091	4,368	9,459	2%
Canadá	1,323	7,155	8,478	2%
Perú	80	7,549	7,629	2%
Total	97,848	301,526	402,324	100%

Cuadro 3 : Principales diez destinos de exportación de frutas de pepita, composición y participación del destino en el total de exportaciones en 2015. **Fuente:** Elaboración propia en base a Anuario Estadístico SENASA Centro Regional Patagonia Norte 2015 disponible en: <http://www.senasa.gov.ar>

² La diferencia entre la cantidad de exportaciones informadas por SENASA en los distintos informes es de un 9% para la pera y un 6,6% para el caso de la manzana.

Las principales emparadoras trabajan como empresas integradas, que a partir de la misma unidad empresaria desarrollan 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, así como 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 (Lan-driscini, et. al. 2007: 121).

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 conllevó 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: 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.

Cuadro 4 - Concentración de las exportaciones por Puertos San Antonio Este y Bahía Blanca 2014-2016

	C1	C4	C8	N	100/N	Principales cuatro empresas
2014	23.50%	69.70%	88.10%	28	3.60%	Expofrut Argentina S.A., PatagonianFruit Trade S.A., PAI S.A, Moño Azul S.A.
2015	23.00%	70.70%	86.10%	27	3.70%	PatagonianFruit Trade S.A., Expofrut Argentina S.A., PAI S.A, Moño Azul S.A.
2016	23.70%	56.30%	76.10%	47	2.10%	PatagonianFruit Trade S.A., PAI S.A, Moño Azul S.A., Ecofrut S.A.

Fuente: Elaboración propia en base a recopilación de datos disponible en <http://www.patagonia-norte.com.ar/>

El cuadro 4 muestra el nivel de concentración de las ventas de la industria agroexportadora líder (ver C1 en el cuadro 4) que fluctúa en un nivel cercano al veintitrés por ciento de las ventas totales por los puertos San Antonio Este y Bahía Blanca. En segundo lugar, el cuadro indica la concentración de las exportaciones si sumamos las primeras cuatro empresas que más exportan por estos puertos (ver C4 en el cuadro 4), y luego el nivel de concentración de las ventas al exterior si tomamos en consideración las ocho empresas con mayor actividad exportadora (ver C8 en el cuadro 8). En ese sentido, con los datos de 2016 actualizados a agosto, si bien la actividad de la líder creció levemente respecto al resto del Valle, el nivel de concentración de las primeras 4 y las primeras 8 empresas del Valle se redujo considerablemente, lo que parece indicar un proceso de desconcentración de las exportaciones, desafiando la tendencia de los últimos años.

La principal exportadora es Patagonian Fruits Trade S.A.³ fue fundada en 1999 por un grupo de productores y empacadores de frutas frescas. Tiene sede en General Roca, provincia de Río Negro. Mantiene un 100% de capital nacional y es la segunda empresa exportadora de manzanas, peras y uvas de la Argentina, además de ser la mayor productora de frutas orgánicas de la región. Produce peras, manzanas, frutas de carozo y uvas en las Provincias de San Juan, Río Negro y Neuquén. Compra el 65% del volumen que exporta a productores asociados, el 75% del volumen que exporta se empaqueta, embala y almacena en empacadoras y cámaras frigoríficas de la firma. Las marcas que comercializa son Pat Fruits, Pat Fruits Premium, Pat Bio, Fresh Taste Premium, Fresh Taste, Up, ForExport y Sól. Los niveles aproximados de exportación anual son: veinticinco mil toneladas de manzana, siete mil quinientas toneladas de uva, cuarenta y cinco mil toneladas de peras y frutas de carozo. Operan por el puerto San Antonio Este y comercializa fruta en camiones a mercado interno y Brasil.

La segunda empacadora más importante del Valle es PAI S.A. Esta empresa es un consorcio de exportación de frutas frescas integrado por 12 firmas empacadoras nacionales - tres de ellas son cooperativas- del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Centralizan los aspectos operativos desde la producción a la comercialización para lograr mayor eficiencia en la coordinación de las empacadoras y productores. Producen peras y manzanas en el Valle de Río Negro y Neuquén. Destinan la producción a mercado interno y a mercado externo. Se abastecen de fruta a través de más de doscientos ochenta pequeños y medianos productores, aunque PAI también está integrada verticalmente, concentrado tres mil doscientas hectáreas en producción. Además de la estructura de empaque, cuenta con capacidad de frío para cuatro millones de cajas.

La empresa Univeg fue la portadora del proceso de globalización en el Valle, aportando los elementos dinamizadores de la producción, con el fin de optimizar el uso de los recursos y maximizar la tasa de ganancia. Univeg tiene operaciones en al menos 27 países de Europa y América Latina y en India y Estados Unidos. Realiza todas las etapas productivas del circuito agroindustrial de las frutas, desde la producción, empaque, trazabilidad, control de calidad, servicio de exportación, embarque y traslado a destinos de corta y larga distancia, servicio de importación y el carga a los galpones del consumidor.

La empresa Expofrut fue fundada en 1971 en el Alto Valle de Río Negro. Norma Steimbregger (2011) analiza con detalle el proceso de transformación que se inició en la producción de fruta fresca con las sucesivas transformaciones que lideró este grupo. En un principio fue sólo exportadora, con actividades de compra y venta de fruta fresca. En 1981, realizó una alianza con el grupo alemán REWE que le permitió incorporar capitales, adquirir empaques, frigoríficos y chacras. Ya en los 70, la empresa comenzó a producir y empaquetar su propia fruta, aumentando las cantidades exportadas y destinadas al mercado interno. En 1988, Expofrut hizo una alianza con el grupo italiano Bocchi, líder mundial en comercialización de frutas y verduras, profundizando la estrategia de adquirir tierras propias con el fin de trabajar a mayores escalas. También buscó la diversificación de variedades y la mejora en las calidades, de acuerdo con las demandas del mercado europeo. Además, la empresa buscó posicionarse en el mercado interno. En

3 La información de esta sección referida a las empresas líderes surge de la información publicada en sus sitios en Internet: <http://www.expofrut.com.ar/s1-historia.html> 02/09/2016, :<http://www.patagonianfruits.com/produccion.html>, <http://www.pai-argentina.com/esp/home.htm>

1993 el Grupo Bocchi adquirió la mayoría de las acciones de la compañía, y enfatizó en el perfil exportador de la empresa, accediendo a una posición privilegiada en los mercados europeos. El Grupo innovó en materia de logística, acortando la cadena de intermediarios y colocando sus productos directamente en las góndolas de los principales supermercados de la Unión Europea. En este momento la empresa llega a concentrar un 40% del total de exportaciones del Valle. La posición de liderazgo se verifica en el acceso diferencial a tierras y en el acceso a los mercados. Además, en este período la compañía logra una importante participación accionaria en la Terminal de servicios portuarios Patagonia Norte S.A., que posee la concesión para la administración y explotación del puerto de San Antonio Este y Bahía Blanca, en el único caso de las empresas que operan en el valle que está integrada hacia el sector de logística. En 2006 el grupo Bocchi se fusionó con el Grupo Univeg. El 1 de abril de 2008, Univeg adquirió el 100% de las acciones de las compañías Bocchi en la división "Frutas y Verduras".

En 2010 el Grupo Univeg inició en el país una reorganización societaria, creando una nueva compañía denominada Univeg Expofrut SA. Produce una diversidad de productos: pomelo, naranja, arándanos, limón, uva de mesa, ajo, cebolla, manzana, pera, durazno, nectarín y cereza en territorios de las provincias de Tucumán, Salta, La Rioja, San Juan, Mendoza, Río Negro, Neuquén y Chubut. Destina su producción al mercado interno y externo. Tiene una planta de distribución en Garín. Exporta el mayor volumen a través del puerto San Antonio del Este, exporta cítricos y uva a través del Puerto Campana, cítricos desde San Pedro y utiliza el puerto de Buenos Aires para despachar contenedores consolidados en origen. Utiliza aviones para el transporte de damascos, uvas, cerezas y arándanos y el transporte terrestre para abastecer al MERCOSUR con frutas de carozo, manzanas, peras, uvas entre otros productos. Sus principales mercados de exportación son la Unión Europea, Escandinavia, Estados Unidos, Rusia, Canadá, Países Árabes, Venezuela, MERCOSUR, México y otros países de Centro América. En Argentina cuenta con alrededor de 20.000 has, de las cuales cerca de 4.000 has. están actualmente en producción, y más de 20 establecimientos, utilizados principalmente para empaque y enfriado de frutas frescas, distribuidos principalmente en las provincias de Río Negro, Cuyo y NOA, totalizando más de 220.000 metros cuadrados cubiertos. La Compañía cuenta con un programa de producción, procesamiento y distribución que le permite cargar un buque en 48 horas con productos provenientes de más de 10 zonas productivas diferentes, que complementa con su propio programa de barcos con más de 50 salidas regulares al año coordinadas para ajustarse a los contratos de entrega a supermercados en el exterior. Cuenta con un frigorífico con capacidad de almacenamiento de tres mil quinientos pallets en el puerto de San Antonio Este, lo que le permite optimizar el uso de del transporte terrestre disponible.

La empresa Ecofrut SA fue creada en el año 1994, con el propósito inicial de construir un frigorífico en el Puerto San Antonio Este a partir de la iniciativa de las firmas La Esperanza SRL, Los Alamos de Rosauer SA, Cooperativa FADAC Ltda. y Santarelli SA. La planta frigorífica tiene capacidad de conservar en frío ochenta mil cajas de frutas. Presta servicios a los socios y a terceros, tiene una rotación promedio por temporada del orden de los 7.000 pallets. En 1995 las empresas conformaron un solo grupo exportador, iniciando la compra de insumos en conjunto, unificaron ciertas pautas de calidad y colaboran para la contratación de fletes marítimos y comercialización al exterior. Producen peras y manzanas en Río Negro y Neuquén, para mercado interno y externo. Las marcas que comercializan son Amapola y Cotorrita, Lar y Pampa, Best, Only, Santarelli y Esqui. Exportan a Rusia, USA y a destinos varios en el mercado Europeo.

La diversidad de destinos que presentan las exportadoras nos indica diferencias en la calidad de fruta de cada empresa y la capacidad logística de enviar la fruta *"just in time"*.

Las estrategias que tienen en común estas empresas es haber incurrido en la producción primaria, en principio aumentando el saldo comercializable, pero al mismo tiempo cubriendo una importante porción de su demanda, lo que sitúa a los productores en una situación marginal a la hora de comercializar, absorbiendo con su producción las posibles fluctuaciones de sobreproducción en el Valle.

3.2.2. Productores

Los productores pueden estar integrados o ser independientes. En el caso de los productores integrados, nos referimos a agentes económicos, que individualmente o de manera asociada, reproducen el ciclo anual de producción, empaque y venta de su propia producción a un mercado de distribución. Estos productores tienen que lograr eficiencia en su producción primaria, a la vez que tienen que construir canales de comercialización sustentables y rentables. Implica un desafío complejo si se encarara de manera individual, ya que los productores, en su generalidad, no poseen saberes relativos a la comercialización de la fruta, lo que en algunos casos lleva a los productores integrados a vender parte o la totalidad de su fruta embalada a un agente comercializador.

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 de la comercialización. Álvaro (2012) identifica dos estrategias productivas entre los productores independientes no integrados (denominados "chacareros"): por un lado, chacareros que participan de la inserción modernizadora y por otro, los que no participan de la modernización de la producción, caracterizados por una inserción vulnerable.

Los productores de inserción modernizadora son productores que han ido reconvirtiendo sus plantaciones en distinto grado mediante la incorporación de tecnología y variedades. De acuerdo con el estudio de Álvaro (2012) más de dos tercios han reimplantado variedades en el año anterior, poseen más del 60% del monte frutal en sistemas modernos de conducción como espaldera o superiores en productividad y diversifican la producción, aunque la producción de frutas de pepita ocupe la mayor cantidad de hectáreas en la chacra. Respecto de sus relaciones comerciales, cerca de la mitad vende su producción completa a empaques integrados. Una estrategia que han empleado estos productores para mejorar la rentabilidad de sus ventas radica en realizar la pre-clasificación en chacra, para disminuir el porcentaje de fruta de descarte. La autora señala que los ingresos principales son agrarios para los productores de niveles de capitalización media, que organizan el trabajo en forma familiar. Los productores más capitalizados tienen otros ingresos familiares no agrarios y emplean, predominantemente, mano de obra asalariada para las tareas culturales en la chacra, dedicándose ellos mismos a tareas de gestión y administración del proceso productivo y negociación de la colocación de la producción.

Los productores con estructuras productivas reconvertidas cuentan con un mayor dinamismo empresarial, disponen de información comercial referida a mercados internos y externos relativamente actualizada por su participación en las cámaras de productores 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 a los productores de inserción vulnerable, profundizando el proceso de reconversión y concentración del sector. Estos actores, al contar con mayor volumen de producción y mejor calidad, cuentan con una posición más holgada para negociar, aunque, como hemos registrado para el caso del tabaco (García, 2011), la vitivinicultura (García, 2013) y la soja (Rofman y García, 2014), en las últimas décadas se profundizan y complejizan las intervenciones “tranqueras adentro”. Álvaro y Trpin (Álvaro y Trpin, 2013: 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 auto-consumo y la profesionalización de la actividad viene incidiendo en el cambio de sus procesos productivos y hábitos alimenticios, que derivan del incremento de la especialización y cumplimentación de normas agronómicas.

En el caso de los productores de inserción vulnerable, Álvaro (Álvaro, 2012:13) identifica dos subtipos, el primero, con intenciones de modernizar la chacra, para lo que recurre a ingresos extra prediales o toma de crédito bancario; el segundo, con una resistencia a la modernización, prioriza lo “agrario de manera intuitiva” y diversifica sus ingresos hacia las actividades comerciales. Resulta necesario clarificar que 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 limitación de las actividades productivas. También 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.

En esta dirección, Álvaro y Trpin (2013: 247) estiman que el productor excluido o no integrado en la dinámica empresaria asociada a la certificación de la fruta suele ser calificado como un agente económico con “ideas atrasadas”, prácticas y vínculos “tradicionales”, a una dificultad para incorporarse a lo “novedoso”, elementos que, junto a la avanzada edad que caracteriza a este grupo social, se exponen como algunos limitantes para su incorporación al comercio internacional.

La cantidad de productores y superficie neta de pepita en manos de los pequeños productores fue disminuyendo en el período 2008-2015, cuando hubo una expulsión de 204 productores. Si bien en términos relativos el descenso de los rangos productivos de 40 a 70, 70 a 80 y 90 a 100 hectáreas parece superior, en total el número de productores que desapareció en ese rango totalizan los 44 productores. Esta información refleja un estado de crisis generalizado en el Valle, sobre todo en lo que concierne a la producción primaria de frutas de pepita.

Cuadro 5: Cantidad de Productores y superficie neta de pepita y carozo por rango de hectáreas 2008-2015

Superficie (hectáreas)	Cantidad de Productores						Superficie Neta de Pepita y Carozo					
	2008	2012	2014	2015	Var 08-15	Var 14-15	2008	2012	2014	2015	Var 08-15	Var 14-15
00-10	1,390	1,420	1,224	1,186	-15%	-3%	7,617	7,944	6,802	6,638	-11%	-2%
00-30	815	928	854	840	3%	-2%	13,706	15,713	14,635	14,400	7%	-2%
30-40	113	102	105	105	-7%	0%	3,869	3,539	3,622	3,626	-6%	0%
40-70	103	69	75	67	-35%	-11%	5,425	3,816	3,895	3,544	-28%	-9%
70-80	14	14	13	11	-21%	-15%	1,042	1,046	980	823	-6%	-16%
80-90	8	6	11	10	25%	-9%	677	500	942	852	39%	-10%
90-100	7	5	2	2	-71%	0%	649	565	191	192	-71%	1%
>100	48	53	55	55	15%	0%	17,445	17,153	17,266	17,238	-1%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos del Senasa centro Patagonia Norte 2008, 2012, 2014 y 2015. **Disponibles en:** <http://www.senasa.gov.ar/institucional/centros-regionales/centros-regionales/patagonia-norte>

A continuación, presentaremos diversas entrevistas realizadas a los productores donde se les interroga acerca de los vínculos comerciales que mantienen con las empacadoras y su posibilidad de mantenerse activos en la producción.

3.3 Relaciones socioeconómicas entre productores primarios y empacadoras⁴

El sistema de producción de las empresas empacadoras le fue achicando las posibilidades de colocar su producción a los miles de chacareros que producen las tierras de Río Negro y Neuquén: “20 años atrás, el 80% de la producción la tiene el productor, y ahora el 60% de la producción la tienen las empresas” (Entrevistado anónimo, 17 de febrero 2016). La menor demanda por parte de las empacadoras de fruta implica una mayor competencia entre los chacareros por colocar su producción “No tenemos compradores, la tenemos que tirar. Los empacadores no compran, tienen su fruta propia” (Productor 4, entrevista personal, 17 febrero 2016). Las dificultades implican un mayor poder de negociación de las empresas empacadoras “La fruta hoy, en las condiciones que está el mercado no se vende, se lleva, se ofrece y que te paguen lo que el mercado da o lo que las empresas disponen” (Productor 2, entrevista personal, 17 de febrero 2016).

Este mayor poder de negociación se traduce en: i) precios pagados a los productores por debajo de sus costos de producción: “el que tiene para comprar, tiene para elegir y no pagan nada”; “nuestro producto está tirado por el piso” (Productor 1, entrevista personal, 18 de febrero 2016) ii) Mayor poder de traslación de riesgos empresarios a los chacareros, que reflejan su incertidumbre respecto al cobro de su fruta en frases como “entregamos la pera, si la vamos a cobrar

4 Las entrevistas que se presentan en esta sección se procesaron a partir de los siguientes ejes de análisis: las relaciones de desigualdad que median entre productores y empacadoras, la incidencia de la dimensión política en las relaciones comerciales, el papel de las políticas públicas, marco normativo en el que se pautan las relaciones, características de la chacra (hectáreas, rendimiento, varietales), nivel de reconversión tecnológica y varietal.

es otro cantar” (Productor 1, entrevista personal, 18 de febrero 2016). Es decir, los chacareros entregan la fruta en consignación, iii) Mayores exigencias de calidad a los chacareros: Sólo las chacras con mejor calidad de producción -tamaño y color- tienen posibilidad de colocar la fruta, y sólo las “primeras pasadas” de cada cuadro son las que se pueden colocar para el comercio internacional: “Unos bins para la primer pasada y la segunda pasada que es fruta más chica ya no les sirve” (Productor 2, entrevista personal, 17 de febrero 2016). iv) mayores niveles de descarte: “Ellos después te dicen el descarte que salió, desde un 50% hasta un 20%, menos no, nunca. y bueno, a llorar a la iglesia.” (Productor 2, entrevista personal, 17 de febrero 2016) v) Traslación de los costos de comercialización a los productores en lo que respecta la contratación de fletes para trasladar la producción a la empacadora y la translación del costo del frío para poder aguardar la mejora de precios de venta internacionales, especialmente en los casos en que la fruta no se puede comercializar.

De acuerdo con los chacareros, estas condiciones de venta se han comenzado a imponer desde 2012 y se precarizan año a año: “Estos últimos 3 años, antes no, antes siempre había buen arreglo, más temprano salían los empacadores a buscar fruta. Ahora nadie, si vas, ni te atienden” (Productor 1, 18 de septiembre 2016).

La colocación de la fruta depende de las compras de las exportadoras, que son las que tienen capacidad de absorción de la fruta. Se ha generalizado la modalidad de pago de la fruta a los productores en 12 cuotas mensuales.

Entre las entrevistas surgen algunas caracterizaciones de las empresas empacadoras, que los productores distinguen entre alguna que se atrasó en los pagos y por ende los productores no cobraron, otra empresa que vende insumos y asesoramiento técnico a los productores, con lo que los productores que le vendieron quedaron endeudados como resultado de su ciclo económico, y empresas que pagan precios mínimos.

Uno de los entrevistados, sumó motivos políticos detrás de las decisiones de compra de la fruta a chacareros, en el marco de los persistentes cortes de ruta que han organizado los productores: “A mí las empresas exportadoras no me compran porque hablo mal de ellas (Entrevistado anónimo, 17 de febrero 2016)”.

Algunos productores comentaron de la inexistencia de un contrato que respalde los términos de la transacción: “No se firma contrato con ningún precio fijo y con los descartes que dispone el empacador (Entrevistado anónimo, 17 de febrero 2016)”.

Algunos chacareros valorizan las acciones estatales para proveerles financiamiento para poder realizar las labores culturales y las labores de cosecha, “Hasta ahora estamos igual que el año pasado. La única diferencia es que el año pasado se dio un aporte no reembolsable y este año un fondo rotatorio. Acudimos a ese fondo para poder cosechar (Productor 2, entrevista personal, 17 de febrero de 2016)”, aunque otros son reticentes a tomar crédito porque saben que se les dificultará pagarlo sin rentabilidad.

4. Reflexiones finales

Si las tendencias globalizantes a las que hacemos referencia en este artículo se mantienen, es muy probable que vayamos hacia un Valle con menos cantidad de fruticultores, dado el crecien-

te empobrecimiento e incluso la desaparición de los tradicionales actores sociales: campesinos, medianos y pequeños productores agropecuarios, trabajadores rurales. La integración de las empacadoras-comercializadoras hacia la producción ha dejado a los productores independientes e integrados que comercializan a través de las grandes exportadoras, un rol marginal en el circuito productivo frutícola.

El proceso de modernización ha enfatizado los requerimientos de calidad, tamaño de la fruta y ordenamiento de prácticas al interior del proceso productivo primario, en línea con las transformaciones impulsadas por los mercados europeos. Pero los crecientes requerimientos han sido absorbidos casi en su totalidad por los productores primarios, aunque sus relaciones comerciales no verifiquen los requerimientos crecientes. Las relaciones de comercialización entre productores y empacadoras permiten el marco de flexibilidad para que las empacadoras puedan seleccionar para la compra, de entre la oferta de productores atomizados, a aquellos productos que mejor respondan a los requerimientos de los consumidores internacionales a menor precio. Además, pueden trasladar las incertidumbres propias del negocio al eslabón más débil en cuanto a plazo, condiciones y moneda de pago, la determinación de crecientes porcentajes de descarte que los productores no verifican. Si bien el Estado provincial ha intentado fomentar la firma y publicación de contratos a través de una deducción de la alícuota de ingresos brutos, los contratos de compra venta son cada vez más escasos. Los productores intentan resistir a los crecientes requerimientos de calidad y empeoramiento de condiciones de pago a través del complemento de sus actividades con otras extra-prediales para poder afrontar las crecientes inversiones que las empacadoras requieren. Si bien el Estado tiene un rol importante en cuanto al financiamiento de las actividades, no existe regulación que permita una efectiva protección de la actividad de los productores primarios.

Las estrategias analizadas por parte de los sujetos sociales involucrados han condenado a la fruticultura argentina a estancarse respecto del crecimiento de los otros países del Hemisferio Sur, aunque el análisis nos invita a considerar la evolución de la actividad en términos de las empresas participantes a un nivel global, ya que si bien la Argentina perdió relevancia en el mercado internacional, esta situación puede coexistir con el crecimiento de la rentabilidad de las empresas si se las evalúa a nivel global.



Bibliografía

- ÁLVARO, B. (2012). Impactos de la modernización en los chacareros frutícolas del Alto Valle Rio-negrino. En: Revista Mundo Agrario (24), vol. 12.
- ÁLVARO, B. Y TRPIN, V. (2013). Condiciones productivas y exigencias de calidad en la fruticultura de la Patagonia argentina. En: Revista Región y Sociedad (58), vol. 25.
- CALVACANTI, S. Y BENDINI, M. (2001). Hacia una configuración de trabajadores agrarios en la fruticultura de exportación de Brasil y Argentina. En: ¿Una nueva Ruralidad en América Latina? San Pablo: Editorial CLACSO.
- 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 [en línea]. Tesis doctoral. 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>
- GARCÍA, A. Y ROFMAN, A. (2013). Dinámicas productivas en áreas rurales de Argentina: cambios y desafíos para la regulación pública. Salta: Editorial de la Universidad Nacional de Salta.
- GARCÍA, ARIEL (2011). Agricultura familiar, políticas públicas, agroindustria: el contrato de producción tabacalera en Argentina y Brasil a principios de Siglo XXI. Tesis de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras.
- GIARRACA, N. Y TEUBAL, M. (2008). Del Desarrollo Agroindustrial a la expansión del Agronegocio: El caso argentino. En *Campesinato e agronegocio na America Latina: a questao agraria atual*. San Pablo: Editorial CLACSO
- Informe Frutihortícola, n° 374, agosto 2016.
- LANDRISCINI, G., PREISS, O., LÓPEZ RAGGI, F., RAMA, V. Y RIVERO I. (2007). La trama frutícola en el Alto valle de Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual. En: Innovación y empleo en tramas productivas de la Argentina, Buenos Aires: Prometeo.
- MCMICHEL, P (1991). Rethinking Globalization: The Agrarian Question Revisited, Review of International Political Economy (4), Vol. 4.
- SASSEN, S. (2007). Una sociología de la globalización. Buenos Aires: Katz Editores.
- SENASA, Centro Regional Patagonia Norte, Anuarios Estadísticos 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015. Disponibles en www.senasa.gob.ar
- STEIMBREGER, Norma (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), Grupo Montevideo, Santa Fe.
- STEIMBREGER, N., RADONICH, M. Y BENDINI, M. (2003). Expansiones de Frontera Agrícola y Transformaciones Territoriales: Procesos Sociales Diferenciales. En Territorios y organización social de

la agricultura. Cuaderno GESA 4. Buenos Aires: Editorial La Colmena.

TEUBAL, M. (2001), Globalización y nueva ruralidad en América Latina. En ¿Una nueva Ruralidad en América Latina? San Pablo: CLACSO.

TEUBAL, M. Y RODRÍGUEZ, J. (2002). Agro y Alimentos en la Globalización: una perspectiva crítica. Buenos Aires: La Colmena.

THRUPP, L.A., BERGERON, G. & WATERS, W. F. (1995). Bittersweet Harvest for Global Supermarkets: Challenges in Latin America's Export Boom. Washington: Natural Resources Institute.

United States Department of Agriculture, Disponible en <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>

Documentos públicos no estatales

Expofrut (2015). Historia. Disponible en: <http://www.expofrut.com.ar/s1-historia.html> 02/09/2016.

Patagonia Fruits Trade (2015). La empresa. Disponible en: <http://www.patagonianfruits.com/produccion.html> 02/09/2016.

Patagonia Norte (2015). Datos de embarques. Disponible en: <http://www.patagonia-norte.com.ar/index.php/estadisticas> 02/09/2016..

Productores Frutícolas Integrados (2015) Grupo PAI.S.A. Disponible en: <http://www.pai-argentina.com/esp/home.htm> 02/09/2016.

Entrevistas personales

Productor 1, entrevista personal, 18 de febrero 2016

Productor 3, entrevista personal, 17 de febrero 2016

Productor 2, entrevista personal, 17 de febrero 2016

Productor 4, entrevista personal, 17 febrero 2016

Abreviaturas, acrónimos y siglas

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria