

ANÁLISIS REGIONAL DE LAS ESTRUCTURAS AGRARIAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO REGIONAL EN LA FRUTICULTURA DEL ALTO VALLE

Lic. Gerardo de Jong
gmdejong@ciudad.com.ar

El enfoque metodológico

En los dos primeros capítulos se aborda el problema de la construcción del conocimiento regional, tomado éste tanto desde el punto de vista de las restricciones que supusieron para la transformación social las prácticas y el tipo de conocimiento con que se abordó en Argentina la actividad planificadora entre los años 1940 a 1970, como desde el problema metodológico específico con que se construye el conocimiento regional. A los efectos de éste último aspecto, el Capítulo 2 desarrolla el alcance del método regional.

En ese sentido, esos dos primeros capítulos son una manifestación de un desarrollo conceptual, discutible como toda construcción teórica en ciencias sociales, acerca de los aspectos mencionados arriba. El Capítulo 1 es una toma de posición, debidamente fundamentada, que señala las restricciones con que se planificó en los años citados, siempre dentro de los alcances sociales beneficiosos que tuvo la actividad planificadora de los organismos estatales creados al efecto, para la sociedad argentina. Allí se apunta a establecer aquellas limitaciones que, en materia del conocimiento necesario para poder transformar a la sociedad, se intentará superar con el **método regional** desarrollado en el capítulo 2.

Este segundo capítulo es uno de los dos aportes sustanciales de esta tesis, en tanto formula el mencionado método para abordar el conocimiento de la realidad regional, es decir, los conflictos regionales, a los efectos de definir políticas, proyectos y acciones para su transformación. El desarrollo teórico intenta recuperar la capacidad humana de entender procesos complejos que la revolución industrial anuló o limitó en extremo, como fruto de la ideología "cientificista" dominante, consistente en razonamientos lineales y acotados a ventanas temáticas que fragmentaron el complejo objeto social de estudio. Para ello, esta tesis hace base en la producción de un tipo de conocimiento sintético que evita esa fragmentación del objeto social (geográfico) de estudio, en el que los conflictos propios de la sociedad en el marco histórico de la resolución de sus contradicciones y de la forma agresiva, también contradictoria por extensión, con que la sociedad aborda el manejo de la naturaleza para la obtención de

los insumos de sus procesos productivos. Tanto las contradicciones sociales como el reflejo de éstas en la forma de apropiación del medio natural, ofrecen como resultado un determinado ordenamiento del territorio y del uso de los recursos provistos por el medio natural. Esto es, resultan en una determinada problemática regional.

Sin la práctica y la capacidad de producir un tipo de conocimiento apto para comprender la complejidad de los fenómenos sociales en sí mismos y de estos en su interfase con los procesos naturales, el conocimiento regional no es posible y la geografía deja de ser una práctica científica, para transformarse en un depósito enciclopédico de curiosidades. Sin pecar de excesiva soberbia, se podría argumentar, en el sentido de lo dicho, que las ciencias sociales en general, sobre todo la geografía y la historia, dejarían de ser meros depósitos de generalidades para transformarse, en el marco de metodologías no fragmentadoras del conocimiento, en productoras del tipo de conocimiento que la sociedad mundial actual requiere para su transformación en el ineludible camino hacia la justicia, la equidad y la armonía con el medio natural, en el marco de un socialismo (por definición participativo) producto de la historia de los pueblos (cabe recordar que la sociedad mundial pensó más tiempo en estos términos que en la forma que plantea el problema de conocer la ciencia actual).

Habida cuenta de la importancia de conocer las formas de generación y apropiación de valor, es decir, de generación y acumulación de excedentes en actividades productivas concretas, se aplica aquí un procedimiento metodológico para determinar tasas de ganancia en distintos tipos de empresas y para años diversos. Este tipo de producto es posible debido a las nuevas técnicas electrónicas (planillas de cálculo) que facilitan las operaciones. Aún más en este sentido, la tesis aporta un procedimiento para bajar el cálculo de las tasas de ganancia a nivel de predio, mediante la sistematización de la información relacionada al manejo de explotaciones concretas y de los suelos en que éstas están desarrolladas.

Es finalmente, este segundo capítulo, el que orientará la investigación acerca de la fruticultura en el Alto Valle del río Negro y pondrá a prueba el alcance del método adoptado. No sólo lo pondrá a prueba, sino que especificará procedimientos metodológicos que sería imposible desarrollar sin abordar el estudio de un caso específico.

2 – La fruticultura

Como ya se afirmó en el desarrollo del trabajo, el comienzo de la actividad es un proyecto de planificación privada que llevó adelante el capital británico mediante el financiamiento del 50% obras de dique derivador instalado sobre el río Neuquén, la

construcción de la red de riego y drenaje mediante contrato de la empresa ferroviaria británica con gobierno nacional y el fraccionamiento promedio 10ha de la tierra mediante la operación de la Compañía Tierras del Sud (subsidiaria del ferrocarril).

2.1 - El desarrollo de la actividad hasta la transnacionalización

Para 1930 el 12% de la superficie del Alto Valle estaba cultivada con frutales y el 58% con alfalfa, cultivo necesario para enriquecer los suelos. Estas producciones las comercializaba la Argentine Fruit Distributors (A.F.D., subsidiaria también del ferrocarril). En ese contexto, un pequeño productor de 7ha registraba un tasa de ganancia del 27%, con un rendimiento de 30.000kg/ha.

Luego de la salida de los capitales británicos en 1947, la comercialización la asumieron empresas comerciales locales, hecho que introduciría cambios en la operación de las relaciones directas de acumulación entre las empresas del capital comercial frutícola y los productores. La necesidad de capitalización de estas últimas impulsó hacia abajo el precio pagado a los productores. En el citado contexto, los productores pequeños y medianos que producían el grueso del producto frutícola comercializable, desatendieron las labores culturales en pro del mantenimiento de una determinada tasa de ganancia y de una calidad de vida a la que se habían acostumbrado desde la década de 1930.

Ante la evidencia de la competencia de Sudáfrica y Chile a partir de 1970, las firmas de comercialización adoptaron una estrategia que, a la larga, daría lugar a serias consecuencias estructurales: la producción gestionada en sus propias explotaciones. El objetivo era el de obtener un producto de **calidad a bajos costos** ya que ese objetivo sería posible en el volumen necesario, sólo mediante superficies grandes. Esto, que es perfectamente lográble en el caso de cultivos extensivos, es harto difícil de lograr en el caso de cultivos intensivos. La ideología del productor extensivo y el uso de las técnicas extensivas aplicadas a un cultivo intensivo, no son económicamente viables. Los **costos** bajos no fueron logrados, cosa en la que los pequeños productores tienen notorias ventajas comparativas. La **calidad** sólo se logró parcialmente ya que aumentó la proporción de fruta de calidad media pero no fue relevante la fruta de primera calidad. Hacia mediados de la década de 1980 este cambio estructural estaba totalmente consolidado y tiene como correlato de la orientación de las inversiones a la incorporación de tecnología de empaque y de producción primaria en pos del objetivo que se había propuesto.

Desde mediados de la década de 1980 y hasta comienzos de la de 1990 se verifica territorialmente la incorporación de grandes superficies de producción propia por parte

de los productores integrados, pero que recién comenzaban a producir. Paralelamente, las explotaciones marginales, sea por condiciones agroecológicas o por tamaño habían reducido notoriamente sus tasas de ganancia.

Esta situación, en lo que respecta a la articulación de la estructura creada con el medio natural mostraba ya evidencias de deterioro de los recursos tierras y aguas (salinización de suelos, problemas de drenaje, acentuación del efecto "río regulado" en la elevación de los niveles freáticos). Como las explotaciones ubicadas en los suelos más pesados cercanos al pedimento de flanco de la meseta tenían una cierta dosis de sales, el proceso de salinización derivó en una mayor limitación productiva de las explotaciones ubicadas en este tipo de suelos que concluyó en el abandono de la actividad frutícola como consecuencia de la baja calidad de la fruta y de los bajos rendimientos. Algo similar sucedió con el comportamiento de las otras variables agroecológicas en relación a los rendimientos.

La falta de inversión en la **extensión cadenas de frío y comercialización, conocimiento condiciones agroecológicas del alto valle, conocimiento del mercado real y potencial, conocimiento de la conformación de los excedentes en las regiones productoras del hemisferio sur y tecnología genética**, rubros que hubiesen evitado la situación de casi colapso del oligopsonio de capitales nacionales.

2.2 - La transnacionalización

El proceso de transnacionalización, que se produciría a partir de la década de 1990, traería cambios en la modalidad de comportamiento de las empresas del oligopsonio.

En los primeros años de la década de 1990, el efecto de la ley de convertibilidad dispuesta en el marco de las políticas neoliberales acordadas en el consenso de Washington, las empresas oligopsónicas definieron dos estrategias para su desempeño (en realidad son más y con detalles particulares para cada una, pero pueden reducirse, a los efectos de esta síntesis):

a) Mantenimiento de la estrategia de la etapa anterior, que aquí se denomina tradicional y que ha sido sintetizada en los párrafos anteriores.

b) Una nueva estrategia desempeñada por las firmas transnacionales (en general de capitales mixtos) que poco a poco han desplazado a las firmas tradicionales, de capitales locales, que consistió en una nueva relación con el productor independiente, supuestamente "beneficiado" por un compromiso de precios acordes con los costos de producción si éste cumple con ciertas pautas de manejo de la explotación (el productor se convierte en una especie de capataz de su propia chacra, pero conserva la

ideología de la empresa privada), a la vez que por la proveniencia de esos capitales, en la mayoría de los casos, las firmas pertenecen a cadenas de distribución mayorista-minorista en sus áreas mundiales de operación de mercados ya asentada. Ello significó que, de todas aquellas restricciones de etapas anteriores, la **extensión de las cadenas de frío y comercialización y el conocimiento del mercado real y potencial** había dejado de ser una limitación para el eficaz desempeño de las firmas transnacionales.

En ambas estrategias, las empresas aumentaron notoriamente las superficies de producción propia hasta el límite de sus posibilidades de endeudamiento por efecto y expectativas de la apertura del mercado brasileño que implicó la constitución del Mercosur. Eso fue así para la cosecha 1992/93, pero en 1993/94, con la crisis económica de ese país, ya el mercado brasileño había comenzado a cerrarse. En ese momento, a las restricciones en materia de eficiencia productiva que significaba la producción de las nuevas superficies controladas por las grandes empresas, se sumaron los compromisos financieros adoptados para expandir las áreas cultivadas que afectarían especialmente a las empresas de capital monopólico local que habían adoptado la primer estrategia.

Los productores independientes sobrellevaron, en la medida de sus posibilidades, su posicionamiento en el contexto de los precios que ofrecían las firmas monopólicas. Si bien este fue un momento muy difícil para los productores independientes, estos parecían tener un margen de maniobra un poco más holgado que los productores integrados, quienes fueron los principales beneficiarios de un subsidio estatal creado a los efectos de la solución de los emergentes de la crisis.

El pico crítico recrudecería en 1998. Sucedió que los vicios del conjunto de las empresas oligopsónicas y la incapacidad del **Estado** concurrían a sostener la estrategia de las grandes firmas, se trate de las empresas locales o de aquellas transnacionales. La situación se desbordaría totalmente en 1999 cuando, después de las dificultades de 1998 (ver tasas de ganancia obtenidas con la venta de la cosecha 1997/98 concretada, como todos los años, entre los meses de marzo a noviembre de 1998), el mencionado conjunto de firmas empacadoras monopólicas y otras industriales se presentaron a convocatorias de acreedores una vez recibida la fruta de la cosecha del verano de 1999.

Todo esto sucedió con el agravante de los altos costos de producción, los bajos precios externos y las dificultades de colocación de fruta debidas al tipo de cambio propio de la ley de convertibilidad, la que acentuaba aún más las consecuencias de la

ineficiencia de las empresas integradas. La pérdida de mercados, consecuencia de este problema estructural fue enorme a partir de 1994.

El endeudamiento de los productores independientes y de parte del que habían asumido los productores integrados fue superado con el efecto de la devaluación del peso con el cese de la convertibilidad en 2002. Como es natural, el caso de compras a crédito, privado u oficial, las obligaciones habían sido contraídas también en pesos. Por lo tanto, cuando los productores recibieron el pago de su cosecha (al cambio posterior a la devaluación) los mismos se efectuaron también en pesos. En otras palabras, como el pago de la cosecha fue realizado en pesos, pero cuando ya las firmas de comercialización habían cobrado o habían concretado sus operaciones en dólares, los pagos fueron realizados en pesos devaluados entre dos, tres o cuatro veces, según la operación y el período de pago.

Pero la alegría había de durar poco. Para la cosecha 2004/05 y en las ventajosas condiciones del peso devaluado hasta un nivel que supera los tres pesos, los precios se nivelaron, los insumos se empezaron a pagar en pesos según el valor del dólar, la fuerza de trabajo recuperó sus salarios (parcialmente), etc. Tal es así que las tasas de ganancia registradas para ese año son inferiores a muchos valores históricos (ver cuadro 6). Quienes están poniendo a la luz el conflicto, en vista de los bajos salarios son los obreros y empleados de la actividad, quienes se declararon en huelga a principios de 2008 (cuando debían comenzar a cosechar la fruta).

Es interesante verificar las consecuencias de la ineficiencia de las firmas transnacionales:

1 - la presión sobre los salarios, consecuencia a su vez de que,

2 - aún con buenas posibilidades exportadoras, estimuladas por el tipo de cambio, se deriva una parte importante de la fruta cosechada al mercado interno y la industria debido a que su calidad no es aceptable para su exportación, con lo que la pérdida de ingresos es notoria.

La propia mencionada ineficiencia radica en la imposibilidad de lograr calidades y costos bajos en explotaciones intensivas manejadas con métodos extensivos. La fruta de calidad óptima la producen en cantidades proporcionalmente mayor los productores independientes, a pesar de recibir precios bajos que concurren a cubrir la ineficiencia de los grandes.

En una situación de nuevas dificultades macroeconómicas, como lo fue la ley de convertibilidad o eventuales desastres naturales o guerras que afecten el consumo en

los países importadores, ya se sabe cual de los países productores de frutas de pepita del hemisferio sur será el que tendrá las mayores dificultades para competir por el mercado remanente: Argentina.

La importancia del conocimiento, construido en torno a los problemas de la fruticultura, es que permite desarrollar políticas orientadas a los distintos tipos de productores, hecho que facilita la aplicación de procedimientos técnicos de aplicación de políticas económicas dirigidas a la recuperación productiva de productores y tierras. Paralelamente, ese diseño de políticas y técnicas permite considerar la conservación del medio agroecológico.