

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I



CONICET



I G E H C S

Este volumen del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina* constituye una primera aproximación al estudio de la estructura socioeconómica del país. A lo largo de un complejo y extenso marco temporal que se extiende desde su génesis hasta el año 2019 inclusive, describe, analiza e interpreta de modo exhaustivo y detallado las vicisitudes del surgimiento y el desarrollo de la matriz social, económica, productiva y política doméstica. La obra consta de cuatro secciones. Brindando una caracterización general, la primera de ellas aborda las etapas de desarrollo socioeconómico del actual territorio argentino –fase colonial, período independentista, modelo agroexportador, industrialización sustitutiva de importaciones, reformas neoliberales, neodesarrollismo y restauración neoliberal/neoconservadora–, estableciendo así el marco contextual de referencia para todos los abordajes subsiguientes. La segunda sección, por su parte, se ocupa de las desigualdades regionales durante el período 1947-2010, contrastando los presupuestos básicos de las teorías neoclásicas y críticas del desarrollo regional con la evidencia empírica aportada por la relación entre la evolución del producto bruto geográfico per cápita y la dinámica demográfica provincial. La tercera sección –la más extensa del conjunto– analiza el surgimiento, el auge y la crisis estructural de nueve circuitos productivos regionales de base agraria/agroindustrial de la Argentina extrapampeana: el algodón en el norte, destacando el caso del Chaco; la caña de azúcar en Salta, Jujuy y Tucumán; la yerba mate en Misiones y Corrientes; el tabaco en el noroeste (Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca) y el nordeste (Misiones, Corrientes); el arroz en el sur correntino y el norte santafesino y entrerriano; la citricultura en el noroeste y el nordeste, con el foco puesto en los casos de Tucumán, Entre Ríos y Corrientes; la vitivinicultura cuyana, con menciones puntuales de la Patagonia y el noroeste; la ganadería ovina en la Patagonia y, en menor medida, en la región pampeana y el norte; y la fruticultura de peras y manzanas en el norte patagónico. Con una perspectiva histórico-geográfica que no impidió desarrollar un fecundo diálogo con la sociología, la economía, la ecología política, la antropología y las ciencias políticas, el estudio consideró distintas categorías y variables de análisis, como los eslabones y agentes socioeconómicos de cada circuito de acumulación, las relaciones sociales de producción, las estrategias o formas de articulación/integración predominantes, los mecanismos de generación, transferencia y apropiación del excedente, las relaciones de poder y explotación, las problemáticas vinculadas a la fuerza de trabajo de cada sector, el papel del Estado y las contradicciones y conflictos derivados de esos procesos.

Finalmente, y como prolegómeno del siguiente tomo del *Atlas Histórico y Geográfico de la Argentina*, en la cuarta sección se analiza el caso de la pesca marítima durante el período 1778-2018, abordando su lenta pero firme transición desde una fase artesanal con baja presión sobre el recurso hacia un extractivismo a ultranza basado en la resignación de soberanía marítima, la extranjerización y depredación masiva del caladero, el auge exportador, la explotación laboral y la proliferación de la ilegalidad.



ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO
DE LA ARGENTINA

ATLAS HISTÓRICO Y GEOGRÁFICO DE LA ARGENTINA

Economía I

DIRECCIÓN

Guillermo Velázquez

CODIRECCIÓN

Diana Lan
Hernán Otero
Marcelino Irianni
Lucía Lionetti

COORDINACIÓN DE ESTE VOLUMEN

Guillermo Velázquez
Fernando Manzano

AUTORES

Sebastián Gómez Lende
Fernando Manzano
Guillermo Velázquez

Instituto de
Geografía, Historia
y Ciencias Sociales
CONICET/UNCPBA
Tandil - 2023

Gómez Lende, Sebastián

Atlas histórico y geográfico de la Argentina : economía I / Sebastián Gómez Lende ; Fernando Ariel Manzano ; Guillermo Angel Velázquez ; coordinación general de Guillermo Angel Velázquez ; Fernando Ariel Manzano. - 1a ed. - Tandil : Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2023.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-658-605-8

1. Atlas. 2. Historia. 3. Geografía. I. Manzano, Fernando Ariel. II. Velázquez, Guillermo Angel. III. Título.

CDD 903

© 2023 - UNCPBA

Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires
Pinto 399, 7000 Tandil, Provincia de Buenos Aires, Argentina

1ª edición: octubre de 2023

El contenido de esta obra fue sometido a evaluación externa.

Ilustración, documentación y archivo fotográfico

María Florencia Ramón & Luciano di Salvo

Cartografía y diseño con SIG

María Lorena La Macchia & Adela Tisnés

Corrección

Ramiro Tomé & Silvana A. Gómez

Edición técnica, diseño interior y maquetación

Ramiro Tomé

Diseño de tapa

Carolina Katz & Fabián Di Matteo

ISBN versión impresa: 978-950-658-604-1

ISBN versión ebook: 978-950-658-605-8

ISBN obra completa, versión impresa: 978-950-658-517-4

ISBN obra completa, versión ebook: 978-950-658-518-1

7	De la colonia a la actualidad: Períodos de desarrollo socioeconómico de la Argentina <i>Sebastián Gómez Lende, Fernando Manzano & Guillermo Velázquez</i>
107	Teorías y evolución de las desigualdades regionales <i>Guillermo Velázquez, Sebastián Gómez Lende & Fernando Manzano</i>
129	Circuitos productivos regionales. Cadenas productivas y formas de integración agroindustrial <i>Sebastián Gómez Lende</i>
141	Circuito productivo del algodón <i>Sebastián Gómez Lende</i>
183	Circuito productivo de la caña de azúcar <i>Sebastián Gómez Lende</i>
243	Circuito productivo de la yerba mate <i>Sebastián Gómez Lende</i>
293	Circuito productivo del tabaco <i>Sebastián Gómez Lende</i>
345	Circuito productivo del arroz <i>Sebastián Gómez Lende</i>
379	Circuito productivo de la citricultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
433	Circuito productivo de la vitivinicultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
511	Circuito productivo de la ganadería ovina <i>Sebastián Gómez Lende</i>
595	Circuito productivo de la fruticultura <i>Sebastián Gómez Lende</i>
651	Pesca marítima <i>Sebastián Gómez Lende</i>
719	Bibliografía

CIRCUITO PRODUCTIVO DE LA FRUTICULTURA

Originariamente, la estructura socioproductiva de la actividad se desarrolló en torno a la figura del chacarero, *farmer* o productor familiar, un sujeto social histórico que, gracias a la combinación de trabajo doméstico y asalariado, con el paso del tiempo logró cierta capacidad de acumulación de capital, ampliando el proceso productivo y aumentando la productividad del trabajo (Landaburu, 2013a). Durante las últimas cuatro décadas, esa estructura se ha tornado más diversa a partir del desembarco de inversores de origen extraagrario y compañías agroindustriales nacionales y extranjeras.

Los agricultores independientes o no integrados carecen de estructuras propias para embalar y comercializar su producción; constituyen un amplio abanico que va desde los minifundistas familiares (sin equipamiento ni capacidad de acumulación que producen fruta de bajísima calidad) hasta los pequeños y medianos fruticultores capitalizados (que satisfacen los requisitos de los mercados más exigentes y, en algunos casos, ensayan estrategias asociativas de semiintegración hacia la esfera del empaque y la conservación del producto). En el otro extremo, se sitúan los agricultores integrados –que empacan sus propias cosechas pero dependen de terceros para la conservación y la comercialización de la fruta emballada– y las empresas empacadoras verticalmente integradas en ambos sentidos de la cadena de acumulación, es decir, que reproducen el circuito completo (plantación-empaque-conservación frigorífica-venta dentro del país o en el exterior) al interior de una misma unidad económica.

La capacidad de acumular o no de un productor está sujeta a considerables riesgos agroclimáticos y económicos de difícil ponderación e imposible predicción. La disponibilidad de capital para reinvertir en la finca es un factor estructural clave que claramente condiciona las posibilidades de incorporar la tecnología necesaria para cultivar las variedades más demandadas en el mercado, renovar el monte frutal y adoptar las innovaciones técnicas y organizacionales (sistemas de conducción, riego y defensa contra heladas y granizo, fertilización, densidad de plantación, rendimientos culturales, etc.) requeridas para adaptar la producción a las rigurosas exigencias de calidad de los consumidores externos y no verse desplazado de los mercados internacionales. La situación se torna más compleja, aún, debido a la tendencia regional al monocultivo y la fuerte dependencia de la actividad con respecto a la demanda externa, las estrategias de otros países competidores y la política económica nacional.

El ciclo agrícola implica una serie de labores culturales que incluye la apertura de surcos, la limpieza de acequias, la fertilización del suelo, el riego, la poda, el raleo, el tratamiento fitosanitario (fumigaciones con pesticidas), la defensa climática y la cosecha. Si bien todas estas etapas son fundamentales, las importan-

Productor familiar

Ciclo agrícola

tes son la poda –es decir, la extracción de ramas vegetativas a los efectos de darle a la planta la arquitectura adecuada para soportar el peso de los frutos, permitir el ingreso de luz y facilitar la cosecha– y el raleo –esto es, la retirada mediante métodos manuales o químicos de los frutos excesivos de la planta a los efectos de dejar una densidad adecuada que permita lograr un buen tamaño, asegurar el mantenimiento de la plantación y evitar la deformación, debilitamiento o caída de la fruta remanente–. Ambas tareas son estacionales y se realizan entre los meses de octubre y noviembre de cada año. Por su parte, la cosecha comienza en enero con la zafra de las primeras variedades de pera y culmina en abril con la recolección de las variedades tardías de manzana. Esta labor es completamente manual debido a la necesidad de preservar el fruto en las mejores condiciones posibles, exigiendo la contratación de fuerza de trabajo estacional dotada de altos niveles de especialización y conocimiento (Rofman, 2017; Vilchez, 2017).

Figura n° 1. Manzanas argentinas.
Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.



Empaque

Una vez cosechada, la fruta pasa al siguiente eslabón de la cadena: el empaque, donde es sometida a distintos tratamientos de limpieza y aplicación de elementos químicos y embalada en cajas de cartón o madera, no sin antes ser sometida a una rigurosa clasificación según especie, variedad, color, tamaño, forma, estética o perfil visual, presentación y presencia o no de manchas, picaduras o daños en la superficie. De dicha selección depende el destino comercial de la fruta, correspondiendo la exportación para la manzana y la pera de mejor calidad y valor económico, el consumo en fresco en el mercado interno para la producción de nivel promedio y el descarte como insumo para la industria juguera en el caso de la fruta de menor aptitud y precio. Para su preservación, la producción es inmediatamente almacenada en cámaras de frío que pueden pertenecer al propio galpón de empaque o a un frigorífico independiente. Las firmas que operan en este eslabón contemplan un amplio espectro de agentes económicos, que va desde las firmas empacadoras “puras” de pequeño tamaño y deficiente equipamiento que no poseen infraestructura frigorífica ni comercial hasta las megaempresas con tecnología de punta, fuertemente integradas a las etapas de conservación y con canales o cadenas de venta mayorista en nuestro país y el exterior.

Exportadores

El siguiente estadio del circuito corresponde a los exportadores, segmento que puede estar constituido por agentes comerciales puros (*traders*) sin presencia en los eslabones previos de la cadena, o bien por las ya mencionadas empresas verticalmente integradas con la conservación, el empaque y la producción primaria. Además de vincularse con las grandes cadenas de comercialización que operan en

los países importadores de la fruta argentina, estas empresas también participan de la distribución mayorista de peras y manzanas en el mercado interno. Para ello cuentan con diversos mecanismos, como puestos propios en los mercados concentradores de Buenos Aires, La Plata, Mar del Plata, Mendoza y otras ciudades del país que desde allí abastecen a los comercios minoristas del territorio nacional, ventas directas a las cadenas de supermercados e hipermercados y redes de consignatarios desplegadas en distintas provincias argentinas. Aunque por lo general en este eslabón es habitual el predominio de capitales de origen local y nacional, también sobresalen compañías transnacionales y firmas mixtas –o argentinas extranjerizadas– constituidas a partir de fusiones y alianzas (Bendini, 2005).

Debido a una miríada de factores (conocimiento y acceso a los mercados externos, acuerdos con las grandes cadenas comerciales domésticas e internacionales, financiamiento propio, acceso a prefinanciamientos o anticipos de exportación, determinación de estándares de calidad y normas sanitarias y de trazabilidad, etc.) (Bendini y Steimbregger, 2005; García y González Alvarisqueta, 2015), los *traders* y las empresas integradas constituyen el núcleo de acumulación de la cadena, es decir, el eslabón o segmento privilegiado que, mediante distintos mecanismos, consigue encauzar en su favor parte de los ingresos de fruticultores y empacadores independientes, apropiándose así de la mayor parte del excedente o renta generada por todo el sector.

Finalmente, el eslabón propiamente manufacturero del circuito se ocupa de la elaboración de subproductos a partir del procesamiento de aquellas partidas de manzana y pera que, en virtud de su baja calidad, fueron descartadas durante la selección postcosecha llevada a cabo en los galpones de empaque. Si bien este rubro es diverso tanto desde el punto de vista de su escala de operación –puede ser industrial o artesanal– como en lo que atañe al tipo de producto elaborado –caldo de sidra, conservas enlatadas, fruta deshidratada, dulces y mermeladas, etc.–, el rubro predominante es la fabricación de jugos concentrados, una actividad volcada fundamentalmente a la exportación y caracterizada por altísimos niveles de concentración y extranjerización.

Es importante destacar que, aunque los principales países productores de fruta de pepita fresca y jugos concentrados de pera y manzana se localizan en el hemisferio norte –de hecho, sólo China explica el 49,1 % y el 69,2 % de la producción mundial de peras y manzanas, respectivamente, seguida por Estados Unidos, Turquía y la Unión Europea–, la principal amenaza comercial para la fruticultura argentina proviene del hemisferio sur. El sistemático asedio de Chile, Sudáfrica, Australia, Nueva Zelanda e incluso de un tradicional e importante importador de fruta nacional como Brasil ha determinado que nuestro país haya perdido su histórico liderazgo hemisférico en lo que se refiere a la exportación de manzanas. Y si bien continúa siendo el principal proveedor austral de peras en contraestación, en términos cualitativos ha resignado posiciones ante sus competidores. Durante las últimas décadas, esta situación ha propiciado el estallido de reiteradas crisis en los valles frutícolas del norte patagónico, potenciando la fragilidad del sector hasta el punto que, actualmente, la actividad se encuentra sumida en un estado de decadencia casi terminal e irreversible.

Para comprender los orígenes de la fruticultura en el Alto Valle del Río Negro es necesario remontarse a los eventos posteriores a la cruenta y mal llamada “Conquista del Desierto” (1879-1885). Durante dicha campaña militar, el corredor del río Negro ejerció como línea de penetración y avance de las tropas, creando en su derrotero localidades con finalidades defensivas o de abastecimiento. Surgieron así fortines tales como Chichinales, General Roca, Primera División (actual Cipolletti) y Vidal (actual Barda del Medio), de los cuales el más importante fue General Roca, fundado en 1883, y directamente relacionado con el emplazamiento militar, al menos hasta 1903, cuando las tropas fueron desplazadas a Bahía Blanca. Esta apropiación del territorio dio paso al incipiente surgimiento de co-

Procesamiento

Competencia internacional

CAPITAL BRITÁNICO,
PROGRAMAS ESTATALES
Y COLONIAS AGRARIAS:
LA ANTESALA DE
LA FRUTICULTURA
PATAGÓNICA (1880-1929)

Avance de la frontera

Reparto de tierras

lonias agrícolas y pastoriles, en un contexto donde el Estado nacional claramente buscaba fomentar la inmigración europea en la región.

Los mecanismos jurídicos iniciales de reparto de tierras en la región correspondieron a la Ley n° 1.265 de remate público (1882) y la Ley n° 1.628 de premios militares (1885), la primera subastando varios lotes de 400 hectáreas para agricultores y de 40.000 hectáreas para ganaderos, y la segunda otorgando bonos canjeables por parcelas de 100 hectáreas a miembros del ejército, en su mayoría militares de alto rango, que no llegaron a explotar directamente esas tierras, sino que especularon con ellas para elevar su valor y luego venderlas o arrendarlas a terceros; de hecho, de los 313 lotes adjudicados por la ley de premios militares, sólo 17 estaban ocupados en 1901. También se permitió la ocupación de tierras por parte de civiles, pero sólo en concepto de arrendamiento, no de propiedad. Ambas iniciativas fueron acompañadas por el desarrollo de la primera obra de riego: el llamado “canal de los milicos”, cuyo trazado de 50 km de largo se inició en 1884 y culminó en 1996, luego de haber sido cavado a pico y pala por expedicionarios de la “Conquista del Desierto”, aborígenes sometidos, peones rurales, agricultores y presidiarios (Kloster, 1987; Miranda, 1997; Álvarez Palau, 2012; Rodríguez, 2010).

Tanto las leyes de remate público y premios militares como las normas que las siguieron dieron lugar a un evidente proceso de acaparamiento de tierras. En la Colonia General Roca, por ejemplo, sus 41.563 hectáreas fueron subastadas en lotes cuyo tamaño original era de 100 hectáreas, pero la legislación estableció que los mismos fueran transferidos en módulos de una legua cuadrada (2.500 hectáreas) y dispuso que en las primeras ventas cada comprador debiese adquirir al menos cuatro módulos, es decir, 10.000 hectáreas. Claramente, este tamaño era prohibitivo para argentinos e inmigrantes que buscaran establecerse como pequeños y medianos productores agropecuarios. Como resultado, en 1888, el 80 % de la superficie enajenada (30.000 hectáreas) quedó en manos de apenas 4 de los 56 propietarios. Aún así, ochenta familias francesas, alemanas, rusas e inglesas provenientes de Buenos Aires lograron radicarse inicialmente en la región, pero debieron retornar rápidamente a la capital de la república debido a los problemas de escasez de agua para el desarrollo de las labores agrícolas.

Figura n° 2. La segunda división, a las órdenes de Nicolás Levalle sobre la vieja ruta de Cafulcurá, atravesando la Pampa desde Salinas Grandes hasta Lihuel Calel durante la “campana del desierto”, 1879. Fuente: Archivo General de la Nación.



Pese a que las condiciones para convertirse en colono no eran especialmente rigurosas –pagar un módico precio por la parcela, poner bajo cultivo la cuarta parte del lote asignado en un plazo de cinco años y construir una vivienda y un pozo–,

los recién llegados debieron afrontar duras condiciones de vida, en gran medida atribuibles a la precaria infraestructura de riego y conducción; de hecho, el “canal de los milicos” irrigaba una superficie de sólo 1.000-1.500 hectáreas cultivadas y era insuficiente no sólo para garantizar un caudal hídrico de cierta magnitud, sino también para atemperar las reiteradas crecidas fluviales, como ocurrió en 1899, cuando la inundación de General Roca obligó a relocalizar el asentamiento en terrenos situados en cotas más elevadas. A esto, se añadían las dificultades naturales para el desarrollo ganadero, lo cual determinó que la matriz económico-productiva, inicialmente concebida como ovina, debiera mutar paulatinamente hacia al comercio como eje primordial (Vapnarsky y Pantelides, 1987; Kloster, 1987; Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Álvarez Palau, 2012).

Sin embargo, entre las postrimerías del siglo XIX y finales de la década de 1920, la economía del Alto Valle pasó de una base comercial y pecuaria extensiva a especializarse en la fruticultura intensiva, previa transición sustentada en el cultivo de pasturas de bajo riego (Miranda, 1997). Tal reconversión obedeció a la sinergia de diversos factores, entre los cuales merecen citarse la llegada del ferrocarril, la notable expansión de las obras de irrigación, las reiteradas subdivisiones parcelarias, la asistencia estatal, la llegada de colonos argentinos y europeos y la transferencia tecnológica privada, entre otros.

Debido a razones estratégicas vinculadas con la escalada de tensiones geopolíticas y militares entre Argentina y Chile, el gobierno nacional buscó extender la red ferroviaria al Alto Valle para mejorar la accesibilidad de la región y contar con la posibilidad de desplazar tropas desde Bahía Blanca hacia la cordillera andina, en caso de que finalmente estallara una guerra. Para ello, en 1896, el Estado argentino acordó con la compañía británica Gran Ferrocarril Central del Sud el tendido de vías férreas telegráficas entre Bahía Blanca y la confluencia de los ríos Limay y Neuquén; dos años después, autorizó a dicha empresa a prestar servicios en toda la línea. Contemplando inmejorables condiciones para la compañía inglesa –cesión gratuita de tierras para emplazar las estaciones, incumplimiento de la legislación en materia de transporte, exenciones aduaneras por 50 años y fiscales por 15 años, pago de la obra con fondos públicos (756.000 pesos oro), autorización para fundar el puerto de Ingeniero White en Bahía Blanca, garantía de tasa de ganancia líquida del 10 % anual, posibilidad de proponer nuevos ramales y prolongaciones, así como de tomar y conducir agua de los ríos cercanos, etc.–, la iniciativa determinó que el tren finalmente arribara a Confluencia, en 1899, a Neuquén, en 1902, a Contralmirante Cordero, en 1910 y a Zapala, en 1914.

Como resultado, el trayecto Bahía Blanca-Neuquén, que en carreta demoraba cinco días, pasó a insumir apenas trece horas, a la vez que el tren aumentó exponencialmente la capacidad de transporte (de 2,5 a 25.000 toneladas). Debido a las características técnicas propias del transporte ferroviario –cada siete a diez km era imperativo que existiera una estación para abastecer de agua a la locomotora–, pronto las estaciones fueron rodeadas por asentamientos que dibujaron los contornos de una ciudad dispersa lineal que, comenzando en los valles inferiores del río Neuquén, se extendió a lo largo de todo el Alto Valle del Río Negro hasta llegar a Chichinales, estructurándose así en torno a la principal vía de comunicación y transporte de la región (Vapnarsky y Pantelides, 1987; Kloster, 1987; Miranda, 1997; Blanco, 1999; Pérez, 2004; Álvarez Palau, 2012; Taranda, 1992).

El ferrocarril no sólo puso fin al aislamiento territorial; también indujo la modernización y la expansión de los sistemas de riego de la región. Dictadas entre 1906 y 1908, las leyes de fomento de los territorios nacionales (n° 5.559) y de Irrigación (n° 6.546) le otorgaron facultades al gobierno argentino para nuevamente contratar a Gran Ferrocarril Central del Sud con el objetivo que realizara estudios acerca del potencial hídrico de la región y ejecutara obras de infraestructura que regulara el régimen fluvial mediante diques y embalses y construir los canales de riego necesarios para abastecer a todas las localidades del área. La compañía británica reclutó ingenieros hidráulicos buscando regularizar el régi-

Fruticultura intensiva

Ferrocarril

Sistemas de riego

men de afluentes, transformando en embalses los grandes lagos del río Limay y almacenando los caudales de creciente del río Neuquén en una o varias depresiones u ollas para impedir o amortiguar la coincidencia de crecidas. Iniciadas en 1910 y culminadas recién en 1928-1932, las labores implicaron la construcción de los diques Ingeniero Ballester y Contralmirante Cordero, el lago artificial Pellegrini, los canales derivadores hacia dicho espejo de agua y Cuenca Vidal y el canal principal de riego hasta Chichinales. Esto permitió cumplir el objetivo de irrigar la totalidad del Alto Valle, abasteciendo de agua a una superficie de 45.149 hectáreas. Con un costo de cuatro millones de pesos, la mitad de la obra fue costada por la compañía inglesa y la otra mitad financiada con la emisión de títulos públicos –eufemísticamente llamados “bonos de irrigación”– que devengaban a la empresa un interés del 5 % anual pagado por el gobierno vía el cobro de un canon de riego a los beneficiarios (Kloster, 1987; Bandieri y Blanco, 1998; Álvarez Palau, 2012; Landaburu y Presta, 2013; Taranda, 1992).

Inmigración

El tendido del ferrocarril y el desarrollo de las obras de irrigación valorizaron fuertemente las tierras, propiciando una nueva subdivisión de parcelas y alentando la llegada de colonos. La propia firma Gran Ferrocarril Central del Sud participó del proceso especulativo, creando, en 1908, la Compañía de Tierras del Sud e iniciando, en 1913, la compra, la mensura y la subdivisión de 10.000 hectáreas sobre la margen izquierda del río Neuquén para fundar la colonia La Picasa (actual Cinco Saltos). Allí vendió las primeras chacras a inmigrantes, en fracciones cuya superficie oscilaba entre 2 y 50 hectáreas. El propio Estado nacional alentó el fenómeno especulativo, como lo demuestran la Ley de Tierras (n° 4.167) sancionada en 1903 y un decreto de 1907, que generalizaron la posibilidad de adquirir tierras en propiedad reduciendo los precios (de 50 a 2,50 pesos por hectárea) pero a cambio de formar cooperativas donde cada miembro debía aportar 50 pesos por hectárea para recibir riego y financiar la construcción o el mantenimiento de la infraestructura, cifra que obviamente excluyó a los colonos de escasos recursos. Influyentes políticos y empresarios porteños con fluidos vínculos gubernamentales lograron acaparar así grandes extensiones (alrededor de 36.000 hectáreas) que ya estaban valorizadas por el ferrocarril y se tornarían más valiosas aún cuando las obras de canalización y riego fueran concretadas. Otro caso digno de mención fue el de la Compañía Ítalo-Argentina de Colonización, que bajo el auspicio de la embajada italiana en nuestro país, bancos, firmas industriales, compañías navieras y la élite política nacional adquirió 5.000 hectáreas para fundar Villa Regina.

Colonias y cooperativas

A raíz del lento pero firme proceso de subdivisiones parcelarias en dirección oeste-este, surgieron colonias y cooperativas de irrigación como la ya citada La Picasa, Cervantes, General Roca, La Francesa (o del Este), Rusa –impulsada directamente por el Estado nacional–, Regina de Alvear (actual Villa Regina), La Lucinda (Cipolletti), Los Viñedos (Allen), Sayhueque (Centenario), Los Canales, Nueva España, Valentina y Bouquet Roldán. Algunas de ellas (Colonia Rusa, Colonia Cervantes, Colonia Francesa) fracasaron debido a diversos motivos (acaparamiento especulativo, problemas técnicos del sistema de riego, abandono de colonos por parte de gestores, demoras burocráticas, etc.) y otras permanecieron inactivas durante años –como Sayhueque, fundada en 1922 y recién ocupada en 1931–. Sin embargo, en general, el proceso fue exitoso a la hora de atraer inmigrantes españoles, ingleses, rusos, franceses e italianos (friulanos, vénetos, trentinos y sicilianos) que huían de la desocupación y las hambrunas que caracterizaron a Europa luego de la Primera Guerra Mundial. Más marginalmente, antiguos pobladores locales y trabajadores agrícolas de provincias como San Juan y La Rioja, insertados en actividades de desmonte y nivelación de las primeras chacras, también lograron acceder a la tierra en el Alto Valle del Río Negro, ora como retribución por su labor, ora invirtiendo sus remuneraciones en la adquisición de lotes (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Álvarez Palau, 2012; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Taranda, 1992).



Figura nº 3. Carro con carga de leña en la Patagonia argentina.
Fuente: Archivo General de la Nación.

Pese a que en Italia se publicitaba al Alto Valle como una suerte de paradisíaco jardín, los nuevos colonos se asentaron bajo condiciones muy poco auspiciosas. En el caso de La Picasa, por ejemplo, la Gran Ferrocarril Central del Sud vendió los predios en plazos de cinco cuotas anuales del 10 % y una última cuota del 50 %, a precios situados en el orden de los 600 pesos por hectárea. La Compañía Ítalo-Argentina de Colonización, por su parte, permitió que los adjudicatarios usaran gratuitamente el lote durante dos años, al cabo de los cuales exigió desembolsos de 1.200 pesos por hectárea, de los cuales el 80 % correspondía a una hipoteca con el Banco Hipotecario Nacional con 33 años de plazo y el 20 % debía ser abonado a la propia compañía al término de los primeros cinco años, con un interés del 7 %. Claramente, estos valores eran elevados, máxime cuando se recuerda que en partidos bonaerenses como Las Flores, Tres Arroyos y Ayacucho el valor de la hectárea oscilaba en aquella época entre los 100 y los 300 pesos.

Por lo general, las compañías colonizadoras se limitaban a entregar el terreno arado, con alambrado perimetral y pozo de agua, aunque en algunos casos también proporcionaban herramientas de labranza, servicio eléctrico e incluso viviendas edificadas de mampostería y barro que se incluían en el precio total de venta o eran vendidas por fuera de la operación de compra del lote y en cuotas con intereses que fluctuaban entre el 4 % y el 10 % anual. No obstante, la regla general fue que los adjudicatarios debieron afrontar todas las mejoras de la chacra, desde el desmonte, la nivelación y el cercado hasta la construcción de la vivienda y el sembrado de las parcelas, quedando incluso obligados a depositar 10 pesos como garantía del cumplimiento de tales labores. Es importante destacar que una cláusula recurrente en los contratos de colonización era que los adjudicatarios obligadamente debían constituir una familia, requisito que garantizaba el poblamiento de la zona y la transformación de las parcelas en unidades productivas y que pudo ser satisfecho gracias a que las relaciones de parentesco y amistad entre los inmigrantes hicieron posibles las alianzas matrimoniales.

Dados los cortos plazos de amortización de la deuda original, las relativamente altas tasas de interés, la obligatoriedad del cumplimiento de tales condiciones y los gastos de manutención familiar, la mayoría de los colonos se vio obligada a recurrir al crédito o actividades extraprediales (peón, arrendatario, mediero) para solventar tanto su asentamiento como su subsistencia. Como resultado, sus comienzos fueron duros y difíciles, no exentos, asimismo, de conflictos derivados de los intentos de remate de las chacras hipotecadas en épocas de adversidades

climáticas. La situación se agravó debido a los problemas propios de la agricultura de bajo riego. Si bien los canales de riego llegaban a todas las chacras y el caudal promedio alcanzaba los 3.000 litros por segundo, esto no siempre era suficiente para obtener buenos cultivos, pues la mala nivelación, la falta de eficiencia en la distribución de agua, el exceso de riego y la falta de drenaje a menudo implicaban la pérdida de la cosecha y la salinización del suelo (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Álvarez Palau, 2012; Landaburu, 2013a).

Figura nº 4. Comercio “Casa Carbajal”, General Roca, 1921.
Fuente: Archivo General de la Nación.



‘Tanterías’

Como resultado, la distribución de la tierra y la llegada de los colonos derivaron en el cultivo de forrajes y el uso ganadero a través de las denominadas “tanterías” (Bendini, 2005). Ante la necesidad de ingresos rápidos que les permitieran afrontar los elevados gastos iniciales y pagar las cuotas de los lotes adquiridos, durante las décadas de 1910 y 1920 los colonos desarrollaron una matriz agraria basada en cultivos mixtos, con eje en la alfalfa y, en menor medida, los cereales, las hortalizas, las leguminosas, la papa, la vid y los frutales. La elección de la alfalfa obedecía a varios factores, como su ciclo anual, su resistencia a las adversidades climáticas, la gran demanda local y extrarregional –era requerida en el sur bonaerense y sus semillas se exportaban a Estados Unidos a muy buen precio– y su funcionalidad para la conservación del recurso edáfico –su cultivo nitrogenaba el suelo, aumentando su fertilidad para otras producciones agrarias–. Con el producto de su venta, los colonos pudieron plantar vides y elaborar rudimentariamente algo de vino para venderlo en la región, así como cumplir con las obligaciones impuestas en las condiciones de venta de la parcela, que exigían que se plantaran 2.000 árboles cada 100 hectáreas, de los cuales 200 debían ser frutales. Poco a poco, comenzaron a surgir las plantaciones de perales y manzanos, aunque sin asumir aún una escala que permitiese avizorar una explotación comercial (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Taranda, 1992; Vera y Gallo, 2018).

Década de 1920

Ese estado de cosas perduró hasta la década de 1920, cuando buena parte de las tierras dedicadas a la alfalfa fue objeto de una nueva subdivisión y sistematización, esta vez con el objetivo de implantar montes frutales de pepita (pera, manzana), de carozo (ciruela, durazno, pelón) y vid. El resultado fue el surgimiento de una pléyade de pequeñas y medianas propiedades de dedicadas a la agricultura intensiva en un núcleo rodeado por un paisaje desértico de baja densidad demográfica (Ben-

dini, 2005). Como resultado, los principales aglomerados de la zona (Neuquén, Roca, Cipolletti, Villa Regina, Cinco Saltos, Allen, Centenario, etc.) incrementaron un 71,2 % su población en sólo veinte años, pasando de 7.300 habitantes, en 1910, a 12.500, en 1930 (Vera y Gallo, 2018). En ese contexto, el peso de la explotación agrícola a pequeña escala era tal que, a finales de la década de 1920, las chacras de entre 1 y 20 hectáreas representaban nada menos que el 50 % de las unidades productivas del Alto Valle. Sin duda, esto contribuyó a forjar una estructura social donde el chacarero se afianzó como el agente económico central y sujeto político protagónico de la región, organizándose no bajo una forma típicamente capitalista, sino como una suerte de “farmer” que combinaba el trabajo familiar y el trabajo asalariado estacional en la unidad productiva (Miranda, 1997; Blanco, 1999; Barbosa Cavalcanti y Bendini, 2001; Catoira, 2017; Vera y Gallo, 2018).

Numerosos factores convergieron en pos de ese cambio estructural. El primero de ellos fue la conclusión, en 1916, de la primera etapa de las obras de irrigación, plasmada en la construcción de un dique sobre el río Neuquén. Seguidamente, en 1918, la firma británica Gran Ferrocarril Central del Sud reorganizó su planificación estratégica buscando diversificar y aumentar el volumen y el valor de los productos que transportaban sus trenes. Para ello, estableció en La Picasa una estación agronómica experimental destinada al desarrollo de árboles frutales de pera y manzana cuyas variedades eran importadas principalmente desde Australia. Si bien en la región ya existían estaciones agronómicas experimentales surgidas a raíz de la iniciativa del propio Estado nacional –como las creadas, en 1912, por el Ministerio de Agricultura en Kilómetro 1156 y Cipolletti, dedicadas a la realización de ensayos de adaptabilidad sobre la base de colecciones de frutales importadas desde Francia, Italia y Estados Unidos–, éstas habían fracasado debido a problemas sanitarios y reformas burocráticas. La estación de La Picasa vino a llenar ese vacío, contratando especialistas (genetistas, fitopatólogos), importando frutales desde Australia, reproduciendo variedades injertadas en vivero, investigando acerca de plagas y enfermedades y efectuando trabajos de transferencia de conocimientos con los agricultores a través de la edición de publicaciones técnicas gratuitas y la oferta de créditos para la compra a plazo de ejemplares de frutales –básicamente, perales y manzanos– (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Silveira, 1999; Álvarez Palau, 2012; Vera y Gallo, 2018).

Si bien el estallido de la Primera Guerra Mundial implicó el abandono casi total de la fruticultura en nuestro país, la crisis de posguerra y la necesidad de sustituir las importaciones de frutas en el mercado interno habían obligado a la reactivación del sector. De allí el interés del capital británico por propiciar el surgimiento de pequeños productores independientes y asegurarles su reproducción mediante apoyo técnico y financiero, modulando una matriz basada en la producción familiar y constituida por unidades capitalizadas que recurrían sólo estacionalmente al trabajo asalariado. Para ello, a partir de 1927, la Gran Ferrocarril Central del Sud vendió tierras a nuevos colonos, transfiriéndoles a precio de costo lotes alambrados de entre 10 y 50 hectáreas previamente equipados con una vivienda, agua y elementos de labranza. Una vez instaladas, las familias eran asesoradas por personal de la empresa respecto de las labores culturales y las variedades comerciales a desarrollar, además de abastecerlas de insumos, plaguicidas, fertilizantes y pulverizadores y brindarles financiamiento para acceder a estos medios de producción. Así, la firma inglesa controló la producción frutícola sin intervenir directamente en ella, asumiendo el comando de las etapas más rentables del proceso –transporte y comercialización– y al mismo tiempo permitiendo al productor obtener una tasa de ganancia que asegurara la reproducción de la explotación familiar (Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Silveira, 1999; Rofman, 2000; Bendini, 2005; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Taranda, 1992).

El papel desempeñado por la subdivisión de tierras y la colonización agraria queda claramente expuesto en la centralidad de las pequeñas explotaciones frutícolas. Según las estadísticas de la época, el 39 % de las chacras rionegrinas y el 75 % de

las neuquinas no superaban las 10 hectáreas, cifras que trepaban al 55 % y al 91 %, respectivamente, si se consideraba a las unidades productivas cuya superficie era inferior a las 20 hectáreas. En contrapartida, las chacras de más de 50 hectáreas sólo representaban al 24 % de los fruticultores rionegrinos y a apenas el 2 % de los neuquinos (Bandieri y Blanco, 1998). La pequeña propiedad estimuló el desarrollo de lazos de solidaridad entre los colonos, como lo demuestra el hecho que, durante la época de cosecha, los chacareros se ayudaban entre sí desplazándose de una finca a la otra hasta que toda la producción había sido recogida (Landaburu, 2013a).

Debido a las duras condiciones de vida y la lentitud del ciclo productivo –debían transcurrir al menos seis años antes de que el colono pudiera comenzar a amortizar el capital invertido–, los resultados de esta estrategia recién comenzaron a ser percibidos a mediados de los años veinte, determinando que la actividad asumiera una perspectiva comercial en 1928. Poco a poco, la alfalfa fue dejando paso a perales, manzanos y vides, especialmente en La Picasa y Villa Regina. Hacia 1928-30, la mayoría de los colonos había logrado financiar la reconversión productiva de su explotación familiar, especializándola exclusivamente en la fruticultura. Empujada por la expansión de la pera William's y de otros frutales implantados según las preferencias personales de los colonos, las referencias regionales de éxito o la oferta estacional de los viveros locales, la superficie frutícola pasó de menos de 200 hectáreas en 1908 a 540 hectáreas en 1918 y 1.168 hectáreas en 1925; paralelamente, el número de frutales de pepita pasó de 5.933 en 1908 a 16.737 en 1918-19 y 579.414 en 1928, creciendo a un promedio anual de 57.941 plantas entre 1918 y 1928 e incrementándose casi 97 veces en sólo dos décadas. Aún así, la alfalfa todavía reunía el 78 % del área cultivada en la región, contra el apenas 2 % de la fruticultura (Kloster, 1987; Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Álvarez Palau, 2012; Rodríguez, 2010; Taranda, 1992; Vera y Gallo, 2018).

Aunque la producción de peras y manzanas creció exponencialmente –pasó de unos pocos cientos de toneladas en 1900 a 2.000 toneladas en 1918 y más de 20.000 toneladas en 1928–, esto era insuficiente para satisfacer la demanda nacional, máxime en un contexto donde la oferta había declinado debido a problemas sanitarios en la provincia de Buenos Aires, en ese momento principal provincia frutícola del país. Como resultado, Argentina continuó siendo importadora de frutas de pepita, comprando a Australia, Europa, Chile, Nueva Zelanda y Estados Unidos entre 1.170 y 29.000 toneladas/año (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Taranda, 1992).

Figura nº 5. Estación de ferrocarril en Choele Choel en la provincia de Río Negro.
Fuente: Archivo General de la Nación.





Figura nº 6. Caja de cincuenta unidades de tomate concentrado Tomacó, producido por la Distribuidora Argentina de Frutas de Villa Regina en la provincia de Río Negro. Fuente: Archivo General de la Nación.

Empaque y comercialización

Inicialmente, las formas de empaque y comercialización eran bastante precarias y rudimentarias. La producción no era tipificada y los galpones de empaque operaban con procedimientos deficientes, lo cual ocasionaba pérdidas en cuanto a volumen y calidad de la fruta. Las cuadrillas de embaladores trabajaban directamente en las chacras sin mayores cuidados en el manejo de la fruta, situación agravada por la inestable presencia de las peras y manzanas argentinas en los mercados y la dependencia de compradores externos. Buscando subsanar esa situación, abrir mercados en Europa, cubrir una demanda nacional insatisfecha y poner fin a la condición de importadora neta de frutas que en ese momento detentaba la Argentina, los capitales ingleses fundaron, en 1928, la compañía Argentine Fruit Distributors, una subsidiaria específicamente abocada a modernizar el empaque, sistematizar la comercialización y promover las exportaciones.

Ensayando una estrategia de integración vertical hacia atrás, la Argentine Fruit Distributors contrató expertos estadounidenses en fruticultura bajo riego e instaló modernas plantas de empaque en las playas ferroviarias de La Picasa (Cinco Saltos), La Lucinda (Cipolletti), Allen, Kilómetros 1156 (J. J. Gómez) y Villa Regina. Como resultado, dos años después, ya se habían establecido los períodos de floración, de fecundación y de cosecha de la mayoría de las especies y variedades cultivadas en la región, así como el grado de resistencia al viento, a la exposición solar, al transporte y a la conservación frigorífica de cada especie y variedad de árbol frutal (Miranda, 1997).

Como era de esperar, esto condujo a la reorganización del circuito productivo. Una vez cosechada en las chacras, la fruta era acopiada en cajones estándar y trasladada a los galpones donde se la recibía, clasificaba según tamaño, calidad y otros parámetros (intensidad de color, punto de madurez, limpieza, forma, raspaduras y golpes, manchas, picaduras de insectos, quemaduras ocasionadas durante la aplicación de plaguicidas) y embalaba, para luego transportarla en ferrocarril mediante vagones especiales ventilados con destino a las redes de comercialización recientemente creadas en Buenos Aires y Europa. La compañía británica adquirió notable presencia, convirtiéndose en la principal proveedora de insumos (insecticidas y pulverizadores) para los chacareros. Si bien al comienzo sólo captó el 30 % de la cosecha –delegando el resto en intermediarios locales y fruteros que compraban en el monte, embalaban en el Alto Valle y vendían en Buenos Aires–, poco después llegó a controlar la comercialización del 70-80 % de la producción, que, en aquella época, rondaba el medio millón de cajones de

fruta. Cabe aclarar que la empresa inglesa no compraba directamente la fruta, sino que la recibía en consignación para luego despacharla a destino, abonando a los chacareros los precios correspondientes una vez descontados los gastos, fletes y comisiones (Vapnarsky y Pantelides, 1987; Kloster, 1987; Bandieri y Blanco, 1991; 1998; Miranda, 1997; Blanco, 1999; Silveira, 1999; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Taranda, 1992; Vera y Gallo, 2018).

Aunque sus bases habían sido establecidas durante los años veinte, el ciclo propiamente dicho de la fruticultura patagónica comenzó luego de la crisis de 1930, inaugurando lo que se conoce como la “época de oro” de la actividad. La Gran Depresión dejó como saldo la caída tanto de la demanda como de los precios internacionales de la alfalfa, con lo cual los colonos rionegrinos y neuquinos se volcaron en gran medida hacia la producción de peras y manzanas. Como resultado, el área cultivada con frutales pasó a representar el 12 % de la superficie agrícola del Alto Valle, en tanto que el peso relativo de la alfalfa declinó al 46 % (Miranda, 1997). Poco a poco, el sector frutícola creció hasta llegar a dar cuenta de una muy elevada proporción del producto bruto geográfico (PBG) rionegrino, convirtiendo paralelamente a la región en la principal área de producción frutícola de nuestro país, con el 75 % de la cosecha de manzanas y el 72 % de la de peras (Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Vera y Gallo, 2018).

La Argentine Fruit Distributors había completado el proceso de estructuración del circuito productivo en función de sus propios intereses. La compañía inglesa no se limitaba sólo a tomar la fruta del chacarero en consignación, seleccionándola, empacándola, transportándola y comercializándola, para luego acreditar al fruticultor el precio medio por ella obtenido una vez descontados los costos del cajón, el embalaje, el flete y el acondicionamiento en frigorífico; también reorganizó las formas de producción al interior de la propia chacra. Realizaba ensayos para seleccionar las variedades de perales y manzanos de mejor adaptación a la región, sugería la definición varietal del monte frutal para que se ajustara a la demanda del mercado, asesoraba a los productores respecto de prácticas culturales como la poda y el control de plagas mediante circulares de distribución gratuita, les vendía plantas a crédito, les adelantaba capital para la adquisición de plaguicidas, fertilizantes y equipos mecánicos de pulverización, prestaba servicios de reparación para estos últimos, impulsó tempranamente la utilización del llamado “cajón perdido” en reemplazo de los envases de retorno para propender a la defensa sanitaria de las plantaciones –con lo cual dio inicio a la industria de los aserraderos en la región–, contrató expertos norteamericanos para la realización de cursos de embalaje y, durante la época de cosecha, enviaba inspectores cada dos días para revisar el estado de desarrollo y madurez de los frutales y determinar el momento más propicio para la recolección en función de la capacidad diaria de embalaje y almacenamiento de sus galpones.

El único aspecto que resultó ajeno al control de la firma inglesa fue el sistema de conducción de las plantaciones, el cual quedó sujeto al empirismo del productor, quien a través del ensayo y el error se decantó por distancias de cinco metros entre plantas por seis metros de calle o de seis metros por siete metros en perales y de siete metros por nueve metros en manzanos. Por lo demás, la Argentine Fruit Distributors controló todo el proceso productivo, a tal punto que bien podría considerarse que los productores primarios estaban integrados a la compañía británica a través de una relación salarial encubierta. Hacia finales de la década de 1930, cuando la empresa comenzó a desinteresarse de los aspectos productivos para concentrarse exclusivamente en el empaque y la comercialización, los productores frutícolas del norte patagónico ya habían dejando de funcionar como economías estrictamente familiares para ajustar su comportamiento a una racionalidad capitalista, es decir, más preocupada por maximizar el rendimiento de la unidad productiva y los beneficios económicos mediante una incorporación de tecnología que les permitiera adaptarse a las exigencias

del mercado (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Taranda, 1992; Vera y Gallo, 2018).

Dado que la retribución al productor sólo llegaba una vez que la fruta era finalmente vendida en el mercado de destinos, previo descuento de una comisión, la Argentine Fruit Distributors se apropiaba directamente de buena parte del excedente generado por la actividad, asegurándose así una renta monopólica. Sin embargo, la prosperidad de la compañía iba unida a la del chacarero, que, bajo las condiciones mencionadas, operaba como un empleado de la empresa pero sin depender salarialmente de la misma. Por esa razón, todos los agentes y eslabones del circuito obtuvieron generosas ganancias durante esta fase, incluidos los pequeños y medianos productores. En 1938-39, por ejemplo, la tasa de ganancia de una chacra de 7 hectáreas era del 27,2 %, la tasa anual de retorno rondaba el 12 % y la tasa de rentabilidad neta sobre las ventas llegó a un pico del 55,5 % anual, indicadores que explican de qué modo aún los pequeños fruticultores lograron un buen nivel de vida, pudieron invertir en tecnología e incluso comprar otras propiedades agrarias.

Esto, sin embargo, no debe inducir a la errónea conclusión de que no existían conflictos en el seno del circuito productivo. Por el contrario, eran habituales los reclamos de los productores ante el alto costo del flete de la Gran Ferrocarril Central del Sud –firma de la cual la Argentine Fruit Distributors era subsidiaria– y otros adicionales descontados a los precios que realmente percibían, señalando que la tarifa ferroviaria duplicaba el valor del producto y encarecía notablemente su valor final; de hecho, en 1935, un cajón de peras vendido en Buenos Aires costaba 4,75 pesos, de los cuales 3,40 pesos correspondían a gastos de transporte y comercialización. Buscando fortalecer el debilitado poder de negociación de los productores, surgieron entonces estrategias asociativas plasmadas en la aparición, entre 1929 y 1938, de algunas cooperativas, como Primera Cooperativa, Cooperativa Frutivinícola Allen, Chacareros Unidos Cooperativa Industrial y Productores Cipolletti, Fruticultores de Colonia Lucinda, Fruticultores de Cinco Saltos y Cooperativa Reginense. Estas entidades procuraron establecer galpones de empaque para intervenir en el siguiente eslabón de la cadena de acumulación e intentar disputarle –sin demasiado éxito– el monopolio a la Argentine Fruit Distributors (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Vera y Gallo, 2018).

Otro factor de crucial importancia fue la creciente extroversión de la actividad durante la década de 1930. Hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, el principal motor de la demanda de frutas de pepita provenientes del Alto Valle del Río Negro fue Europa, especialmente países tales como Alemania, Suiza, Inglaterra, Suecia, Francia y Holanda. Los fruticultores argentinos aprovechaban así los beneficios derivados de la exportación a contraestación, es decir, las ventajas asociadas a la situación geográfica y el clima templado que les permitían obtener cosechas y remesarlas al hemisferio norte en aquellas épocas del año en que el Viejo Mundo había agotado su *stock* de fruta y no contaba con la posibilidad de reabastecerse internamente. Sin duda, el producto que lideraba el comercio exterior era la pera William's Bon Chretien, aunque, hacia 1936, comenzó el ascenso de la manzana Red Delicious, no obstante la persistente competencia australiana en los mercados europeos. El fenómeno se afianzó hacia 1938, cuando se habilitó al frigorífico “Los cuatrerros” para exportar a Europa desde Puerto Galván, en Bahía Blanca, aunque la mayor parte de la capacidad instalada de enfriado y acondicionamiento continuó notablemente concentrada en Buenos Aires –de hecho, de los 38 frigoríficos que funcionaban entonces, 22 eran capitalinos y explicaban el 75 % de la capacidad de almacenamiento, contra 7 bonaerenses, 4 santafesinos y 2 mendocinos (Miranda, 1997; Bandieri y Blanco, 1991; 1998; Blanco, 1999; Ospital, 2013)–.

Pese a que el crecimiento exportador fue exponencial –pasó de 2.100 toneladas, en 1934, a 42.210 toneladas, en 1939– y Río Negro comenzó a liderar el *ranking* frutícola nacional, los precios se mantuvieron relativamente estables en ese lapso. Las cotizaciones internacionales de la pera y, sobre todo, la manzana en el mercado de Nueva York recién aumentaron significativamente en 1941-43, pero

Cooperativas



Figura nº 7. Cosecha de manzanas en Cinco Saltos en la provincia de Río Negro, 1946. Fuente: Archivo General de la Nación.

Precios internacionales

las consecuencias del desarrollo de la Segunda Guerra Mundial –cierre de mercados tradicionales europeos, reducción de la demanda por parte de otros países del Viejo Mundo, escasez de bodegas, exigua capacidad frigorífica de las compañías navieras, etc.– conspiraron para impedir que los productores patagónicos capitalizaran esa positiva variación. Concluida la conflagración, la demanda europea no recuperó sus niveles de antaño, dado que el surgimiento del Mercado Común Europeo condujo a la implementación de políticas que erosionaron la ventaja estacional argentina, como las restricciones para arancelarias a las peras y las manzanas procedentes de nuestro país y los cambios introducidos en sus propios sistemas de producción y acondicionamiento de la fruta.

Como resultado, las exportaciones de peras y manzanas argentinas cayeron estrepitosamente, pasando de las 42.210 toneladas, registradas en 1939, a las 18.564 toneladas, reportadas en 1940, y las 15.000 toneladas contabilizadas en 1943, recuperándose parcialmente recién al término de la contienda (30.702 toneladas). Tal recuperación obedeció fundamentalmente a la reorientación de los flujos comerciales, en un contexto donde Brasil y el sur estadounidense (Nueva Orleans, sobre todo) se convirtieron en válvulas de salida para la producción argentina no comercializada en Europa, llegando a absorber, en 1941, nada menos que el 98 % de las exportaciones nacionales de fruta de pepita. Aún así, esta posibilidad no pudo ser plenamente aprovechada debido a la reducida capacidad de almacenamiento de los frigoríficos localizados en el puerto de Buenos Aires y la ausencia de plantas de preenfriado en la zona de producción primaria (Kloster, 1987; Bandieri y Blanco, 1991; 1998; Miranda, 1997; Blanco, 1999; de Jong, 2008; 2015; Rodríguez, 2010; Vera y Gallo, 2018).

Boom frutícola

Las políticas intervencionistas y reguladoras del Estado nacional también contribuyeron al *boom* frutícola. Durante la segunda mitad de los años treinta, los gobiernos conservadores de turno no sólo favorecieron al chacarero reduciendo a un tercio el valor del canon de riego (Decreto n° 6.727) y brindándole asesoramiento en materia de técnicas de cultivo y control de plagas, sino que, además, reglamentaron las relaciones entre empacadores y productores regulando y revisando los contratos de compra-venta de fruta. Allí debían quedar establecidos los precios correspondientes a cada especie y variedad, el período de recolección, el tipo de transporte y los recursos anticipados por el empacador al agricultor, aunque sin imponer mecanismos de actualización o indexación monetaria ni tampoco fijar plazos de pago. A instancias de grupos exportadores y propietarios de galpones de empaque preocupados por adaptarse a las exigencias de los mercados externos, el Estado nacional también oficializó la tipificación de la calidad de la fruta (primera y segunda selección para frigoríficos exportadores, tercera selección para mercado interno y cuarta selección como fruta de descarte rechazada y devuelta al productor) y la clase de embalaje, creando para ello la Dirección de Contralor Oficial de la Producción Frutícola y enviando partidas de inspectores a verificar las condiciones sanitarias de los frutales a cosechar.

Publicidad estatal

Sin embargo, la principal política de Estado fue, sin duda alguna, la publicidad. Buscando potenciar las exportaciones, diversificar destinos e insertar las peras y manzanas del Alto Valle en el mercado interno, el gobierno argentino desarrolló campañas a favor del consumo de fruta mediante afiches, folletos y propalaciones radiotelegráficas dirigidas tanto al público consumidor como a los productores y que realzaban la necesidad de preferir la fruta local a la importada. Así, admoniciones como “¡fruta! del árbol a la mesa”, “compre fruta buena y barata directamente al productor” o “pera: fuente de salud y placer” se hicieron habituales por parte de organismos como la Dirección de Frutas y Hortalizas y el Ministerio de Agricultura de la Nación. Aunque los resultados fueron positivos, la triunfalista actitud oficial al respecto era exagerada, dado que dichas campañas publicitarias no fueron cruciales para fortalecer a una actividad exportadora que ya había sido consolidada por el capital inglés. Por otra parte, la región del Alto Valle salió indirectamente favorecida, dado que esta política, en realidad,

apuntaba a ofrecer una alternativa a la alicaída vitivinicultura mendocina, en un contexto donde las regulaciones vigentes, desde 1936, habían obligado a los viñateros a desarraigar cepas y reconvertirse a la horticultura y los frutales de carozo y pepita. Esa misma estrategia reforzó, a su vez, la especialización frutícola del norte patagónico, dado que las medidas implementadas por la Junta Reguladora de Vinos privilegiaron a Cuyo, desalentando el cultivo de vid en Río Negro y Neuquén (Kloster, 1987; Bandieri y Blanco, 1991; 1998; Miranda, 1997; Blanco, 1999; Ospital, 2013; Vera y Gallo, 2018).



Figura nº 8. Gráfica peronista dedicada a la riqueza agropecuaria argentina. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Como resultado de todo lo reseñado previamente, el norte patagónico, que en 1935 ya contaba con 77.530 plantas de manzana y 1.748.474 perales (Taranda, 1992), al término de la Segunda Guerra Mundial reunía casi 13.000 hectáreas sembradas con ambas especies, además de 199 plantas de empaque (Kloster,

Gobierno peronista

1987). En Río Negro, los frutales pasaron de representar el 12 % de la superficie cultivada, en 1930, a acaparar el 22 %, en 1939, mientras que en Neuquén su peso aumentó del 12 %, en 1930, al 26 %, en 1945. La creciente especialización frutícola de la región era tan evidente que el peso relativo de las peras y las manzanas sobre la carga transportada por el Gran Ferrocarril Central del Sud aumentó del 5 %, en 1930, al 42 %, en 1939, y al 63 %, en 1947 (Bandieri y Blanco, 1998).

El fin de la Segunda Guerra Mundial y la llegada del peronismo al poder impulsaron profundos cambios dentro del circuito frutícola del Alto Valle. En el marco de la política de expropiación y nacionalización de los ferrocarriles ingleses, en 1947-48, la Gran Ferrocarril Central del Sud pasó a manos del Estado nacional, quedando bajo la órbita del Ferrocarril Roca e implicando una ostensible reducción del flete. El gobierno argentino también favoreció a los colonos con tierras embargadas y en situación de remate, utilizando al Banco Hipotecario Nacional para implementar un régimen de transferencia y escrituración de parcelas y nuevas subdivisiones de lotes que oficialmente comenzó en 1950. Simultáneamente, y aunque el tren continuó desempeñando un papel central, se iniciaron las obras de pavimentación de la Ruta Nacional 22, que más tarde desplazaría al ferrocarril como principal medio de transporte de la producción. El Estado, asimismo, se hizo responsable por el funcionamiento de la estación experimental de Cinco Saltos y garantizó la continuidad de las labores de riego agrícola, que quedaron bajo el control de Agua y Energía Eléctrica.

La Argentine Fruit Distributors también fue nacionalizada. Bajo el nombre de Distribuidora Argentina de Frutas, la empresa perdió su protagonismo de antaño debido a una menor eficiencia en las tareas de empaque y comercialización presumiblemente atribuible a la burocratización de la compañía; de hecho, luego de su nacionalización, la producción frutícola retrocedió un 52 % en sólo un año debido a la precarización de los sistemas de embalaje, en tanto que su participación sobre la comercialización se desplomó, dejando de acaparar casi la totalidad del empaque y las ventas para prácticamente desaparecer del mercado en 1948-49.

Quebrado el monopolio inglés, el lugar ocupado por la citada empresa fue ocupado por un oligopsonio formado por medio centenar de empresas emparadoras de capitales nacionales provenientes de Bahía Blanca, Avellaneda y Buenos Aires (muchas de ellas, con epicentro en el Mercado del Abasto), tales como Elio Filomena, Kleppe, Fischer, Fruco, Gasparrini, Constantinidis, Grisanti, Cuadrado y Passarino, Gato Negro, Tarantola, Tortarolo, Spina, Liguori, McDonald y Bradbury, todos ellos miembros de la Corporación Frutícola Argentina creada en 1935. Esta nueva burguesía frutera abarcó el mismo espectro de funciones otrora desempeñadas por la Argentine Fruit Distributors, fundando nuevas unidades de embalaje y proveyendo a los chacareros de fertilizantes, semillas, pesticidas, maquinarias y bienes de capital. Aunque hacia 1944-47 en la región se introdujo el tractor, así como las primeras cámaras frigoríficas de atmósfera convencional, las oficinas de producción de cajas de empaque y las máquinas de clasificación de fruta, el encadenamiento de la actividad continuó siendo simple, caracterizándose por un rápido embalaje postcosecha (el “empaque en caliente”) y la saturación del transporte ferroviario en épocas de picos productivos (Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blanco, 1991; Blanco, 1999; Silveira, 1999; Rofman, 2000; de Jong, 2008; 2015; Rodríguez, 2010; Landaburu, 2013b; Vera y Gallo, 2018).

La política social agraria de la época también condujo a la consolidación de los núcleos poblacionales del Alto Valle, formando la mayoría de los barrios rurales de la región. Surgieron así numerosas aglomeraciones constituidas por inmigrantes chilenos que se habían insertado en la actividad como asalariados y trabajadores eventuales, cuyos asentamientos se fueron multiplicando a través de “tiras de viviendas” localizadas en zonas de ribera, contiguas a los canales de riego o situadas a la vera de caminos vecinales, dando origen así a las llamadas “calles ciegas”, aún hoy día vigentes. Como resultado, los principales núcleos demográficos de la zona (Neuquén, Roca, Cipolletti, Villa Regina, Cinco Saltos,



Figura nº 9. Publicidad peronista orientada al consumo de frutas de estación, 1950. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Política social agraria

Allen, Centenario, etc.) incrementaron significativamente su población, pasando de 12.500 habitantes, en 1930, a 42.600 habitantes, en 1950, cifra esta última que se duplicaría holgadamente a comienzos de los años sesenta (89.250 residentes). Cabe aclarar que ese desarrollo urbano no fue homogéneo, sino que se concentró sobre todo en Río Negro; de hecho, durante la primera mitad del siglo xx, las ciudades cercanas a los valles inferiores de los ríos Neuquén y Limay, como Neuquén, Plottier y Centenario, mostraron poco dinamismo, llegando a albergar a poco más de la cuarta parte de la población de la región (Vapnarsky y Pantelides; Pérez, 2004; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Radonich y Ciarallo, 2014; Vera y Gallo, 2018).

Sin duda, la fruticultura patagónica vivió su “época de oro” a mediados del siglo xx (Landaburu, 2013b). Aunque a lo largo de su breve vida el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) no promocionó a la fruticultura por considerarla un “cultivo especial”, la incipiente recuperación de la demanda europea, la estabilización de los precios internacionales –con cotizaciones excelentes a partir de 1950–, la ampliación del circuito productivo a partir de la aparición de las primeras fábricas de caldo de sidra y las deshidratadoras de manzanas, el rápido aumento de la capacidad instalada expresada en cajones *try-pack*, la llegada de las primeras cámaras de atmósfera controlada y la creciente presencia de frigoríficos en la región (sólo en 1957-58, su número pasó de 9 a 48 plantas) fueron factores que se plasmaron en sendos aumentos de la superficie implantada y la producción frutal. A esto deben añadirse los convenios bilaterales con Brasil, que convirtieron a la Argentina en el único proveedor de manzanas del vecino país. Como resultado, el área cultivada con perales y manzanos casi se duplicó, entre 1945 y 1959, pasando de 12.970 hectáreas a 23.400 hectáreas, mientras que las cosechas, que en 1944 sumaban 119.093 toneladas, superaron las 250.000 toneladas en 1952. Sin embargo, este último indicador sufrió varios altibajos, como lo demuestra la caída del volumen producido a 271.950 toneladas en 1954 y el ascenso a 380.500 toneladas en 1959 y a 438.730 toneladas en 1965.

Independientemente de estas fluctuaciones –en gran medida atribuibles a las sucesivas devaluaciones sufridas por la moneda nacional–, el sesgo exportador de la actividad se afianzó –entre 1949 y 1959, las remesas al exterior pasaron de 42.315 a 186.102 toneladas–, al igual que la creciente gravitación adquirida sobre la matriz productiva por las manzanas, que llegaron a representar el 80 % del volumen comercializado. Así, la participación del Alto Valle en la oferta nacional de manzanas y peras, que en 1943-50 ascendía en promedio al 47 % y 57 %, respectivamente, trepó al 72 % y el 69 % en 1960 (Kloster, 1987; de Jong y Tiscornia, 1994, citado por Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Bandieri y Blanco, 1998; Álvarez Palau, 2012; de Jong, 2008; 2015; Landaburu, 2013a; Vera y Gallo, 2018).

A mediados de la década de 1950, una pequeña chacra frutícola obtenía una tasa de ganancia del 25,9 % y una tasa interna de retorno del 9,3 %, con lo cual el eslabón primario ganó cierta capacidad de acumulación, reinvertiendo sus beneficios en la compra de tractores y herramientas de trabajo. La formación de una próspera clase media agrícola determinó que muchos productores pudieran adquirir más chacras e, incluso, despertó el interés de inversores ajenos al sector, como profesionales y comerciantes, que aprovecharon la retirada de algunos agentes pioneros para adquirir propiedades. Aún así, la estructura de tenencia de la tierra continuó atomizada, dado que el 56 % de las explotaciones rionegrinas y el 48 % de las neuquinas no superaba las 10 hectáreas, guarismo que ascendía al 81 % y el 71 %, respectivamente, si se consideraba a las unidades productivas son superficies inferiores a las 20 hectáreas. Los estratos superiores del conjunto (más de 50 hectáreas) sufrieron, asimismo, una fuerte caída respecto de las cifras registradas en las postrimerías de los años veinte, retrocediendo del 24 % al 5 % en el caso de Río Negro y manteniéndose estable en el orden del 2 % en el caso de Neuquén. Todos los chacareros continuaban cultivando de la manera tradicional, con montes frutales muy distanciados entre sí y rendimientos que rondaban los 17.000 kg

Época de oro

por hectárea (Kloster, 1987; Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blanco, 1998; Landaburu, 2013b; Landaburu y Presta, 2013; de Jong, 2008; 2015).

Figura n° 10. Gráfica peronista orientada a publicitar las proyecciones de la producción agraria y minera según el Segundo Plan Quinquenal, aparecida en el n° 35 de la publicación *Mundo peronista* de diciembre de 1952. Fuente: Biblioteca Nacional Mariano Moreno.



Esta bonanza no estuvo exenta de conflictos. Las asimetrías entre los chacareros y el nuevo oligopsonio empacador se profundizaron en un contexto donde este último dejó de prestar a los productores sus servicios de asistencia y capacitación, así como el adelanto de insumos para el ciclo productivo. Simultáneamente, la modalidad de articulación comercial entre ambos eslabones sufrió algunos cambios. Luego de la desaparición de la Argentine Fruit Distributors, las exigencias de calidad en el exterior continuaron siendo mínimas, con lo cual el productor percibía el valor de la fruta al contado inmediatamente después de que ésta había sido despachada. Sin embargo, paulatinamente los empacadores modificaron estas condiciones y el chacarero comenzó a recibir el valor de su cosecha luego de la liquidación final en los mercados (a consignación), con lo cual pasaron a asumir la totalidad de los riesgos comerciales. Así, se tornó habitual que la producción fuera pagada un año después, lo cual, sumado a la manipulación por parte de los empacadores de la proporción de la producción destinada

a descarte (fruta muy madura, de mala calidad o de tamaño inconveniente), determinó que los chacareros comenzaran a sufrir una erosión en sus ingresos y cedieran una cuota mayor del excedente a los agentes comerciales. La situación se agravó debido a la incipiente concentración del sector empacador y la distorsión de la estructura de costos ocasionada por las sucesivas devaluaciones, en un contexto donde los precios mayoristas y minoristas de la fruta crecieron un 1.471 % pero los ingresos percibidos por el fruticultor hicieron lo propio en sólo un 860 % (Kloster, 1987; Bandieri y Blanco, 1991; Landaburu, 2013b; de Jong, 2015; Vera y Gallo, 2018).

Buscando defender sus intereses, los productores del Alto Valle profundizaron sus estrategias asociativas. Algunas cooperativas se agruparon bajo la égida de la Federación Regional de Cooperativas, en tanto que otros chacareros crearon la Asociación de Productores de Frutas Argentinas. Sin embargo, la mayoría de los miembros fundadores de esta última entidad eran también exportadores y propietarios de galpones de empaque, con lo cual los pequeños productores perdieron representatividad. Para subsanar esa situación, los pequeños fruticultores fundaron la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, a la vez que pretendieron crear una institución autónoma dirigida y administrada por los propios productores. El resultado de ese esfuerzo fue el nacimiento de la Corporación de Productores de Fruta de Río Negro (CORPOFRUT), que, a comienzos de la década de 1960, llegó a aglutinar a 4.000 chacareros. Financiándose con el 1,5 % del precio total de la fruta vendida por cada productor asociado, CORPOFRUT estableció normas acerca de la clasificación y el empaque de la fruta y el control sanitario en las fincas, realizó estudios para abaratar los costos de producción, fomentó la adquisición de maquinaria agrícola, fertilizantes y plaguicidas y propendió a la integración vertical hacia delante, promoviendo la participación del chacarero en el proceso íntegro de comercialización e industrialización de la producción. No obstante los beneficios obtenidos a favor del productor (fijación y orientación de precios en ciertos momentos, básicamente), los esfuerzos de la entidad fueron infructuosos a la hora de reducir la dependencia de sus asociados respecto del oligopsonio empacador/comercializador (Blanco, 1999; Vera y Gallo, 2018).

La época de oro de la fruticultura patagónica comenzó paulatinamente a desvanecerse a partir de la segunda mitad de la década de 1960, aunque pasarían varios años antes de que esta situación comenzara a tornarse evidente. La culminación de las obras de pavimentación de la Ruta Nacional 22, el consecuente reemplazo del ferrocarril por parte del camión, las políticas desarrollistas del Estado nacional –créditos “blandos” concedidos por la banca pública, subsidios públicos para la construcción y equipamiento de frigoríficos, etc.–, la reorientación del flujo de cosechas hacia el puerto de Bahía Blanca a raíz de su tecnificación –todo lo cual contribuyó a abaratar costos y rompió parcialmente con la dependencia de Buenos Aires en materia de acondicionamiento y conservación–, el crecimiento del número de plantas frigoríficas –aumentó un 657 % entre 1957 y 1969, pasando de 7 a 54 unidades– y los récords de exportación, registrados entre finales de los años sesenta y la primera mitad de la década de 1970, fueron factores que inicialmente impulsaron una fuerte expansión de la actividad frutícola en todos sus eslabones. A esto se le sumarían la aparición de la industria elaboradora de jugos concentrados y pulpas de pera y manzana –durante la década de 1970 ya sumaba quince plantas, todas ellas dedicadas a la exportación a Estados Unidos–, la importante demanda frutícola europea y el explosivo crecimiento del mercado brasileño –a tal punto que los empacadores radicaron filiales en el vecino país–, todo lo cual decantó en la plantación masiva en las chacras de manzana de la variedad Red Delicious.

En toda la región, la superficie implantada con frutales de pepita aumentó significativamente, pasando de 25.688 hectáreas, en 1965, a 37.960 hectáreas, en 1975. Parte de esta expansión obedeció a la incipiente eclosión de la fruticultura en la localidad neuquina de San Patricio del Chañar, de la mano de las firmas Gasparri y Frigorífico Cipolletti. Simultáneamente, la producción, que, en 1962,

CORPOFRUT

Década de 1960

rondaba las 423.000 toneladas de peras y manzanas, sufrió varios altibajos en el curso de pocos años, desplomándose, en 1972, a 175.750 toneladas y alcanzando un auténtico pico histórico en 1974, con 715.100 toneladas cosechadas. Similar tesitura siguieron las exportaciones, que, entre 1961 y 1968, pasaron de 21,9 millones a 58 millones de dólares, derrumbándose a 24,3 millones, en 1973, para recuperar sus niveles habituales un año más tarde (56,7 millones de dólares). Para entonces, nuestro país era el primer exportador del hemisferio sur, satisfaciendo el 43 % de la demanda europea.

Movilidad demográfica

El *boom* frutícola potenció la movilidad demográfica hacia el norte patagónico, determinando que chilenos y migrantes internos provenientes del norte argentino se incorporaran como asalariados en las labores agrícolas en las chacras, trabajadores estacionales para la cosecha y obreros para los galpones de empaque o actividades conexas al sector (venta de maquinaria agrícola y agroquímicos, comercio, etc.), asentándose en localizaciones altamente marginales y vulnerables desde el punto de vista de la infraestructura –escasez de servicios– y los riesgos ambientales –planicies de inundación cercanas a canales de riego y desagües–. Contribuyendo a cubrir los crónicos déficits de fuerza de trabajo del sector, la instalación de estos villorrios rurales fue fundamentalmente protagonizada por campesinos provenientes del sur chileno, quienes decidieron radicarse en la región gracias a las ventajas laborales que les otorgaba un convenio firmado, en 1971, por el gobierno argentino y su par trasandino (Kloster, 1987; Bandieri y Blanco, 1991; Blanco, 1999; Rofman, 2000; Preiss y Roca, 2006; de Jong, 2008; 2015; Landaburu, 2013b; Barbosa Cavalcanti y Bendini, 2001; Radonich y Ciarrallo, 2014; Vilchez, 2017; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Fin de la prosperidad

Sin perjuicio de la posterior expansión y modernización que el sector experimentaría durante los años subsiguientes, el ciclo de prosperidad concluyó a mediados de la década de 1970, inaugurando una crisis que se extendería hasta finales de los años ochenta. Una importante razón para ello fue la progresiva pérdida de supremacía en los mercados internacionales. La aparición en Europa de las primeras cámaras de atmósfera controlada redujo la ventaja estacional argentina, asestando, a partir de 1967-69, un duro golpe al predominio de la fruta patagónica en ese mercado –las remesas, que rondaban los 1,5 millones de bultos, cayeron un tercio–. El fenómeno se acentuó cuando algunos países europeos restringieron sus importaciones para ajustar sus desequilibrios en la balanza de pagos y proteger su propia producción frutícola doméstica. En 1972, la política brasileña de sustituir importaciones de fruta argentina se plasmó en el llamado “Plan Manzanas”, un subsidio que redujo significativamente las posibilidades de inserción de la producción neuquina y rionegrina en el vecino país. Paralelamente, la apertura de nuevos mercados, como Arabia y el sudeste asiático, tornó más complejo el escenario, dado que este fenómeno implicó tanto un aumento en las exigencias de calidad como la demanda de variedades de manzanas que no se cultivaban en el país.

Por añadidura, los denominados *late comers* –esto es, los llamados “nuevos países productores del hemisferio sur”– ya representaban una seria amenaza para la Argentina. Aunque su presencia ya venía insinuándose desde los años sesenta, hacia 1973, Sudáfrica se convirtió en un importante competidor, secundado por Chile, que había ingresado al mercado con la variedad Granny Smith (manzana verde ácida). La persistente táctica de captación de mercados llevada adelante por Nueva Zelanda, Chile y Sudáfrica, sus políticas de inversión y desarrollo (I+D) de inversión en biotecnología para obtener o adaptar nuevas variedades y así diversificar la oferta, el creciente desfase tecnológico –a mediados de la década de 1980, se estimaba que el rezago de Argentina en la materia era de seis años respecto de Sudáfrica y de una década respecto de Nueva Zelanda–, los cambios instaurados en las operaciones de distribución mayorista y minorista de los mercados de destino, las políticas aduaneras de los importadores y sus rigurosos requisitos para arancelarios en cuanto a calidad, presentación de la fruta y condiciones sanitarias se erigieron en obstáculos que la fruticultura patagónica

fue incapaz de sortear. La mejor logística sudafricana y chilena claramente desplazó a la fruta argentina de mercados tradicionales como Holanda y Alemania, en tanto que la caída de las cotizaciones internacionales ante la saturación de la demanda puso fin al ciclo de bonanza económica, propio de la primera mitad de la década de 1970, menoscabando la rentabilidad de los productores nacionales y convirtiéndolos en tomadores de precios.

VUELTA A LA MANZANA VUELTA A LA SALUD

La salud perdida vuelve como por encanto con una manzana fresca, jugosa, repleta de vitaminas. Deje que la manzana entre en su vida. Con ella, entra nueva vida a su organismo, se renueva la sangre y se fortalecen los huesos. Fresca y joven, la manzana es la amiga de los niños y el sabroso auxilio alimenticio de los ancianos.

Tabla analítica de los elementos y nutrientes contenidos en una manzana:

CALCIO	●●●●
FOSFORO	●●●●
NIQUELO	●●
COBRE	●
POTASIO	●●●●●●
VITAMINA B1	●
VITAMINA B2	●
VITAMINA C	●●●●
NIACINA	●●

MAS DE 25 PAISES LA CONSUMEN

LA MEJOR DEL MUNDO

MANZANA DE RIO NEGRO

CORPOFRUT - Rio Negro • Sarmiento 1947 - Tel. 46-3122 - Buenos Aires.

Figura nº 11. Publicidad de CORPOFRUT en favor del consumo de manzanas, 1967. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Simultáneamente, la política monetarista de la última dictadura militar profundizó la crisis, puesto que eliminó las ventajas sobre el tipo de cambio promedio del hasta entonces vigente “dólar fruta”. El atraso cambiario, la inflación de costos y las altas tasas de interés real del sistema financiero hicieron el resto. Como resultado, aunque la gravitación argentina sobre las remesas de peras no se vio afectada –de hecho, aumentó ligeramente, pasando del 30,9 % al 39,9 %–, la pérdida de competitividad en rubros como la manzana determinó que el peso detentado por nuestro país en las exportaciones de esa fruta por parte de los países del hemisferio sur se desplomara del 50 %, en 1977, al 30 %, en 1982, descendiendo al 26 %, a finales de los años ochenta, cuando fue desalojada de la primera posi-

Última dictadura

ción por Sudáfrica (Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blanco, 1991; de Jong, 2008; 2015; Vera y Gallo, 2018; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Figura nº 12. Publicidad del Ministerio de Economía que destaca el vínculo entre Ferrocarriles Argentinos y la exportación frutícola argentina, 1975. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

De Río Negro a Brasil.

La fruta va por tren.

Naturalmente.



Llevar de Río Negro a Brasil 7.000, 11.000 o más cajones de manzanas en 72 horas, y volver cargado con productos del país hermano, es un hecho que el ferrocarril realiza ya normalmente.

Más de 2.000 kilómetros de viaje, cambio de tren rodante para solucionar las diferencias de trocha entre las líneas Roca y Urquiza... todo lo supera la férrea voluntad del personal de Ferrocarriles Argentinos, que proporciona de este modo un transporte más rápido, más seguro y con fletes más económicos, a los productores de Río Negro.

Así cumplen con los objetivos nacionales los ferrocarriles que el Presidente Perón recuperó para el país.

FERROCARRILES ARGENTINOS

"Trabaja por la Reconstrucción en paz"

Ministerio de Economía - Secretaría de Estado de Transporte y Obras Públicas - Corporación de Empresas Nacionales

Sesgo agroindustrial

En el interin, el modelo frutícola del Alto Valle había adquirido un sesgo claramente agroindustrial, en un contexto donde el eslabón empacador-comercializador se había afianzado notablemente como núcleo de la cadena de acumulación. Debido a una concentración del capital caracterizada por la absorción de pequeñas y medianas firmas empacadoras, este estadio del circuito asumió características aún más oligopsónicas, fenómeno que fue reforzado por la desigual y heterogénea incorporación de tecnología a las unidades de embalaje y conservación en frío, la definitiva integración de ambas etapas en un mismo proceso funcional y la consecuente optimización de las operaciones de acondicionamiento y conservación. Si bien se había iniciado en 1957, este proceso alcanzó su punto de maduración en los años setenta, cuando el cambio tecnológico acaecido en el procesamiento de la fruta postcosecha se hizo extensivo a los galpones grandes

y medianos de selección y embalaje, difundiendo lentamente técnicas de conservación como la atmósfera controlada, permitiendo la conservación de la fruta durante todo el año sin sufrir alteraciones mediante la dosificación de los niveles de oxígeno y anhídrido carbónico dentro de las cámaras. Aunque esta integración implicó ciertas mejoras –optimización de todo el procedimiento de acondicionamiento y conservación de la fruta, reducción de la incidencia de la estacionalidad de la fuerza laboral, menor dependencia del servicio de conservación en Buenos Aires, cerrando el ciclo en la zona de origen, etc.–, no es menos cierto que la tríada comercialización-empaque-frío determinó que un puñado de firmas controlara el circuito productivo y se apropiara de una masa mayor de excedentes, permitiéndoles competir en mejores condiciones con otras naciones del hemisferio sur, como Sudáfrica (Kloster, 1987; Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blanco, 1998; Blanco, 1999; Landaburu, 2013b).

Esta posición hegemónica fue favorecida fundamentalmente por los créditos “blandos” y los subsidios estatales otorgados por los gobiernos desarrollistas de la época, política que, pese a sus buenas intenciones, fue contraproducente, dado que estimuló la pereza e ineficiencia empresaria de los agentes empacadores y comerciales. Sólo interesados en negocios “fáciles”, estas empresas manifestaban comportamientos preñados de vicios mercantiles, operaban con altos costos, desconocían la situación de los mercados, descuidaban la innovación y el acondicionamiento y no se interesaban en penetrar en nuevos mercados, organizar las cadenas de frío hasta la colocación de la fruta en los mercados del hemisferio norte o informarse acerca de las estrategias desplegadas por otros países competidores (de Jong, 2008; 2015). De hecho, a mediados de la década de 1980, estas empresas, aunque contaban con la más alta tecnología existente en el país en su ramo, exhibían cierto grado de obsolescencia respecto de los países competidores de la fruta argentina, especialmente en lo que atañe al tamaño bajo agua, el romaneo electrónico y el hidrollenado de *bins*, impidiendo el descarte de toda la fruta de baja calidad o tamaño no comercial. Pese a las subvenciones estatales, la atmósfera controlada representaba apenas el 3% de la capacidad total instalada de conservación (Novara, 1984; Manzanal y Rofman, 1989). Quizás la única excepción a la regla haya sido Expofrut, firma surgida en 1988, a partir de la alianza entre un empresario regional y capitales europeos (el grupo italiano Bocchi) para satisfacer la demanda alemana de contraestación y que, ya a finales de esa década, lideraba la exportación de manzanas y peras y era la formadora de precios a escala regional (Bendini y Steimbregger, 2005).

Las exigencias de los mercados internacionales determinaron que, paralelamente, las empresas empacadoras desplegaran otra estrategia: la integración vertical hacia atrás. Pese a que la articulación de todos los procesos postcosecha en una misma unidad económica había reforzado el poder de estos agentes sobre la cadena de acumulación, aún continuaban dependiendo de la errática calidad de la fruta producida por el chacarero para cumplir los compromisos de exportación. Buscando reducir costos y asegurarse el abastecimiento de peras y manzanas con cierto estándar de calidad, las compañías propietarias de galpones de empaque y frigoríficos comenzaron adquirir tierras y plantaciones, valiéndose para ello del fácil acceso al crédito que caracterizó a los primeros años de la última dictadura militar. En vez de subsanar sus propias falencias operativas, estas empresas cargaron en los chacareros el “chivo expiatorio” perfecto para explicar la crisis de la fruta argentina en los mercados internacionales, abrigando la interesada (y falaz) creencia de que el pequeño productor –el mismo que dos décadas atrás era considerado un modelo de eficiencia– debía ser sustituido por la gestión empresarial. Quienes no compraron tierras, arrendaron chacras de propietarios individuales que no podían continuar con la actividad, en tanto que algunas firmas no sólo integraron la totalidad del circuito productivo (producción primaria, empaque, frío, comercialización, transporte naviero e incluso industrialización de peras y manzanas), sino que, además, complementaron la compra de fruta a terceros con la agricultura bajo contrato para fortalecer su poder de negociación. Aunque estas grandes empresas integradas lle-

Integración vertical hacia atrás

garon a acaparar alrededor del 20% de las cosechas de peras y manzanas, nunca consiguieron igualar la eficiencia de los productores independientes (Manzanal y Rofman, 1989; Blanco, 1999; Bendini y Steimbregger, 2005; de Jong, 2008; 2015).

La modernización tecnológica de los agentes empacadores/comerciales y sus estrategias de integración vertical fueron generalmente financiadas por el Estado, el sistema financiero y el propio chacarero. Por una parte, los subsidios y créditos públicos propios de la fase desarrollista y la desregulación financiera del incipiente neoliberalismo, de finales de la década de 1970, subvencionaron en gran medida la incorporación del cambio tecnológico. A esto debe añadirse la política de incentivos fiscales a la importación de equipos y maquinarias desplegada por la dictadura militar. El resultado fue el exceso de capacidad instalada de acondicionamiento en frío y almacenamiento (300 galpones y 162 frigoríficos) y el endeudamiento masivo del eslabón agroindustrial del circuito, cuyas acreencias con el Banco de la Provincia de Río Negro llegaron a superar los 35 millones de dólares, a finales de 1985, en un contexto donde las restricciones crediticias, la inflación y el aumento de las tasas de interés reales precipitaron la quiebra masiva de empresas (Manzanal y Rofman, 1989).

Por otra parte, cuando los excelentes precios internacionales, de las décadas de 1950 y 1960, finalmente se derrumbaron, en 1979-81, los empacadores y comercializadores se financiaron a expensas de los pequeños y medianos fruticultores independientes. Su absoluto poder en la fijación del precio erosionó el poder de presión de los productores, quienes debido a la aparición de las cadenas largas de frío perdieron toda posibilidad de negociar la cosecha en el momento óptimo de madurez de la fruta y quedaron obligados a entregar su producción a consignación, con plazos de pago de un año.

La caída de las cotizaciones internacionales impactó, así, sin atenuantes en el eslabón primario del circuito: mientras que el precio por bulto exportado se desplomó de 8,05 dólares, en 1973, a apenas 2,08 dólares, en 1985, en dicho lapso el ingreso promedio del productor pasó de 0,198 a 0,072 dólares. Dicha apropiación de plusvalor se agudizó, aún más, a partir de las maniobras espurias de los agentes exportadores, que se apropiaron de ganancias extraordinarias a través de la subfacturación de sus remesas a Brasil y la valorización de las divisas así obtenidas en el mercado cambiario a término. Indirectamente, el Estado nacional también contribuyó a esta redistribución regresiva del ingreso en la cadena de acumulación, dado que el valor de los créditos subsidiados concedidos a los chacareros, durante la fase desarrollista, para modernizar sus explotaciones fueron fácilmente transferidos, a través de los precios, hacia el oligopsonio empacador-comercial (Kloster, 1987; Blanco, 1999; Landaburu, 2013b; Landaburu y Presta, 2013; de Jong, 2008; 2015; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Rentabilidad

Aunque su amortización de capital por unidad de superficie fue superior a la de otros cultivos extrapampeanos, la rentabilidad del fruticultor independiente se desplomó. En 1965, la tasa de beneficio neto sobre las ventas se alcanzaba el 25,9% anual, mientras que la tasa interna de retorno era del -29,9%, en ambos casos situándose muy por debajo de los guarismos reportados en 1954 (55,5% y 9,3%, respectivamente). La tasa de ganancia, por su parte, era del 8-10%, muy inferior a las cifras de 1939 (27,2%).

Aunque relativamente aceptables, estos indicadores empeoraron hacia finales de los años setenta y comienzos de la década de 1980. En 1977, por ejemplo, una chacra de 5 hectáreas podía obtener –en un buen año y bajo condiciones óptimas de manejo– una tasa de ganancia del 0,6% anual, mientras que las cifras de una finca de 15 hectáreas rondaban el 5% anual. Cuatro años después, todas las unidades inferiores a 15 hectáreas exhibían tasas de ganancia negativas (-4% o -5% anual), en tanto que, para 1986, las chacras de menos de 5 hectáreas habían pasado al nivel de subsistencia o infrsubsistencia. En su mayoría, se trataba de productores con niveles inadecuados de mecanización, sistemas tradicionales de conducción, con plantaciones envejecidas y carentes de métodos de control de

heladas. Teniendo en cuenta que, según el Censo Frutícola de 1974, el 63 % de los predios contaba con una superficie inferior a las 10 hectáreas, se deduce que la situación de descapitalización sufrida por las unidades productivas de menos de 15 hectáreas afectaba a la inmensa mayoría del universo de análisis. En contrapartida, la rentabilidad de los agentes empaques y comercializadores, si bien inferior a los guarismos registrados durante la “época dorada” (15-20 % anual), continuó siendo francamente positiva (3-4 % anual) gracias a los excedentes expoliados a los pequeños y medianos fruticultores (Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blanco, 1991; 1998; de Jong, 2008; 2015; Vera y Gallo, 2018).

No obstante la caída cuantitativa de la demanda y los precios y las cada vez más rigurosas exigencias de calidad de los mercados, la superficie implantada continuó aumentando, alcanzando las 45.630 hectáreas, en 1980, y contribuyendo así a generar una crisis de sobreproducción que se fue agudizando a lo largo de esa década. De hecho, la producción rionegrina y neuquina de peras y manzanas, que pese al retroceso de las cotizaciones, ocurrido entre 1978 y 1982, se había mantenido en cifras que rondaban las 800.000 toneladas anuales, aumentó significativamente, alcanzando 1.330.100 toneladas en 1986. Sin embargo, el peso relativo de las exportaciones sobre la producción total, que, en 1963, absorbía el 51,6 % de las cosechas y, en 1976, conformaba el 46,6 %, se desplomó al 20,6 %, en 1986, potenciando la crisis y presionando aún más los precios hacia abajo. Las bajas cotizaciones de la manzana derivaron en una incipiente metamorfosis de la matriz frutícola, dando lugar a la especialización de varias fincas en distintas variedades de pera (William’s, Packham’s Triumph, Beurre D’Anjou, Red Bartlett, Abate Fétel, etc.), fruta cuyas cosechas se triplicaron en treinta años (300.000 toneladas, en 1991, contra 100.000 toneladas, en 1961) (Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blanco, 1991; de Jong, 2008; 2015; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Pese a la integración vertical de los empaques, la propiedad de la tierra continuó atomizada debido a los procesos de subdivisión parcelaria por herencia. Es importante destacar que casi la mitad (48 %) del área frutícola era cultivada mediante los métodos de conducción tradicionales (monte), mientras que el 11 % correspondía al sistema compacto libre, y el 41 %, a la moderna plantación por espaldera; para 1991, el sistema tradicional había retrocedido un 32 % y el cultivo en espaldera había aumentado un 64 %. La cuestión no es baladí. Mientras que en el sistema tradicional los árboles alcanzan gran altura y tamaño, impidiendo así la óptima utilización del suelo y arrojando rendimientos de entre 28.000 y 30.000 kg por hectárea, la plantación en espaldera es mucho más densa, permite una fructificación más precoz y posibilita obtener rendimientos muy superiores, estimados en el orden de los 46.000 kg por unidad de superficie (Kloster, 1987; Manzanal y Rofman, 1989; Rofman, 2003; Bendini, 2005).

El golpe de gracia lo asestó la reforma financiera de 1977, cuando algunos productores se endeudaron para financiar su reconversión varietal de acuerdo a las preferencias de los mercados externos y otros (la gran mayoría) no lograron acceder a préstamo alguno. A partir de entonces, los anticipos de capital requeridos por los rasgos típicos de la actividad –la necesidad de renovar las plantaciones, el dilatado plazo de recupero de la inversión, las labores culturales y la tecnificación de la explotación– y su alto grado de exposición a las coyunturas externas tropezaron sistemáticamente con el costo prohibitivo del crédito, lo cual empeoró la distribución del ingreso al interior de la cadena de acumulación.

Como era de esperar, esta situación profundizó las asimetrías dentro del eslabón primario, ensanchando la brecha entre las empresas integradas y los pequeños y medianos chacareros, que no lograban la reproducción ampliada de su capital a su vez que sufrían numerosas adversidades, como las contingencias climáticas, la caída de los precios y los rendimientos, el aumento de los costos y los problemas derivados del inadecuado manejo del riego –asfixia de suelos, salinización y erosión, consumo excesivo de fertilizantes, afloración de la capa freática, putrefacción de raíces– (Manzanal y Rofman, 1989; Bandieri y Blan-

Superficie cultivada



Figura n° 13. Publicidad de CORPOFRUT, 1966. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.



Figura nº 14. Publicidad de CORPOFRUT, 1966. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

co, 1991; 1998; Blanco, 1999; Landaburu, 2013b; Landaburu y Presta, 2013; de Jong, 2015; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Los agentes del eslabón emparador-comercial no percibieron que su estrategia de integración vertical y sus prácticas expoliativas para con el productor independiente acabarían por tornarse en su contra (Blanco, 1999), pues no repararon en que los bajos precios que les abonaban –en caída libre, desde 1978– y los dilatados plazos de pago, en vez de alentar el abandono de variedades de bajo valor comercial, impedían la reconversión varietal que les permitiría adecuarse al nuevo perfil de la demanda. Peor aún, sofocados por sus cada vez más magros ingresos y el consecuente empeoramiento de sus condiciones materiales de vida, los chacareros redujeron gastos de mantenimiento y renovación en las fincas y restringieron las labores culturales básicas, como fertilización, control de plagas y enfermedades, raleo, poda, tutorado y control de heladas. Obviamente, todo esto agudizó el progresivo desmejoramiento de la calidad de la fruta, perpetuando de ese modo el círculo vicioso de bajos precios-descapitalización-desinversión (Manzanal y Rofman, 1989; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Si bien la primera víctima de ese modelo fue sin duda el propio fruticultor, las empresas empaadoras tarde o temprano acabaron sufriendo las consecuencias, pues al descargar o externalizar su propia ineficiencia en el eslabón primario impedían que el chacarero se reconvirtiera (de Jong, 2008; 2015), quedando, por ende, imposibilitadas de satisfacer los parámetros de calidad exigidos por el mercado mundial. Reflejo de ello fue la creciente proporción de fruta que, al no reunir las condiciones requeridas para su consumo en fresco en el exterior o en el mercado interno, era descartada con destino a la industria juguera, que así pasó a funcionar como una válvula de salida para drenar el exceso de producción de baja calidad. Si, en 1960, esta industria absorbía sólo el 10 % de la producción de peras y manzanas del Alto Valle, en 1972, su participación ascendía al 20 %, alcanzando el 30 %, en 1978, y el 50 %, en 1987. En manos de un puñado de grandes empresas, ese eslabón industrial estaba fuertemente tecnificado y se orientaba casi exclusivamente a la exportación. Aunque la industria juguera ofrecía precios mucho más bajos por la fruta que los empaadores, muchos chacareros comenzaron a preferir la venta directa de su producción a los fabricantes de jugos concentrados, sin pasar por la intermediación y selección de los galpones de empaque, pues las plantas industriales pagaban al contado (Kloster, 1987; Manzanal y Rofman, 1989; Rofman, 2000).

Independientemente de la venta directa de fruta a la industria juguera, las estrategias de supervivencia desplegadas por los pequeños y medianos chacareros en ese adverso contexto fueron diversas. Quienes contaban con cierto capital, emigraron hacia las ciudades y se insertaron en otra actividad económica, aunque conservando sus fincas en explotación. Los productores más descapitalizados buscaron diversificarse, apostando a la horticultura (espárragos, pimientos, ajo, cebolla) y los cereales (forrajes, maíz), vendiendo, asimismo, su fuerza de trabajo en actividades extraprediales. Otros fruticultores más dinámicos, en cambio, buscaron integrarse verticalmente hacia delante. Surgieron así pequeños y medianos galpones de empaque (capacidad instalada para menos de 100.000 cajones anuales y entre 100.000 y 200.000 cajones, respectivamente), todos ellos rudimentarios y, en gran medida, temporarios, que eran instalados en las chacras para embalar la producción propia de manera precaria, llegando en algunos casos a empacar las cosechas de terceros. Carentes de frigoríficos y con equipamiento anticuado y técnicas obsoletas, estos galpones realizaban una selección deficiente y destinaban la fruta exclusivamente al mercado interno, dado que la calidad era insuficiente para aspirar a la exportación, con contadas excepciones de casos en los que la producción fue vendida a Brasil. Su rentabilidad no era muy abultada debido a los altos costos de los materiales de empaque, que podían representar entre el 50 % y el 60 % del precio final de la fruta (Manzanal y Rofman, 1989).

Otra estrategia fue el asociativismo. En 1985, por ejemplo, ya existían 30 cooperativas frutícolas en la región, aunque su número real probablemente haya ron-

dado la veintena, dado que algunas de ellas eran principalmente vitícolas. Aglutinando alrededor del 30 % de los productores primarios, en su mayoría de pequeño tamaño, los cuales pueden vender su cosecha a la entidad aunque no están obligados a ello, recibiendo beneficios como el anticipo de alimentos, fertilizantes y plaguicidas a cuenta de la producción frutal. Algunas de esas cooperativas habían integrado los estadios de empaque y venta en el mercado interno, incursionando incluso en la exportación; de hecho, once entidades se integraron bajo la égida de la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias para exportar la producción de sus asociados, logrando, hasta 1978, aumentar su participación en las remesas, para luego representar apenas el 8 % del volumen total comercializado debido a la política monetarista y financiera de la última dictadura militar. En función de su nivel de equipamiento, su capacidad de crecimiento, el tamaño de la planta, la tecnología de frío incorporada y el nivel de integración, la supervivencia de estas cooperativas en el sector era extremadamente variable. Muchas de ellas sucumbieron a la crisis de los años ochenta, cuando el número de firmas exportadoras se contrajo de 212 a 170 (Manzanal y Rofman, 1989; de Jong, 2015).



Figura nº 15. Publicidad de la edición 1972 de la Fiesta Nacional de la Manzana realizada anualmente en la ciudad rionegrina de General Roca. Fuente: CeGEHCS, IGEHCS, CONICET/UNCPBA.

Hiperinflación de 1980



Figura nº 16. Peras argentinas.
Fuente: Gobierno de la
Ciudad de Buenos Aires.

La fruticultura patagónica viene transitando una crisis tras otra. Golpeada por la hiperinflación de la década de 1980, la actividad resultó fuertemente afectada durante el decenio siguiente por el renovado avance de sus competidores del hemisferio sur, como Australia, Nueva Zelanda, Chile y Sudáfrica, así como por la profundización de la política de sustitución de importaciones de los mercados a contraestación del hemisferio norte. Plasmadas en las rigurosas normas de sanidad Euregap, primero, y en las aún más rígidas regulaciones Globalgap, después, las restricciones para arancelarias de la Unión Europea fueron seguidas por las políticas de autoabastecimiento desplegadas por ese bloque comercial y la promoción estatal (créditos a tasa subsidiada, defensa de precios internos, etc.) a la inserción exportadora de los fruticultores de algunos países miembros como Bélgica, Alemania y Portugal. Los subsidios otorgados por el gobierno estadounidense a sus agricultores para la exportación de manzanas en fresco, mediante créditos con largos plazos de financiación, contribuyeron a agravar la delicada situación argentina. La disputa comercial se agudizó a partir de la agresiva estrategia de los países competidores del hemisferio sur, que, mediante prácticas de mercado con regulación institucional (apoyo financiero de la banca pública y privada a las exportaciones, estímulos fiscales, fomento a la adopción de tecnología, acuerdos comerciales, etc.), procuraron reducir los costos de sus productos, mejorar la relación precio-calidad de su fruta y negociar la apertura de nuevos mercados (Silveira, 1999; Rofman, 2012; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Esta puja aceleró la transición hacia el denominado modelo frutícola “de calidad”, donde la posibilidad de colocación de la producción en los mercados internacionales, en general, y los europeos, en particular, pasó a depender de sofisticadas variables como el sabor, la presentación, la estética o el perfil visual de la fruta y su tamaño y color, así como de que ésta posea o no parte de su superficie dañada. Como resultado, si bien hasta finales del siglo XX, nuestro país continuó siendo el país del hemisferio sur más dinámico respecto de la exportación de manzanas, su peso sobre el conjunto se redujo sustancialmente: de representar el 26 % de la oferta, pasó a sólo concentrar el 18 %, resignando posiciones ante Nueva Zelanda, Sudáfrica y, sobre todo, Chile, cuya participación sobre ese nicho del mercado se triplicó, aumentando el 9 %, registrado durante la década de 1980, al 31 %, reportado en los años noventa. Paralelamente, la competitividad del sector frutícola nacional, que hasta entonces había logrado disimular sus vicios y falencias estructurales –falta de inversión en extender cadenas de frío a los mercados de exportación, desconocimiento de condiciones agroecológicas locales, pautas de consumo, forma de operar de competidores, reconversión varietal, etc.–, se vio fuertemente menoscabada, a tal punto que sendos *rankings*, elaborados en 1993-95 y 1997, lo situaban en el décimo segundo puesto y el décimo cuarto escalón, respectivamente, sobre una muestra constituida por quince países relevados (Rofman, 2000; 2012; García y González Alvarisqueta, 2015; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Precios

Ante ese adverso contexto, los precios se desplomaron, obligando a los gobiernos rionegrino y neuquino a subsidiar a los chacareros para evitar su masivo quebranto. Sin embargo, casi inmediatamente, el ingreso de la Argentina al MERCOSUR propició que el mercado brasilero, que en esos momentos experimentaba la bonanza del Plan Real, se convirtiera en una momentánea “tabla de salvación” para la fruticultura regional. Sólo durante el bienio 1994-95, las exportaciones de peras y manzanas a Brasil crecieron un 40 % (Rofman, 2000), lo cual alentó la expansión de la producción y de la superficie cultivada, que alcanzaron 1,2 millones de toneladas de manzana y 400.000 toneladas de pera y alrededor de 35.000 hectáreas implantadas, respectivamente.

Endeudamiento

Al calor de la favorable coyuntura –los precios de 1996 fueron inéditos incluso para las manzanas de baja calidad, batiendo marcas históricas respecto de los años recientes–, muchas firmas empacadoras y fruticultores tomaron créditos en el sis-

tema financiero doméstico, las primeras para integrarse verticalmente hacia atrás para contar con producción propia de calidad y los segundos para modernizar sus fincas e iniciar un proceso de reconversión varietal que les permitiera adaptar su oferta a las nuevas exigencias del mercado mundial y adelantar las cosechas para obtener frutas de primicia. Una de las principales consecuencias del endeudamiento fue la expansión de la frontera frutícola, pues estos agentes aprovecharon los bajos precios del suelo, la cercanía a puertos y centros urbanos y la presencia de infraestructura urbana para poner nuevas tierras bajo cultivo en los valles medios de los ríos Negro y Neuquén y el valle inferior del río Limay, comprando o arrendando, además, fincas ya existentes. Potenciado por la incipiente extranjerización del sector a raíz del desembarco del grupo Bocchi –la *trading* italiana de frutas y hortalizas que, en 1993, asumió el control del 92 % de Expofrut y, en 1999, se convirtió en el único accionista de la compañía–, el nuevo modelo hegemónico pasó a ser el de la fruticultura empresarial integrada a gran escala basada en el uso intensivo de capital y tecnología (Rofman, 2000; 2012; Bendini, 2005).

Sin embargo, la bonanza fue efímera. La inserción en los mercados de exportación, que desde 1991 venía enfrentando dificultades derivadas de la subvaluación del tipo de cambio fijo propia del régimen de convertibilidad, colapsó debido a las simultáneas devaluaciones del rublo ruso y el peso chileno y, sobre todo, a la depreciación, en 1999, del real brasileño, que determinó que las ventas de fruta a ese país cayeran un 52 % en sólo un bienio. La cuestión no era baladí, dado que en ese momento Brasil representaba nada menos que 30 % de las exportaciones argentinas de fruta de pepita. La política de sustitución de importaciones que el vecino país venía desarrollando durante los años previos agravó la situación, pues redujo aún más la demanda de manzana argentina; de hecho, en 1999, la producción brasileña de esa fruta era sólo un 20 % inferior a la nacional, llegando incluso a desarrollar una estrategia exportadora que amenazó con desplazar a la fruta nacional de otros mercados externos (Rofman, 2000; 2012).

Por añadidura, a nivel nacional el aumento de la desocupación y la pobreza determinó que, entre 1998 y 2001, la demanda doméstica de manzanas y peras se redujera un 33 % y un 7,5 %, respectivamente. Dado que, por definición, las inversiones en el sector son de mediano y largo plazo, la producción primaria continuó creciendo a pesar del adverso contexto, alcanzando 1,9 millones de toneladas, en 2001, y contribuyendo a deteriorar aún más los precios. Aunque las remesas de jugo concentrado de pera a Estados Unidos impidieron que la crisis de sobreproducción se profundizara, el alivio fue efímero, pues el atraso cambiario determinó que los industriales exportadores locales se vieran rápidamente desplazados del mercado norteamericano por la producción china. Ni siquiera vender directamente la fruta como descarte para la industria juguera permitía que los chacareros amortizaran sus costos de producción (Rofman, 2000; 2012; de Jong, 2008; 2015).

La crisis alcanzó su clímax en 1999, cuando varias compañías empacadoras (McDonald, Tres Ases, Moño Azul, Zettone y Sabbag, Gasparri, Constantino, Cooperativa FADEC) y algunas firmas industriales cerraron sus instalaciones luego de recibir la cosecha de los productores y se declararon en convocatoria de acreedores sin abonar a los chacareros los precios acordados. Para entonces, el endeudamiento del eslabón empacador ascendía a 157 millones de dólares –cifra equivalente al 40 % del PBI frutícola de la época–, pasivo que había sido originado por las erróneas proyecciones de las grandes empresas, que habían aumentado su capacidad instalada previendo un crecimiento de la demanda externa. La imposibilidad de acceder a nuevo financiamiento y la irrupción en la esfera comercial de las grandes cadenas de supermercados e hipermercados –que exigen regularidad y calidad en las entregas pero se rehúsan a rubricar contratos con sus proveedores– desataron una oleada de cesaciones de pagos y remates judiciales que precipitó cierres masivos de plantas y desmembró a muchas cooperativas. Por su parte, miles de pequeños y medianos fruticultores quedaron en una situación de extrema fra-

Demanda interna

Crisis

gilidad y vulnerabilidad debido al impacto de adversidades meteorológicas (granizo) y, en ciertos casos, al remate de sus chacras en virtud de sus deudas (100 millones de dólares) con los consorcios de riego, el Banco Nación y el Banco de la Provincia de Río Negro. Para entonces, el pasivo total del sector –acreencias bancarias y deudas con proveedores– sumaba 382 millones de dólares, equivalentes al 80 % del valor exportado (Rofman, 2000; 2012; de Jong, 2008; 2015).

Con el advenimiento del neodesarrollismo, la devaluación de 2002 y el consiguiente fin de la convertibilidad licuaron y pesificaron buena parte de las deudas del sector frutícola e incrementaron su rentabilidad y competitividad exportadora, aunque el problema financiero quedó irresuelto para numerosos fruticultores (Rofman, 2012). Aún así, la expansión de la frontera frutícola prosiguió sin pausa, concentrándose, sobre todo, en la zona de Chimpay y Lamarque (Río Negro) y Añelo y San Patricio del Chañar (Neuquén). Este proceso fue viabilizado por la acción de los gobiernos provinciales, especialmente el neuquino, que realizó importantes inversiones junto a grandes y medianas empresas para sistematizar tierras para la implantación de variedades de crecimiento rápido de cultivos frutícolas intensivos (alrededor de 3.700 hectáreas sembradas con manzanos, perales, viñedos y frutales de carozo), ampliar la infraestructura de riego y facilitar la instalación de nuevos galpones de empaque y plantas frigoríficas (Bendini, 2005; Preiss y Roca, 2006; Rodríguez, 2010; Landriscini y Avellá, 2010). Como resultado, la superficie implantada con perales y manzanos creció levemente, pasando de 43.301 hectáreas en 2002 a 45.407 hectáreas en 2011 (INDEC, 2005; SENASA, 2012).

Extranjerización

En el ínterin, el proceso de extranjerización se profundizó con la compra de Moño Azul y Salvador Liguori por parte del consorcio italiano GF Group, en 2008, el arribo de la holandesa Salentein y su subsidiaria Bermuda y la fusión, en 2006, entre Bocchi y el grupo belga Univeg, el cual, en 2010, finalmente absorbió a la compañía italiana y se hizo con el control de la empresa integrada más importante del sector: Expofrut. A esto debe añadirse el desembarco en el sector de la empresa norteamericana Standard Fruit Argentina, que, a través de su subsidiaria Dole Patagonia –resultado de la fusión de Standard Fruit, la chilena Dole y la argentina PEA–, se instaló en el Alto Valle en 2013.

Recuperación productiva

Así, la crisis de finales del siglo XX comenzó a ser parcialmente revertida a partir del bienio 2003-04, cuando la fruticultura del norte patagónico inició un ciclo de auge que, prolongándose hasta 2009-11, estuvo básicamente determinado por la caída de la producción brasilera de manzanas y la consiguiente recuperación de ese mercado para los fruticultores argentinos. El vecino país funcionó como una válvula de escape (Rofman, 2012) para la creciente producción doméstica de manzanas y peras, la cual pasó de 813.000 toneladas a más de un millón de toneladas, en el primer caso, y de 600.000 a 800.000 toneladas, en el segundo. Entretanto, las exportaciones de manzanas, que durante la década de 1990 habían retrocedido de más de 200.000 toneladas a sólo 100.000, se recuperaron hasta alcanzar un pico de 270.000 toneladas en 2011; en ese mismo año, las remesas de pera rozaron el medio millón de toneladas, casi duplicando los volúmenes de finales del siglo XX (Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Sin embargo, poco a poco esta bonanza comenzó a erosionarse debido a una miríada de factores. Sobresalen, entre otros, la inflación y el atraso cambiario, la pérdida de cosechas por heladas tardías y otras contingencias climáticas en años puntuales, el desplazamiento de mercados europeos a manos de Chile debido a los fraudes comerciales en los que incurrieron algunos empacadores argentinos –la fruta comercializada era de calidad menor a la declarada en los cajones–, la sustitución, en 2008, de las normas Euregap por sus sucesoras Globalgap –que tornó más dificultoso el ingreso de la fruta argentina a la Unión Europea–, la saturación del mercado mundial de jugos concentrados debido al exceso de oferta china y polaca y los cierres coyunturales del mercado brasilero ocasionados por la presencia de carpocapsa en la fruta embarcada.



Figura nº 17. Proceso de selección de manzanas.
Fuente: Secretaría de Ganadería, Agricultura y Pesca de la Nación.

El panorama se agravó debido al nuevo avance de los competidores del hemisferio sur. La baja presencia de las nuevas variedades requeridas por los mercados internacionales y la diversificación de la oferta de Chile, Sudáfrica y Oceanía determinaron que, a principios del siglo XXI, la Argentina dejara de ser el principal exportador mundial de manzanas para pasar a explicar apenas el 10 % del volumen aportado por el hemisferio sur. Aunque nuestro país acentuó su liderazgo en la comercialización de peras –de hecho, su peso sobre la oferta de contraestación del hemisferio sur trepó del 36 %, en la década de 1990, al 44 %, en 2015, avanzando a expensas de Australia, Chile y Sudáfrica–, su competitividad se resintió notablemente. A raíz de los elevados costos de transporte, las restricciones eléctricas a las firmas comercializadoras, la escasez de gasoil, los problemas de abastecimiento energético y el encarecimiento de los costos de conservación en los frigoríficos, la fruticultura argentina sufrió una nueva caída en los *rankings* internacionales que la llevó a ubicarse en el décimo séptimo puesto, en términos generales, y en el noveno escalón en lo que atañe al cultivo de pera (Rofman, 2012; García y González Alvarisqueta, 2015; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Aunque la experiencia internacional indicaba la necesidad de revitalizar al sector mediante políticas públicas y a su vez los gobiernos neodesarrollistas habían implementado diversas medidas intervencionistas en distintas ramas de la economía, la fruticultura no fue objeto de regulaciones importantes por parte del Estado. Las políticas concebidas para el sector fueron insuficientes y cortoplacistas, limitándose a desarrollar algunos proyectos de infraestructura, otorgar subsidios para financiar la cosecha de algunos años puntuales, conceder créditos a tasas bajas (6 % anual), implementar programas fitosanitarios (muchos de los cuales perdieron financiamiento) y brindar asistencia técnica en viveros. En su mayoría, estas iniciativas se articularon al Plan Frutícola Integral, formulado en 2007, que contempló un fondo de 700 millones de pesos que, durante un lapso de diez años, apuntó a mejorar los ingresos de los productores, aumentar la transparencia comercial, mejorar la competitividad y masificar los conocimientos sobre calidad, sanidad y mercados. A esto debe añadirse el empréstito de 86 millones de dólares que el gobierno rionegrino concertó con el Banco Interamericano de Desarrollo, el cual presuntamente iba a financiar a las PyMEs del sector pero sólo alcanzó a las grandes empresas. Por lo demás, el acceso más fluido al crédito de la banca privada continuó siendo una asignatura pendiente, limitando la mejora de las prácticas de manejo integrado de plagas y las posibilidades de reconversión productiva de las chacras. En síntesis, el alivio fue sólo temporal para los eslabones y agentes más débiles del circuito, pues la ausencia de un plan

Rol del Estado

estratégico de mediano y largo plazo dejó intactas las causas estructurales de la crisis crónica del sector y diluyó rápidamente las ventajas iniciales del tipo de cambio alto (Rofman, 2012; Svampa, 2014; García y González Alvarisqueta, 2015; Romero, 2018; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Si bien en ciertos momentos los chacareros reclamaron precios sostenidos para sus cosechas, el gobierno nacional hizo caso omiso a tal solicitud, dejando la cuestión en manos de los gobiernos provinciales. Nada ocurrió en Neuquén, mientras que en Río Negro el poder político sancionó dos leyes provinciales al respecto: la Ley n° 3.611/2002, que aspiraba a otorgar mayor certeza jurídica a la relación entre agricultores y empacadores; y la Ley n° 3.993/2005, que creó la Mesa de Contractualización Frutícola, la cual anualmente define precios y costos de referencia para la producción primaria, el empaque, la conservación y la industrialización de la fruta de pepita. Aunque ambas normas permiten legislar sobre las condiciones de pago y las cláusulas de ajuste de los precios abonados a los chacareros, su alcance efectivo es claramente insuficiente debido a tres razones: por un lado, funcionan más como una forma de control destinada a evitar prácticas de evasión fiscal por parte de productores y empacadores que como genuinos mecanismos y políticas de regulación de la cadena de acumulación; por el otro lado, su ámbito de aplicación se restringe a los contratos formales, que representan apenas una parte de las transacciones realizadas; y finalmente, porque en caso de conflicto entre las partes el poder político no interviene, sino que deja el arbitraje en manos de la justicia.

Restauración neoliberal

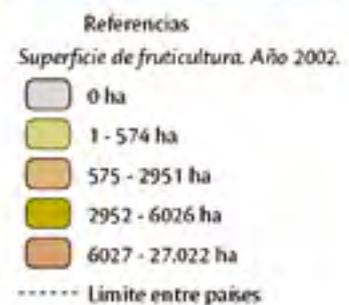
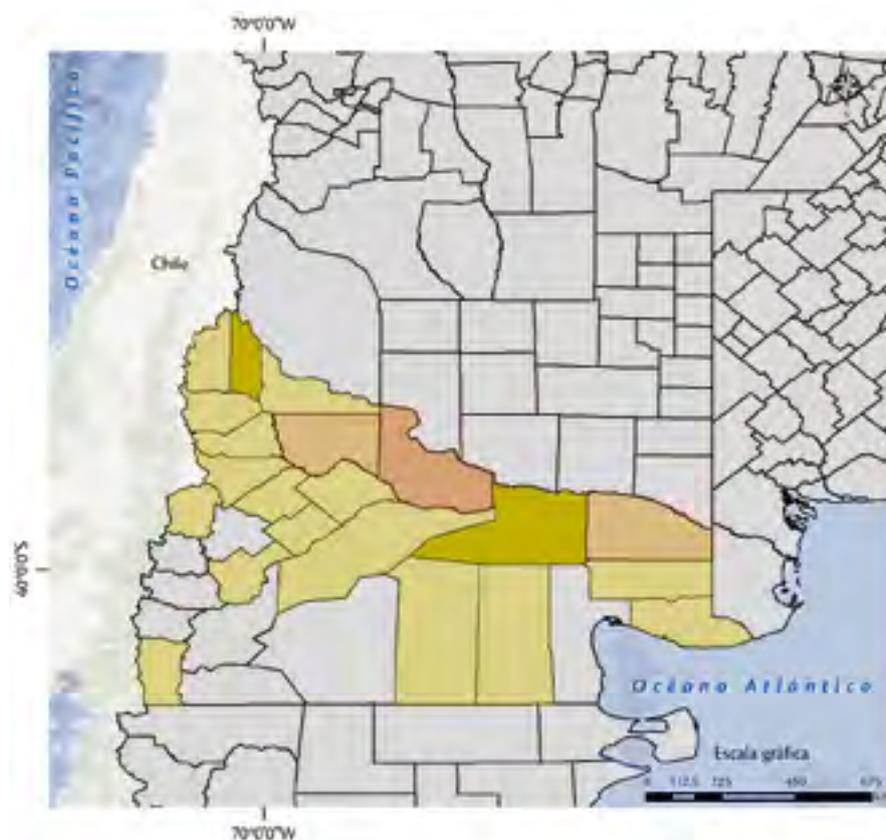
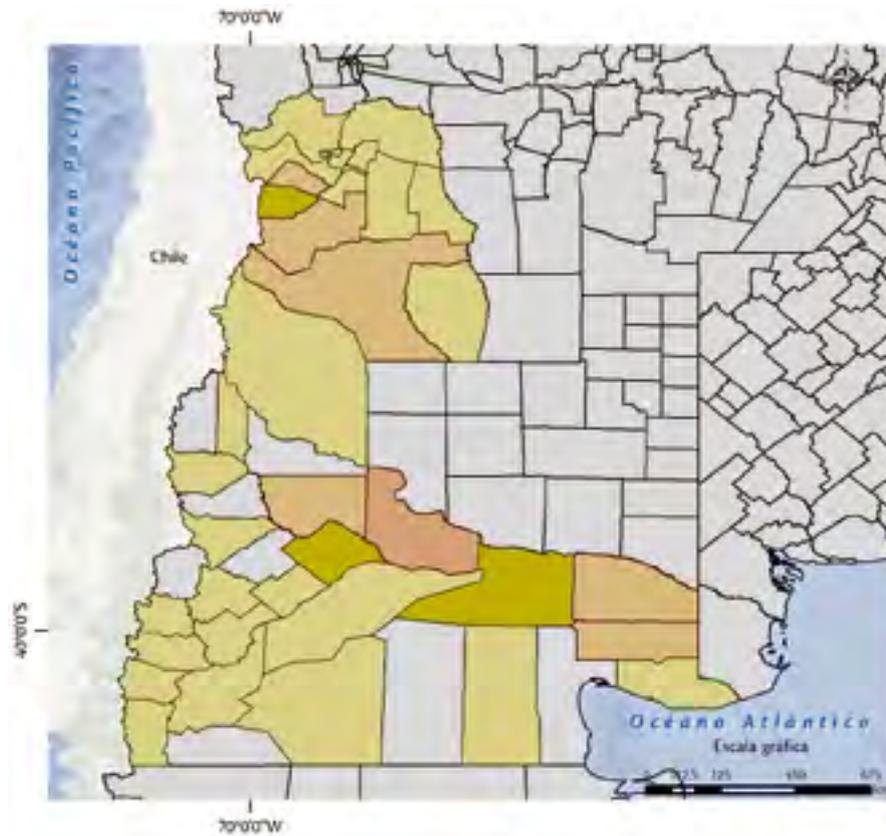
Las políticas neoliberales desplegadas a partir de fines de 2015 no hicieron más que agravar la compleja situación de la fruticultura patagónica. Aunque las reiteradas devaluaciones de la moneda nacional mejoraron la competitividad del sector, la inflación erosionó rápidamente esa ventaja inicial. Por otra parte, la eliminación de los derechos de exportación –que, en 2002, eran del 10 % del valor comercializado y, en 2008, habían sido reducidos al 5 %– no mejoró la ecuación económica del sector, dado que esa medida fue acompañada por la supresión de los reembolsos a las exportaciones por puertos patagónicos (8 % en el caso de San Antonio Este). Peor aún, el gobierno nacional abrió el mercado interno a la fruta de pepita importada, que así pasó a competir con la producción nacional. Simultáneamente, la caída de la demanda brasilera y el cierre de algunos mercados europeos (Rusia, entre ellos) se conjugaron con las altísimas tasas de interés del sistema financiero, el desmedido encarecimiento del combustible y los brutales aumentos de tarifas eléctricas, todo lo cual repercutió negativamente en chacareros, empacadores y frigoríficos al aumentar los costos de irrigación, conservación y acondicionamiento. Además, la fruta acumulada en los frigoríficos impulsó la ulterior caída de los precios de las cosechas, obligando a rematar la producción excedente para evitar un colapso aún mayor (Rofman, 2017; Romero, 2018).

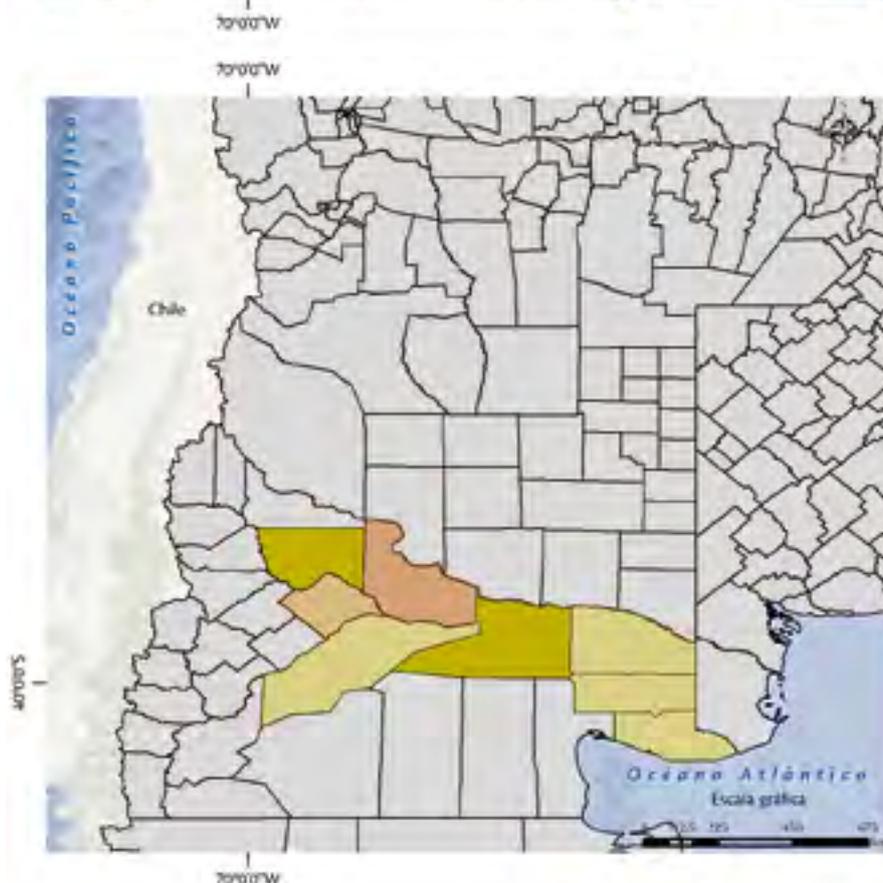
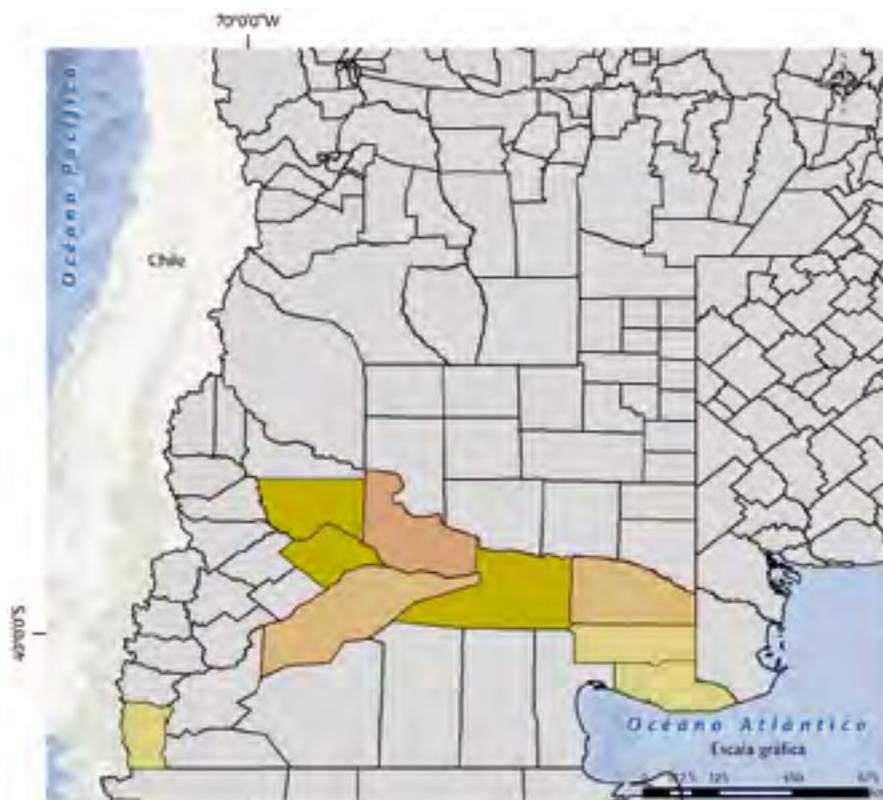
Como resultado, durante 2016-19, la fruticultura ingresó en una fase de crisis aguda y casi terminal. Quizás el signo más evidente de esa decadencia haya sido el desplome de las exportaciones, que en 2015 sumaban 435.459 toneladas (Catoira, 2017) y en 2019 alcanzaban apenas 190.000 toneladas, cifra casi equivalente a lo que en 2005 (en pleno *boom* frutícola neodesarrollista) una sola empresa –Expofrut, entonces líder del mercado– remesaba al exterior (diario *Río Negro*, 2019). Como era de esperar, ese declive se reflejó en la evolución de la superficie cultivada con frutales de pepita en la región, que se redujo a 42.714 hectáreas en 2016 (Catoira, 2017; Rofman, 2017). Aunque el último Censo Nacional Agropecuario, realizado en 2018, presenta datos agregados, sin discriminar entre frutales de pepita y de carozo (INDEC, 2019), los reportes del SENASA indican que la extensión dedicada a perales y manzanos continuó disminuyendo hasta situarse en el orden de las 34.585 hectáreas, lo cual equivale a decir que, considerando los datos presentados por dicha fuente y los censos nacionales agropecuarios, la reducción fue del 23,8 % respecto de 2011, del 20,1 % en relación a 2002 y de nada menos que el 47,4 % si se comparan las cifras más recientes con las 65.736 reportadas en 1988 (INDEC, 1990; 2005; SENASA, 2012; 2020). Los mapas n° 1, 2, 3

y 4 son elocuentes a la hora de reflejar ese desplome, no sólo mostrando la caída absoluta y relativa de la superficie cultivada, sino también el repliegue territorial del cultivo de peras y manzanas, que, a lo largo del período global, pasó de ocupar la mayor parte de las provincias de Río Negro y Neuquén a quedar circunscripto a apenas seis departamentos (General Roca, Adolfo Alsina, Avellaneda, Conesa, El Cuy) en el primer caso y dos en el segundo (Añelo, Confluencia).

Mapas n° 1 y 2. Superficie cultivada con perales y manzanos, por departamentos (en hectáreas). Años 1988 y 2002.

Fuente: elaboración personal sobre la base de INDEC (1990, 2005).





Mapas n° 3 y 4. Superficie cultivada con perales y manzanos, por departamentos (en ha). Años 2011 y 2019. Fuente: elaboración personal sobre la base de SENASA (2012, 2020).

El rezago varietal y tecnológico respecto de los principales competidores del hemisferio sur se profundizó en todos los aspectos. La tasa de reconversión de las plantaciones frutales continuó siendo muy baja (entre el 2% y el 4% anual), por no mencionar el hecho de que los rendimientos por hectárea no solamente se situaron muy por debajo de los neozelandeses (49,5 toneladas por hectárea para la manzana y 43,4 toneladas para la pera), los chilenos (43,3 y 28,9 toneladas) y

los sudafricanos (35,2 y 28,7 toneladas), sino que además fueron inferiores a los registrados a comienzos del siglo XXI –entre 2002 y 2017, cayeron de 30 a 24,6 toneladas por hectárea para la manzana y de 45 a 27,1 toneladas para la pera-. La logística de empaque y comercialización continuó siendo deficiente, pues cada cajón de 18-20 kg de fruta exportado desde la Argentina resulta, en promedio, 3-4 dólares más caro si fuera enviado desde Chile, Sudáfrica u Oceanía (Rofman, 2012; 2017; MH, 2017; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

En el caso de las peras, la proporción destinada a los mercados internacionales se mantuvo estable en torno al 58 %, pero en lo que se refiere a la manzana la evolución de este indicador ha sido francamente negativa a lo largo de las últimas décadas. Durante el modelo neoliberal, las remesas al exterior pasaron de absorber el 20 % de la producción de manzanas a representar el 17 %, recuperándose durante el apogeo del neodesarrollismo (22 %) para luego desplomarse a comienzos de la fase de restauración neoconservadora (14 %, en 2016) (Avellá, Landriscini y Preiss, 2018). Por su parte, el mercado interno ha funcionado parcialmente como válvula de salida para la producción excedente de manzanas. A diferencia de la pera, cuyo bajo consumo per cápita (1,8 a 2,6 kg por habitante al año) determina que el mercado doméstico sea un destino marginal para esta fruta (entre el 14 % y el 19 %), la manzana goza de una importante demanda fronteras adentro; de hecho, si en 1999 el mercado interno absorbía el 27 % de las cosechas, en 2016 llegó a hacer lo propio con el 41 %.

Como resultado, durante las últimas décadas la fruticultura patagónica viene sufriendo una suerte de “masacre silenciosa”. Lejos de los entre 15.000 y 20.000 productores que distintas fuentes reportaban en los años setenta, en 1993-94 sólo quedaban 8.677 agricultores, cifra que, a finales de esa década, se redujo a 6.000. Los guarismos continuaron disminuyendo a lo largo del siglo XXI, registrándose 4.313 fruticultores en 2001, sólo 3.100 en 2005 y apenas 2.266 en 2016, año para el cual el SENASA informó una cifra más baja aún (1.962 productores, de los cuales sólo entre 800 y 1.000 podían ser considerados como chacareros genuinos). Aunque el fenómeno es a todas luces masivo, la desaparición de productores frutícolas se ha concentrado en el Valle Medio (departamento rionegrino de Avellaneda), y en localidades neuquinas como Plottier y Senillosa (Anguiano y Pechén de D’Angelo, 2007; Rofman, 2000; 2012; 2017; Svampa, 2014; Rodil, 2015; MHyFP, 2016; Catoira, 2017; MH, 2017).

Simplificando el análisis, esa masiva desaparición de productores obedece a tres factores básicos: la magra rentabilidad, la envejecida estructura demográfica de las familias chacareras y los altos costos de reconversión de las fincas. A raíz de los bajos precios, la escala mínima de superficie necesaria para que un pequeño productor no se descapitalizara pasó de 8 hectáreas en 1992 a 20 hectáreas durante el modelo neodesarrollista, límite que dejaba al 80 % de los fruticultores en situación de absoluto quebranto. Es un hecho repetidamente constatado que los bajos precios pagados por los empacadores y la industria inducen a los fruticultores a descuidar las labores culturales para reducir costos, lo cual obviamente genera un círculo vicioso que resiente aún más la calidad de las cosechas y, por ende, los futuros ingresos a obtener, acelerando la expulsión de pequeños productores. Si en 1993-94 los predios frutícolas de menos de 20 hectáreas representaban el 82,2 % de las unidades relevadas, en 2007 esa proporción se había reducido al 79,6 %, cayendo al 78 % en 2016. Desagregando el análisis, las fincas de hasta 10 hectáreas disminuyeron su peso del 59 %, registrado a inicios de los años noventa, al 53 % reportado en 2016, año en el que dieron cuenta de sólo el 14 % de la superficie cultivada. Por su parte, el declive fue menos pronunciado para el siguiente estrato (10-20 hectáreas), cuya participación sobre el universo de fruticultores mermó del 27,8 % al 25 % (Rofman, 2000; 2012; 2017; de Jong, 2008; 2015; MH, 2017).

Con respecto a la estructura demográfica, en 2005 se estimaba que el 38 % de los fruticultores de la región tenía más de 60 años de edad y que sólo el 15 % tenía menos de 40 años. Dos décadas después, esta última cifra se mantenía estable,

Peras y manzanas

Estructura demográfica

Reconversión de fincas

pero la tasa de productores mayores de 60 años había aumentado al 55 %, demostrando claramente que la descendencia de los fruticultores tradicionales ya no estaba dispuesta a continuar con una actividad tan poco remunerativa (Catoira, 2017; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Sin embargo, a principios del siglo XXI, los costos de reconversión integral estimados para una finca de 10 hectáreas ascendían a entre 15.000 y 22.000 dólares por hectárea, monto varias veces superior al excedente neto anual al que el chacarero podía aspirar en ese momento –6.000 dólares (Rofman, 2000; 2012), una cifra que hoy día es inalcanzable para todos los fruticultores pequeños e incluso para algunos medianos-. Aún sin considerar la insuficiencia de los ingresos de un chacarero para afrontar una inversión de semejante magnitud, una nueva plantación demora tres o cuatro años en iniciar su producción comercial; en consecuencia, de los datos previamente señalados puede colegirse que el productor del ejemplo citado recién lograría amortizar el capital invertido en la reconversión de su finca 44 años después de haberla concretado.

Sustitución de especies

El primer aspecto de la reconversión se vincula con la sustitución de especies, pues ante el adverso escenario comercial para la manzana, los productores paulatinamente se han ido volcando a la pera; de hecho, esta fruta, que en 1991 representaba el 24,9 % de la superficie cultivada con frutales de pepita, alcanzó el 40,8 % en 2002 y acapara actualmente alrededor de la mitad del área, prevaleciendo las variedades que gozan de mayor demanda en los mercados internacionales, como William's, Packham's Triumph, Abate Fetel y Beurre D'Anjou. En las plantaciones de manzana, en cambio, la reconversión varietal ha tenido escasa incidencia. Si bien debido a su bajo precio y su escasa demanda externa variedades tradicionales de manzana como Red Delicious, Granny Smith y sus respectivos clones redujeron su participación del 85,5 % al 78 %, todavía continúan siendo predominantes en las chacras, superando ampliamente a las variedades más requeridas por los mercados exportadores, como Cripps, Pink, Pink Lady y Gala (de Jong, 2015; Rofman, 2017; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).



Figura nº 18. Manzana
Granny Smith.

Fuente: Servicio Nacional de
Sanidad y Calidad Alimentaria.

Sólo las empresas integradas y un reducido puñado de chacareros pueden afrontar los costos de la importación de clones y portainjertos de rápida maduración desde Chile, los cuales permiten condicionar *a priori* el tamaño, el color y la forma de la fruta y retrasar el desarrollo vegetativo de la planta mediante el empleo de hormonas reguladoras del crecimiento y reducir el período de fructificación de 7-10 años a 3-4 años (Silveira, 1999). No menos importante, la elección del sistema de conducción de las plantaciones es otra cuestión determinante. A diferencia del monte tradicional, que se caracteriza por su baja densidad de plantación, los magros rendimientos frutales y las dificultades para el manejo sanitario y la cosecha debido a la gran altura, la antigüedad y la frondosidad de los árboles, el cultivo en espaldera optimiza el uso de la tierra, torna más eficaz el control de plagas y aumenta considerablemente los rendimientos; de hecho, se estima que entre el 15 % y el 20 % de la brecha de costos entre las chacras tradicionales y las fincas reconvertidas se explica a partir de las diferencias entre ambos sistemas de conducción. Si bien es habitual que ambos sistemas coexistan en una misma unidad productiva, por lo general el monte tradicional predomina en las pequeñas chacras y las plantaciones por espaldera prevalecen en explotaciones medianas y grandes (Rofman, 2000).

Técnicas de riego

Otro parámetro de diferenciación se refiere a las técnicas de riego y la defensa contra heladas. Según el Censo Nacional Agropecuario realizado en 2002, apenas el 30 % de los fruticultores rionegrinos y neuquinos irrigaba sus plantaciones mediante modernos sistemas de riego presurizado con microaspersores. De las fincas que realizaban tareas de control de heladas (28,9 % del total en Neuquén, 60,1 % en Río Negro), el 47 % y el 34,1 % lo hacía mediante técnicas obsoletas de calefacción. Los fruticultores más capitalizados recurren para ello a calefactores y *fuel oil*, pero debido al alto costo del combustible –de hecho, a principios del siglo XXI, éste representaba entre el 40 % y el 46 % de los gastos de producción

de un chacarero promedio– en muchos casos se ven obligados a utilizar caños de fundición y recipientes de 20 litros para improvisar estufas que funcionan a base de aceite quemado con algo de gasoil. El modelo frutícola “de calidad” también involucra otras sofisticaciones de difícil acceso para la mayoría de los productores, como el análisis foliar y de suelos para el cálculo de las dosis de fertilización. A esto se le suman los requisitos de presentación impuestos por hipermercados y empacadores a la fruta comercializada en el mercado interno (caja retornable, papel, etiqueta, etc.), reemplazando el tradicional envío de peras y manzanas a granel, encareciendo los costos y ampliando aún más la brecha entre productores reconvertidos y excluidos (Tsakoumagkos y Bendini, 2002; INDEC, 2005; Pilatti *et al.*, 2006; Anguiano y Pechén de D’Angelo, 2007; Rofman, 2012; Romero, 2018).

Otra cuestión digna de mención es que la fruticultura del norte patagónico es intensiva en el uso de agrotóxicos. La estricta vigilancia en los mercados de exportación (Brasil, Rusia y Unión Europea, fundamentalmente) determina que los galpones de empaque se vean obligados a extremar los controles al momento de seleccionar la fruta del chacarero, con lo cual la producción queda automáticamente excluida de los mercados internacionales en caso de que plagas cuarentenarias como la carpocapsa (o gusano de la manzana) y la mosca de los frutos sean detectadas. Esto fue especialmente evidente durante la década de 1990, el decenio de mayor expansión de la carpocapsa y la mosca de la fruta, motivando la implementación de programas estatales de apoyo para la adquisición de plaguicidas y la fumigación de la totalidad de las plantaciones financiados con fondos públicos y un arancel que era cobrado a todos los fruticultores por cada tonelada de fruta que atravesaba la barrera fitosanitaria patagónica. Aún así, por regla general entre el 30 % y el 40 % de los productores suele verse imposibilitado de solventar el costo de los agrotóxicos, a lo cual se añade que las demoras en las remesas de recursos estatales a menudo redundan en fumigaciones tardías y, por ende, ineficaces (de Jong, 2008; 2015; Rofman, 2012; 2017; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Dado que la carpocapsa suele ocasionar pérdidas económicas valuadas en el orden de los treinta millones de dólares anuales y el combate de ésta y otras plagas representa buena parte de los costos de producción del chacarero, el SENASA ha financiado programas de erradicación de montes frutales abandonados o en riesgo fitosanitario –cuya presencia representa un peligro para todas las plantaciones de la región–, impulsando además el uso de la llamada “técnica de confusión sexual”, que consiste en la colocación de emisores de feromonas para que, durante la época de floración, cuando aparecen los primeros ejemplares adultos del gusano, los machos se vean impedidos de localizar a las hembras para la reproducción. El Alto Valle ha sido pionero en la difusión de esta técnica (Pilatti *et al.*, 2006; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018).

Agrotóxicos

Figura n° 19. Frutales afectados con carpocapsa.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Alimentaria.



Aunque el método de confusión sexual disminuye el número de aplicaciones de plaguicidas a las plantaciones, prácticamente todas las prácticas culturales exigen el uso de numerosos agrotóxicos. Lo mismo ocurre con la etapa de embalaje, que se caracteriza por el profuso uso de fungicidas, antiescaldantes y ceras para mejorar la presentación estética de la fruta. Según un riguroso estudio oficial, en

la región se utilizan cada año 4.761.113 litros de insecticidas, herbicidas, acaricidas y fungicidas. Por su parte, información publicada a regañadientes por el SENASA señala que el 98% de las partidas de peras y el 85% de las remesas de manzanas comercializadas en el Mercado Central de Buenos Aires y sus similares de La Plata y Mar del Plata contienen entre 20 y 22 variedades de insecticidas, fungicidas, nematocidas y acaricidas, en muchos casos de alta peligrosidad y en niveles superiores a los permitidos por la legislación vigente, por no mencionar los herbicidas y fertilizantes habitualmente utilizados durante el ciclo de cultivo. Aunque la fruta cultivada orgánicamente constituye una excepción a la regla, en tanto que algunos productores independientes integrados, si bien utilizan agrotóxicos, respetan los tiempos de carencia entre fumigación y comercialización (seis meses) y eluden vender sus cosechas a galpones de terceros para evitar el agregado de productos químicos, por lo general la situación descrita es la más habitual en el sector (Anguiano y Pechén de D'Angelo, 2007; Eleisegui, 2017; Parrilla, 2017; Avellá, Landriscini y Preiss, 2018; Romero, 2018).

El listado de los eufemísticamente llamados “productos fitosanitarios” incluye agrotóxicos tales como el glifosato de amonio –probablemente carcinógeno, según la OMS–, el metil azinfos (prohibido en Argentina), el clorpirifós –acusado de ocasionar retraso físico y mental en niños y con numerosos casos de intoxicación en Estados Unidos, no obstante lo cual su fabricante (Dow) continúa promocionándolo como un producto “seguro”–, el diazinon, el carbaryl –potencialmente cancerígeno, de uso prohibido en Gran Bretaña, Alemania, Suecia, Dinamarca y Austria–, el ácido naftalen acético, el polisulfuro de calcio, el dromone, el nitrato de calcio, la urea, el ácido bórico, el metamidofós –prohibido en Argentina para frutales de pepita, aunque continúa siendo utilizado–, el carbofurán –muy peligroso, también prohibido en Argentina para perales y manzanos–, el fosmet, el metidatión, la abamectina, la difenilamina y el acetamiprid (de uso limitado en Europa). Otros plaguicidas de uso habitual en el sector son la acrinatrina –sindicado como causante de polineuropatías en seres humanos–, el clorotalomil (que daña piel y ojos), el carbendazim (disruptor endocrino muy cuestionado en Europa), el bifentrin, el captan, el clorantraniliprole, el fenazaquin, el fludioxonil, la lamdacialotrina, el iprodione y el malathión (ambos cancerígenos para seres humanos), el metil tiofanato, el metoxifenozone, el novaluron (prohibido en buena parte de Europa), el pirimetanil, el azufre micronizado, el clorofentezine, el tiabendazol, el thiacloprid –vetado por la mayoría de los países miembros de la Unión Europea–, el tiametoxam –de uso restringido en Francia y Alemania–, el metil tiofanato, el metoxifenocide, el pirimetanil y el spirodiclofen (Pilatti *et al.*, 2006; Anguiano y Pechén de D'Angelo, 2007; DPN, 2010; Gallo Mendoza, 2010; Eleisegui, 2017; Parrilla, 2017).

Figura nº 20. Personal del SENASA monitoreando la red de trapeo de carpocapsa en un manzano, General Roca, 2016.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Alimentaria.



No obstante la enorme cantidad de agrotóxicos a la que se ven expuestos los consumidores, el mercado interno argentino recibe una inusual cantidad de manzanas con carpocapsa, situación que se ha hecho extensiva incluso a nichos de exportación como Rusia; de hecho, mientras que en 1998 la proporción de larvas vivas halladas en muestras de peras y manzanas destinadas a la exportación era de apenas el 0,1 %, en 2006 ya ascendía al 3 %. Aunque los empresarios empacadores suelen culpar por este problema a las fincas abandonadas por sus propietarios, este argumento es endeble, dado que la mayoría de los fruticultores expulsados de la actividad han vendido sus montes como leña. Antes bien, es más probable que el avance de la plaga obedezca a su resiliencia ecológica (de Jong, 2008; 2015). Dada la peligrosidad de la inmensa mayoría de los plaguicidas neonicotinoides, organoclorados y organofosforados más arriba citados, muchas patologías asociadas al uso intensivo de agroquímicos, tales como las enfermedades respiratorias y el cáncer de piel –por no mencionar los fallecimientos por intoxicación aguda–, son frecuentes entre la población rural de la región (Vilchez, 2017). Por otra parte, estudios de campo han demostrado que rara vez los productores cuentan con asesoramiento técnico estatal en la materia, dependiendo por lo general de ingenieros agrónomos, al menos la cuarta parte de los chacareros no es plenamente consciente de su peligrosidad, la mayoría de los fruticultores no lee los rótulos de los envases y, en muchos casos, carece de información complementaria acerca de la toxicidad de los productos utilizados (Anguiano y Pechén de D’Angelo, 2007).

La extrema cercanía entre las plantaciones de frutales y los cultivos hortícolas para autoconsumo agrava la problemática –de hecho, en Cinco Saltos se demostró científicamente que la exposición de mujeres embarazadas a plaguicidas ocasionaba daños en la formación del sistema nervioso del feto–, al igual que la estrecha proximidad de las viviendas rurales respecto de las áreas fumigación. A esto se le añade la acumulación, el entierro o la incineración de envases vacíos, así como el desconocimiento de las prácticas de triple lavado para eliminar residuos tóxicos del mismo, no obstante los intermitentes esfuerzos del INTA, los gobiernos rionegrino y neuquino, la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados y la Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes. La evidencia empírica demuestra que, aunque las fumigaciones son terrestres, su impacto se verifica no sólo en un radio de al menos 48 metros de distancia de la zona pulverizada, sino también en otras áreas relativamente más alejadas de las plantaciones. Asentamientos precarios de familias sobre calles rurales apenas separados de los montes frutales por una alameda, canales de riego y desagües contaminados con difenilamina y metil azinfos (con frecuencias de detección que oscilan entre el 30 % y el 80 %) y que a veces son utilizados por la población como fuentes de agua “potable” o para usos recreativos, intoxicaciones en escuelas rurales cercanas a chacras y problemas de salud en poblaciones localizadas en los barrios de la periferia urbana son sólo algunas de las problemáticas que, en tal sentido, se reportan en localidades como Cinco Saltos, Allen, Fernández Oro, General Roca, Plottier, Villa Regina y Centenario (Anguiano y Pechén de D’Angelo, 2007).

Sin duda, el eslabón primario del circuito muestra situaciones muy heterogéneas desde el punto de vista social, técnico y productivo. Siguiendo a Rofman (2000) y López *et al.* (2010, citado por MH, 2017), un primer estrato o categoría corresponde a los minifundistas (1-7 hectáreas), que debido a su escasa especialización frutícola y su nula capacidad de acumulación, poseen plantaciones envejecidas (30 años de edad promedio), de baja densidad (492 árboles por hectárea) y reducida tasa de renovación (13 %), con gran proporción de montes con sistema de conducción tradicional (66 %), escasa superficie irrigada para la defensa contra heladas y fuerza de trabajo eminentemente familiar. Como es de esperar, todos estos rasgos confluyen en una racionalidad económica tendente a producir manzana de baja calidad para la industria juguera con la finalidad de complementar los ingresos obtenidos de otras actividades.

Minifundistas

Pequeños chacareros

El segundo estrato corresponde a pequeños chacareros (8-12 hectáreas) especializados, con fuerte peso de la manzana en la ecuación económica y pobres niveles de reconversión. Sus principales características son la presencia de montes añejos (26 años de antigüedad), la baja densidad (577 árboles por hectárea), la reducida proporción de plantaciones nuevas (21 %), el predominio de la conducción tradicional (48,8 %), la magra parte de la superficie de sus predios bajo riego (10 %), la contratación relativamente habitual de trabajadores asalariados, el uso de plaguicidas sólo cuando las circunstancias financieras o los anticipos de las empacadoras lo permiten, la alta incidencia del ingreso extrapredial y su imposibilidad de subsistir decorosamente.

Dando cuenta del 47,8 % de los fruticultores de la región, las dos primeras categorías cuentan con varios rasgos en común, presentando plantaciones cultivadas con variedades tradicionales, bajísimos niveles de mecanización y situaciones habituales de descapitalización y quebranto. Sus características típicas (diversificación productiva, endeudamiento hipotecario y con la AFIP, incorporación insuficiente o casi nula del cambio tecnológico, producción cuya calidad no satisface los requisitos fijados para el consumo de fruta en fresco, etc.) permiten englobar a ambos estratos en la categoría de “liminidad”, en la cual se incluye a los fruticultores que, al no contar con capacidad de acumulación o, en el mejor de los casos, sólo lograr la reproducción simple de sus unidades productivas, no pueden ser considerados *farmers* ni campesinos, quedando situados en una incómoda posición intermedia. Dada su tendencia a desatender labores culturales para reducir costos, estos agentes marginales son, a corto y mediano plazo, los más propensos a abandonar definitivamente la actividad (Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Landaburu, 2013b; Svampa, 2014; García y González Alvarisqueta, 2015).

Pequeños chacareros reconvertidos

Aglutinando al 37 % de los productores rionegrinos y neuquinos, el tercer estrato está constituido por los pequeños chacareros reconvertidos. Se trata de productores capitalistas fuertemente especializados en la actividad que utilizan tanto fuerza de trabajo asalariada como familiar y que, al haber encarado en mayor o menor medida el proceso de reconversión, oscilan (a veces bruscamente) entre buenas temporadas en las cuales obtienen ganancias razonables y agudas crisis que les ocasionan graves problemas financieros, dado su alto nivel de endeudamiento con bancos y empacadores. Con fincas pequeñas (14-27 hectáreas), estos productores buscan desarrollar una matriz frutícola equilibrada dedicando superficies similares a peras y manzanas, exhiben tasas razonables de renovación de las plantaciones (35 %), muestran baja incidencia de los sistemas tradicionales de conducción (20,2 %), explotan montes relativamente densos (820 árboles por hectárea) de antigüedad intermedia (18 años) e irrigan, en promedio, el 17 % de la superficie de sus chacras para así proteger a los cultivos de las heladas.

Productores medianos

Conformado por productores medianos (28-42 hectáreas), el cuarto estrato se refiere a fruticultores plenamente capitalistas y fuertemente equipados, aunque no exentos de contingencias y a menudo sujetos a un estrecho margen de maniobra desde el punto de vista económico. Se trata del segmento más dinámico, como lo demuestra la presencia de plantaciones jóvenes (53 %, con edad promedio de 14 años), la alta incidencia del cultivo en espaldera (91,1 %), la densidad de los montes (1.061 árboles por hectárea) y la alta proporción de las unidades productivas irrigada para combatir las heladas (27 %).

Productores medianos-grandes

El quinto estrato del conjunto es protagonizado por productores medianos-grandes (43-95 hectáreas) cuyas ventajas asociadas a su integración parcial al eslabón empacador son eclipsadas, o al menos matizadas, por sus niveles medios-bajos de modernización, especialmente en lo que atañe a la tasa de renovación (25 %) y edad promedio (23 años) de las plantaciones y la densidad de los montes frutales (719 árboles por hectárea). Ambos estratos pueden ser englobados en la caracterización propuesta por García y González Alvarisqueta (2015), dado que se trata de productores reconvertidos, con compromiso de mediano o largo plazo con la actividad, alto dinamismo empresarial –llegando incluso a arrendar o alquilar las

fincas abandonadas por los fruticultores tradicionales–, fluido acceso a la información de los mercados, control más preciso de la calidad frutal y mejor posición negociadora gracias a su amplia escala de producción.

Finalmente, el sexto y último segmento se refiere a las grandes empresas verticalmente integradas, estrato que abarca apenas el 2,1 % de los productores de la región pero acapara el 33 % de la superficie implantada (MH, 2017) y cuyos indicadores técnicos, si bien lejos de ser óptimos, son aceptables, resultando potenciados por la escala de producción (95 hectáreas o más) y la adopción de innovaciones como plantaciones en espaldera con defensas contra el viento y coberturas artificiales para evitar los daños ocasionados por el granizo y las heladas. Su período de máxima expansión fue la década de 1990, cuando buscando asegurarse la colocación de la fruta en los mercados internacionales, estas empresas protagonizaron el ya comentado proceso de avance de la frontera frutícola hacia los valles medios de los ríos Neuquén y Negro y el valle inferior del río Limay. Al aumentar significativamente su tasa de autoabastecimiento de materia prima –de hecho, a mediados de los años noventa, el sector empacador-comercializador cosechaba en sus propias plantaciones la mayoría del volumen exportado, como lo atestiguaban los casos de Tres Ases (40 %), McDonald (50 %), Expofrut (60 %), Estrella Alpina (60 %), Moño Azul (65 %), Zetonne y Sabbag (85 %) y Kepple y Gasparri (90 %) (Rofman, 2000)–, estas compañías tornaron más selectiva la compra de fruta a terceros y debilitaron el poder de negociación de numerosos chacareros que, incapaces de competir con la calidad de la producción de las firmas integradas, se vieron obligados a comercializar sus cosechas en forma individual y aislada, obteniendo, por ende, precios residuales efectivizados mediante formas de pago muy desventajosas (Bendini, 2005).

Grandes empresas

Figura nº 21. Cosecha de manzanas en una explotación frutícola rionegrina, 2021.
Fuente: Gobierno de la Provincia de Río Negro.



Sin embargo, a finales del siglo XX, algunas de estas empresas abandonaron sus plantaciones y retornaron al antiguo modelo de compra-venta de materia prima, en tanto que otras, si bien persistieron en esa estrategia de integración vertical hacia atrás, buscaron estrechar lazos con los productores independientes mediante la agricultura bajo contrato. Pese a que en parte esto es atribuible al ya reseñado proceso de quiebras y convocatoria de acreedores (protagonizado por las firmas empacadoras a finales de la década de 1990), el fenómeno también

obedece a factores eminentemente técnicos. Aunque por lo general la agricultura a gran escala suele ser mucho más eficiente, en el caso de la fruticultura la explotación en predios muy extensos deviene problemática: por un lado, impide la plena utilización de la fuerza de trabajo e implica mayores costos debido a la inviabilidad de convertirse en extensiva a una actividad que, por definición, es intensiva; por el otro lado, ofrece dificultades para organizar, controlar y supervisar las labores culturales, especialmente en lo que atañe al cuidado de los frutales y el uso de agroquímicos. Así, tanto los rendimientos por hectárea como los parámetros de calidad y sanidad de la fruta cosechada en las grandes explotaciones suelen ser menores a los obtenidos en las fincas de pequeños y medianos productores reconvertidos (20-50 hectáreas) (Rofman, 2012; 2017; García y González Alvarisqueta, 2015; Catoira, 2017).

Esto determinó que en lo que va del siglo XXI, las empresas verticalmente integradas hayan optado por reducir su tasa de autoabastecimiento a aproximadamente la mitad de la fruta de pepita comercializada (Catoira, 2017), apostando a la diversificación de sus fuentes de materia prima para asegurarse el acceso a la producción de mayor calidad.

Figura n° 22. Peras argentinas empacadas para su exportación, 2020.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Alimentaria.



Fruticultor independiente

Como resultado, el fruticultor independiente continúa siendo el pilar sobre el cual se sustentan las ganancias extraordinarias de los empresarios empacadores, quienes se valen de diversos mecanismos para potenciar sus dinámicas expoliadoras. Caracterizadas por sus bajos niveles de transparencia, tres modalidades de articulación agroindustrial predominan: a) venta de fruta sin contrato escrito, que paradójicamente funciona como si el acuerdo existiese, pues se basa en un pacto de palabra en el que el chacarero entrega al empacador el volumen de fruta convenido y recibe un precio fijo establecido al momento de la operación, del cual percibe una parte como adelanto para cubrir sus gastos de subsistencia y cobra el saldo mediante deuda documentada en plazos que pueden extenderse hasta la siguiente cosecha; b) agricultura bajo contrato, donde el comprador establece anticipadamente los precios, especifica los niveles de calidad deseados, adelanta

los insumos para el desarrollo del ciclo productivo, determina con antelación la proporción de la producción que será descartada y prohíbe al productor recurrir a otros canales de comercialización al momento de la cosecha, llevando a cabo en el ínterin controles técnicos periódicos de la plantación (medición del tenor azucarino y el estado de la fruta, autorización o no de la cosecha, etc.); y c) contratos de consignación, los cuales estipulan el volumen de fruta a entregar pero no el monto a pagar, pues los precios se negocian recién al momento en que la cosecha arriba al galpón de empaque y se evalúa su calidad (Rofman, 2012; 2017; Romero, 2018).

Sin perjuicio de sus diferencias, todas estas modalidades de comercialización de la fruta (sobre todo, la agricultura bajo contrato) erosionan la autonomía del productor “independiente”, que se convierte así en una suerte de “capataz” que cumple las pautas impuestas por los empacadores como si fueran asalariados y, al mismo tiempo, asume todos los riesgos, dado que el vínculo con la planta de empaque no borra su independencia jurídica. Los mecanismos de negociación son cuasiextorsivos, lo que determina que en las tres modalidades reseñadas los precios sean poco remunerativos, aunque la peor situación sin duda corresponde a los contratos de consignación –también denominados “primera venta”– y los acuerdos informales, donde el precio se determina al menos seis meses después de concretada la operación, una vez que el empacador conoce el resultado del negocio. En ambos casos, el chacarero carece de poder de negociación y percibe ingresos a todas luces insuficientes para reproducir la unidad productiva familiar y financiar una eventual reconversión de su finca. Esta situación se viene acentuando desde la devaluación de 2002 a la fecha, pues la inmensa mayoría de los productores percibe el valor de su producción en pagos de doce, catorce o dieciséis cuotas mensuales sin interés ni ajuste por inflación –es habitual que en junio recién estén terminando de cobrar la fruta entregada en enero o febrero del año anterior– (Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Rofman, 2000; 2012; 2017; Catoira, 2017; Romero, 2018).

Así, las condiciones históricamente vigentes se han invertido diametralmente: mientras que en el pasado lo más habitual era que empacadores y exportadores le anticiparan recursos a los chacareros para que pudieran cosechar, subsistir y reiniciar el ciclo productivo, desde finales del siglo XX en adelante la regla ha sido que los productores independientes financien al eslabón más poderoso de la cadena de acumulación.

A la luz de datos aportados por varias fuentes (Rofman, 2000; 2012; 2017; de Jong, 2008; 2015), los precios pagados por los empacadores, que entre 1990 y 2000 habían aumentado de 17 a 22 centavos de dólar para la pera y de 15 a 19 centavos de dólar para la manzana, se han desplomado sistemáticamente en lo que va del siglo XXI: en el caso de la pera, los 25 centavos de dólar de 2002 se convirtieron en sólo 10 centavos en 2016 y apenas 7,8 en 2017; para la manzana la caída fue más moderada, pasando de 23 centavos de dólar en 2002 a 16,7 centavos en 2016, recuperándose fuertemente hacia 2017 (26,9 centavos). Paralelamente, los precios pagados por la industria juguera se han tornado irrisorios: los 12 centavos de dólar de 2000 se convirtieron en 5 centavos en 2002, y aunque el efímero *boom* de la exportación de jugos concentrados impulsó la cotización a 10 centavos en 2006, una década más tarde aquella había retornado a los valores de finales del siglo XX (6 centavos de dólar por kilogramo de manzana para jugo y apenas 3 centavos por unidad de volumen para la pera de descarte). Es importante señalar que, en promedio, los precios pagados por los empacadores han sido insuficientes para amortizar los costos de producción de los chacareros, implicando, en 2016, un quebranto del 37,5 % en el caso de la manzana y del 62,5 % en el de la pera.

Aprovechando el deterioro de la figura cooperativa y el espíritu individualista de los chacareros, la estrategia de exacción de utilidades desplegada por los propietarios de los galpones para externalizar su propia ineficiencia se repite sin solución de continuidad: en los años de bonanza, las ganancias no llegan a productores pues quedan en manos de intermediarios y empacadores; en las épocas de crisis, los dueños de las plantas de embalaje descargan en los fruticultores sus



Figura n° 23. Protesta de productores frutícolas por el precio de la manzana, 2016.
Fuente: Línea Sindical.

Intermediarios comerciales

costos y el quebranto (Rofman, 2000). A esto se le suman las habituales prácticas fraudulentas y desleales en las que incurren las grandes empresas emparadoras. Ejemplo de ello fue el sonado caso protagonizado por la compañía chileno-estadounidense-argentina Standard Fruit, condenada por la justicia rionegrina por haber pagado a sus proveedores valores sensiblemente inferiores al precio mínimo promedio sugerido por la Mesa de Contractualización Frutícola y liquidar erróneamente los saldos de los contratos de compra-venta de manzanas y peras. A lo largo del cuatrienio 2009-2012, el monto de dicho fraude ascendió a 291.000 dólares (ADN Río Negro, 2019).

Ante semejante cúmulo de circunstancias, a nadie puede extrañar que el eslabón primario del circuito capte una mísera parte de la renta frutícola. En 2006, por ejemplo, los fruticultores se apropiaron de sólo el 13 % del valor bruto de producción del sector, contra el 39 % percibido por los galpones de empaque y comercialización y el 48 % retenido por los intermediarios (verdulerías, hipermercados, exportadores independientes, etc.) (de Jong, 2008; 2015). Diez años después, del análisis de un informe oficial (MH, 2017) se deduce que, en el trienio 2015-17, los productores captaron entre el 7,5 % y el 11,5 % del valor en góndola de la manzana comercializada en el mercado interno y entre el 7,7 % y el 11 % del precio final de la pera. Para la exportación en fresco, por su parte, las cifras eran más aceptables, aunque sin duda bajas (24 % y 28,3 %, respectivamente). Si se analiza sólo el segmento de la exportación de fruta en fresco, las firmas emparadoras se apropiaban de entre el 76 % y el 72 % de la renta, captando junto al comercio mayorista y minorista entre el 89 % y el 92 % del precio en góndola de la fruta destinada al mercado interno. Más desigual aún era la distribución del ingreso correspondiente a la fruta descartada para ser vendida a la industria juguera: considerando que en promedio se necesitan 3 kg de fruta para obtener un litro de jugo concentrado, el chacarero captaba apenas el 2,3 % del valor exportado. La distribución de la renta frutícola deviene aún más asimétrica cuando se advierte que la participación relativa de los productores primarios sobre los costos totales de producción de la cadena, que oscila entre el 35 % y el 43 %, es muy superior a la proporción de valor percibida por el eslabón más vulnerable (MH, 2017).

Con respecto a los intermediarios comerciales, en 2006, este eslabón recargaba en un 100 % el precio de la fruta adquirida a los empaadores sin que mediara ningún proceso de transformación o incorporación de valor al producto (de Jong, 2008; 2015). Once años después, la situación no era mejor, pues, en 2017 dicho recargo era del 37 % para la pera y del 143 % para la manzana. Contrariamente a lo que podría pensarse, los principales involucrados en esas prácticas no eran las grandes cadenas de supermercados e hipermercados, que sólo representaban el 3 % y el 8 % del volumen de venta de peras y manzanas, respectivamente. Antes bien, los principales canales de venta son las verdulerías, que comercializan el 83 % de la pera y el 80 % de la manzana arribada a los mercados concentradores de Buenos Aires, La Plata, Mar del Plata, Mendoza y otras ciudades del interior del país, encareciendo sustancialmente su valor.

Buscando paliar esa sistemática erosión de su rentabilidad, a lo largo del período los fruticultores independientes han desplegado numerosas estrategias de subsistencia o resistencia para no verse obligados a abandonar la actividad. Muchos de ellos han combinado los magros ingresos que eventualmente puedan obtener de la comercialización de su producción frutal con la venta de su fuerza de trabajo en actividades rurales e incluso urbanas, la remesa directa de manzanas y peras de baja calidad a la industria juguera para eludir la intermediación de los empaadores, la venta ocasional de productos de huerta y de granja, el arrendamiento a terceros de parte de sus tierras, la venta directa de fruta en ferias y el cultivo y comercialización de fruta de carozo, donde el pago de la cosecha es casi inmediato. Otros recurrieron a tácticas más agresivas de acción colectiva directa (cortes de ruta en la zona de producción, reparto gratuito de fruta en distintas zonas del país –como ocurrió en 2011, 2016 y 2019, llegando a regalar en uno

de esos años alrededor de 10.000 kg de peras y manzanas en la Plaza de Mayo) para que su situación cobre visibilidad y reclamar mejores precios, el refinanciamiento de sus deudas y el otorgamiento de beneficios impositivos y comerciales, subsidios y medidas promocionales que desde el Estado faciliten la reconversión productiva. Sin embargo, el poder de presión política de los chacareros es débil, dado que sus organizaciones (Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén) son de base local y regional, mientras que las estructuras gremiales de los empresarios empacadores a los cuales se enfrentan (Cámara Argentina de Fruticultores Integrados) tienen alcance a escala regional y nacional (Bendini, 2005; de Jong, 2008; 2015; Svampa, 2014; Rofman, 2017; Romero, 2018).

No obstante su protagonismo en la apropiación del grueso de las ganancias del circuito, es importante señalar que el eslabón empacador-comercial tampoco ha podido sustraerse al impacto de las crisis que han golpeado a la actividad durante las últimas décadas. Luego de la convocatoria de acreedores y la quiebra de varias compañías a finales de la década de 1990, el número de firmas empacadoras se redujo de alrededor de 300 galpones a poco más de un centenar, en tanto que la cantidad de frigoríficos permaneció estable (160 plantas). El *boom* frutícola de los primeros años del neodesarrollismo determinó que, en 2009, la región llegara a contar con 323 plantas de embalaje y 236 frigoríficos, pero las crisis posteriores redujeron esas cifras a 237 galpones y 186 plantas frigoríficas (Rofman, 2000; MH, 2017). En el interin, la concentración económica se agudizó, aumentando la gravitación de los empacadores de gran capacidad (embalaje de más de 500.000 cajones de fruta al año) (Rofman, 2012).

Las principales compañías de empaque y comercialización integran varias etapas de la cadena de acumulación; de hecho, el 87% de las firmas del sector posee montes frutales propios y más de la cuarta parte cubría todo el ciclo productivo, incluidos los estadios de enfriado y transporte, controlando la mitad de la capacidad de almacenamiento. Ejemplo de ello eran la holandesa Bermida –del grupo Salentein–, la empresa nacional Kleppe –con 2 plantas de empaque y 4 frigoríficos–, la extranjerizada Moño Azul –con 2 galpones, 2 frigoríficos, 1.500 hectáreas cultivadas y filiales comerciales propias en Brasil, el Mercado Central de Buenos Aires y los mercados regionales del interior del país–, la argentina Miele –con 1.000 hectáreas y plantas de empaque y cámaras de frío propias–, el consorcio Productores Argentinos Integrados –formado por 280 fruticultores y 12 firmas empacadoras– y la compañía Patagonian Fruit Trade, perteneciente al grupo regional Cervi –que de ser un agente comercial puro (*trader*) sin inversiones en otros eslabones de la cadena pasó a controlar 3.000 hectáreas y 22 galpones– (Bendini y Steimbregger, 2005; Rodríguez, 2010; Rofman, 2012; Vilchez, 2017; MH, 2017).

Cadena de acumulación



Figura nº 24. Integrantes de la Central de los Trabajadores Argentinos ocupan una planta empacadora de la empresa Expofrut, marzo de 2017. Fuente: Asociación de los Trabajadores del Estado, filial Río Negro.

Sin perjuicio de lo anterior, el caso más paradigmático ha sido el de la empresa transnacional Expofrut. Buscando dedicarse a la producción primaria para satisfacer los requisitos varietales, las exigencias de calidad y las normas sanitarias y de trazabilidad de los mercados europeos, la compañía inició un proceso de expansión territorial en los valles medios de los ríos Negro y Neuquén que la llevó poseer alrededor de 1.000 hectáreas plantadas con frutales de pepita a finales de

los años noventa. Promediando la primera década del nuevo milenio, esa superficie ya rondaba las 3.000 hectáreas, luego de la ampliación que supuso la adquisición en remate bancario de las tierras antaño pertenecientes a la firma Gasparri Hermanos, que se había declarado en quiebra en 2001 (Bendini y Steimbregger, 2005; Rofman, 2012). Con redes comerciales propias en Europa y en Argentina, la compañía integró su circuito de acumulación desde las plantaciones rionegrinas y neuquinas hasta la góndola de las principales cadenas de supermercados e hipermercados, lo cual le permitió eludir la incertidumbre de precios sufrida por los demás exportadores en los remates del mercado de Róterdam. A partir de 1997, esta empresa transnacional se convirtió además en uno de los principales socios –junto a Murchinson y otras emparadoras y *traders*– de la concesión de la Terminal Portuaria Patagonia Norte, sita en el puerto de San Antonio Este. Esto le permitió perfeccionar su logística exportadora, con sistemas rigurosamente programados de salidas de buques para cumplir con las entregas pactadas con sus clientes del hemisferio norte, básicamente cadenas de supermercados tales como Spar, Metro, Tergut, Billa, Intermarché y Rewe (Bendini y Steimbregger, 2005; Rofman, 2000; 2012; Rodríguez, 2010; García y González Alvarisqueta, 2015; Vilchez, 2017).

Aunque sin llegar a igualar la eficiencia de los pequeños y medianos productores reconvertidos, Expofrut desarrolló un modelo frutícola de calidad intensivo en tecnología que buscaba anticiparse a las exigencias de los consumidores europeos. Sus grandes predios se basaron en una organización del trabajo similar a la de las economías o enclave agroexportador, utilizando personal asalariado a lo largo de todo el ciclo productivo, reclutando fuerza de trabajo temporaria para la cosecha y controlando directamente la variedad, calidad y tamaño de la fruta mediante las más modernas técnicas de riego y cultivo. A diferencia de otras firmas emparadoras, sus plantas de embalaje y conservación contaban con tecnología de punta que incluía sistemas de llenado automatizado de bandejas en las mesas de clasificación que mediante células fotoeléctricas detectan hasta la más mínima picadura en la fruta para descartarla.

Liderando las exportaciones durante buena parte del período y convirtiéndose en el principal abastecedor de la demanda doméstica a partir de 2004, Expofrut llegó a controlar el mercado y los precios, asumiendo en la región un perfil cuasimonopólico que empujó a la quiebra y la desaparición a numerosos pequeños y medianos productores e incluso a algunas empresas semiintegradas. Aún así, sus niveles de autoabastecimiento rara vez superaron el 60 %, correspondiendo al remanente a productores independientes e incluso a otras empresas emparadoras; de hecho, la compañía complementó su estrategia de integración vertical con la agricultura bajo contrato, formalizando acuerdos con pequeños y medianos productores independientes, adelantándoles insumos y brindándoles asistencia técnica para supervisar el ciclo productivo y asegurarse la calidad de la materia prima, llegando incluso al extremo de pautar el momento exacto de la cosecha para adaptar la entrega de materia prima a su calendario de embarques.

Aunque fijaba condiciones claramente desventajosas para el propio productor –la compañía abonaba precios más bajos que la cotización promedio del mercado y externalizaba en los chacareros el costo del flete de la fruta transportada por su propia flota de camiones–, Expofrut llegó a contar con alrededor de dos centenares de proveedores independientes, quienes preferían tratar con esta transnacional y no con otras firmas emparadoras debido a que la colocación de la cosecha estaba asegurada, la empresa pagaba en tiempo y forma e, incluso, podía ofrecerles importantes anticipos de capital si era necesario. Además de abastecerse de plantaciones propias y de pequeños y medianos fruticultores, la compañía completaba su oferta exportadora adquiriendo fruta por bulto cerrado a galpones de empaque “satélites”, a los cuales les imponía un riguroso estándar de calidad (Rofman, 2000; 2012; Bendini y Steimbregger, 2005).

Estos galpones “satélites” pertenecen a firmas emparadoras “puras” de pequeño tamaño (capacidad instalada de hasta 100.000 bultos anuales), es decir, aquellas

no integradas al negocio exportador que se limitan a seleccionar y embalar la fruta o a lo sumo venderla en el mercado interno. Este estrato está subordinado a las grandes empacadoras integradas, o bien a los *traders*, dependiendo de dichos agentes para colocar su fruta en los mercados internacionales. Dicho segmento opera con un alto grado de incertidumbre, pues la venta de su fruta depende de que ésta satisfaga la calidad requerida por los clientes externos y de la existencia o no de capacidad ociosa en las bodegas. Por lo general, su producción es tomada en consignación y con frecuencia los precios posventa no son redituables, resultando a menudo insuficientes para cubrir los costos de estas pequeñas y medianas empresas (de Jong, 2008; 2015; Rofman, 2012).

Mención aparte merecen los pequeños galpones de empaque pertenecientes a productores independientes, que, a lo largo de la primera década del siglo XXI, representaban apenas el 13% de las plantas de embalaje existentes. Se trata básicamente de productores medianos que mediante estrategias asociativas se han integrado verticalmente al eslabón de empaque y conservación comprando o alquilando galpones y frigoríficos, o bien contratando los servicios de terceros (“empaque a facón”, como se denomina a esta práctica en la jerga del sector). Si bien la entrega de su producción ya embalada a otro agente del circuito aumenta ligeramente el grado de autonomía de este grupo de fruticultores, la dependencia comercial permanece intacta y los ingresos obtenidos no sufren mejoras sustanciales, pues se ven limitados por variables que escapan al control de los chacareños –los costos laborales y de insumos propios del proceso de embalaje realizado en los galpones–. Así, para estos productores el objetivo ya no es reducir costos unitarios mediante la integración agroindustrial, sino más bien obtener el costo promedio de mercado que les permita obtener niveles aceptables de rentabilidad (Rofman, 2012; García y González Alvarisqueta, 2015; Romero, 2018).



Figura nº 25. Inspección del SENASA de empaques y frigoríficos de frutas frescas en Río Negro y Neuquén, 2021. Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

Por otra parte, es importante señalar que la crisis ha impactado incluso en el núcleo de acumulación del circuito productivo: los empacadores integrados a la exportación y los *traders* puros. Si a finales de los años ochenta existían 170 firmas exportadoras de fruta de pepita en la región (Manzanal y Rofman, 1989), en 1998 sólo quedaban 70. Esa cifra se contrajo a 52 empresas en 2009 y a apenas 25 en 2015, determinando una fuerte concentración de las remesas de fruta fresca al exterior; de hecho, si en 1998 las cinco principales firmas exportadoras controlaban el 62,9% del volumen exportado y las diez primeras hacían lo propio con el 79,4%, en 2015 la participación de ambos subgrupos era del 75,9% y del 90,1%, respectivamente (TPPN, 1999; 2003; 2010; 2016; 2020). El plantel de firmas exportadoras se recuperó en parte tres años después –sumaba 42 empresas–, pero los niveles de concentración continuaron siendo elevados. A lo largo del período global, las empresas que se han ido alternando el liderazgo de este eslabón han sido las nacionales Patagonian Fruit Trade y Productores Argentinos Integrados y las foráneas Expofrut, Moño Azul y Standard Fruit, secundadas por las argentinas Tres Ases, Kleppe, McDonald, Zettone y Sabbag, Simonelli y Montever y las extranjeras –o extranjerizadas, según el caso– Gasparri, Salvador Liguori, Boschi y Salentein-Bermida.

Sin duda, el síntoma más paradigmático e inequívoco del impacto de la crisis en el eslabón más privilegiado de la cadena frutícola es justamente la decadencia

de uno de sus líderes: Expofrut. En la cúspide de su ascenso, esta transnacional europea había llegado a controlar instalaciones industriales con una superficie cubierta de 195.728 m², incluyendo 19 galpones de empaque, un frigorífico con una capacidad de almacenamiento de 3.500 toneladas y plantas de enlatado de tomates y peras. Más adelante, las sucesivas crisis la llevaron a abandonar actividades agroindustriales conexas para focalizarse exclusivamente en la fruticultura, sector que, a su vez, racionalizó y retrajo parte de sus inversiones, reduciendo la superficie cultivada a 2.257 hectáreas y dejando operativas a sólo 12 plantas de empaque y conservación (Bendini y Steimbregger, 2005; Rodríguez, 2010). Para 2019, la compañía, otrora acostumbrada a gozar de un fluido acceso al financiamiento, adeudaba 600 millones de pesos al Banco Central y operaba un único galpón desde el que distribuía fruta para el mercado interno y la exportación. Como resultado, su participación en el comercio exterior de frutas de pepita de la región, que en 1997 ascendía al 44 %, se desplomó al 20,1 % en 2015 y a apenas el 3 % en 2018 (Rofman, 2000; 2012; TPPN, 2016; 2020), dejando de liderar las remesas al exterior para situarse en el décimo puesto del *ranking* exportador del sector. Posteriormente, la transnacional europea cedió su negocio exportador al grupo argentino Prima –que también adquirió una porción mayoritaria del paquete accionario de Moño Azul, otra emblemática empresa del sector– y se concentró exclusivamente en el mercado interno, hasta que a finales de 2019 cerró su única planta de empaque activa.

Eslabón industrial

Idéntico fenómeno de concentración económica se verificó en el eslabón industrial del sector. Perteneciente mayoritariamente a capitales estadounidenses y argentinos, la industria productora de jugos concentrados de pera y manzana, que en 1998 estaba constituida por catorce firmas exportadoras, reunía veinte años después a apenas cuatro empresas, entre las cuales sobresalían Natural Juice y Jugos S.A., que explicaban casi la totalidad (98,2 %) de las ventas externas (TPPN, 1999; 2003; 2010; 2016; 2020).



Figura n° 26. Trabajadores cosecheros y empacadores en la cadena de producción frutícola.
Fuente: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

Como era de esperar, tanto los empacadores y las empresas integradas como los pequeños y medianos fruticultores han descargado los impactos de las sucesivas crisis sobre la fuerza de trabajo del sector. Buscando aumentar su menguada rentabilidad –la fuerza laboral externa representa entre el 42 % y el 54 % de los costos de producción (MH, 2017)–, los chacareros han sustituido en gran medida el trabajo asalariado permanente por el trabajo familiar, especialmente en lo que atañe a la fumigación con plaguicidas. Aún así, la contratación de obreros externos persiste para tareas tales como el control de la caída de los frutos durante la cosecha, la fertilización foliar y del suelo, el raleo manual y químico y la poda y el atado de ramas. Como resultado, en Río Negro la creación de nuevos puestos de trabajo en la fruticultura desapareció a partir de 1994, y, a finales de esa década, se reportaba la pérdida de un millar de empleos al año, siendo notable la caída del número de empleados permanentes en las fincas por unidad de superficie cultivada. Actualmente, se estima que en el sector existen 16.200

trabajadores permanentes pertenecientes al grupo familiar del productor, contra apenas 7.100 asalariados estables, los cuales representan el 17 % del mercado laboral del eslabón primario del circuito, aunque la proporción es mayor en las nuevas áreas frutícolas de exportación, donde las unidades productivas operan bajo criterios empresariales.

Por añadidura, ese empleo permanente, que representa alrededor del 20 % de las fuentes laborales del sector agrícola, ha sido sometido a diversos mecanismos de flexibilización tecnológica y contractual, fenómeno facilitado por el debilitamiento sindical, las reformas laborales neoliberales de los años noventa y la pérdida del poder negociación que inexorablemente acarrea la destrucción de fuentes laborales. Bajo la égida de ese nuevo modelo, la figura del peón permanente de baja calificación dedicado a tareas generales persistió sin variaciones en las pequeñas chacras no reconvertidas, pero para oficios más especializados (tractoristas, podadores, raleadores) la demanda laboral se desestacionalizó parcialmente para adaptarse a los nuevos cambios incorporados a la matriz productiva, dando lugar así a la figura del obrero permanente discontinuo. En este último caso, al trabajador permanente se le exige mayor calificación y polivalencia, algo que se torna especialmente patente en las unidades agrícolas medianas y grandes que llevaron a cabo exitosamente el proceso de reconversión (Tsakoumagkos, Bendini y Gallegos, 2000; Tsakoumagkos y Bendini, 2002; Bendini, 2005; Rodríguez, 2010; Barbosa Cavalcanti y Bendini, 2001; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Rofman, 2012).

La situación de los cosecheros y otros trabajadores agrarios estacionales es mucho peor, cuestión que adquiere singular relevancia cuando se advierte que los mismos representan el 45 % de la fuerza de trabajo rural del sector. Este heterogéneo colectivo laboral se compone de trabajadores no calificados que provienen de países limítrofes (Chile, Bolivia), el interior argentino (Tucumán, Salta, Santiago del Estero, Entre Ríos, San Juan) y población rural y periurbana residente en el área de influencia de los oasis frutícolas. Su importancia es tal que, según distintas fuentes, durante la época de cosecha el personal rural aumenta como mínimo un 60 % –en algunos años incluso llega a duplicarse o triplicarse entre julio y marzo–. A partir de la década de 1990, el histórico predominio de los cosecheros chilenos –tanto “golondrinas” como asentados en la región– fue erosionado por las crecientes reivindicaciones de los trabajadores trasandinos, lo cual motivó a los empresarios a sustituirlos por migrantes norteños y bolivianos. Esta predilección se basó no sólo en la mayor vulnerabilidad e invisibilidad social, sindical y política de estos grupos subalternos, sino también en su alto grado de especialización, dado que muchos de sus integrantes participan regularmente de la zafra del limón, la caña de azúcar, el tabaco, algunos cultivos hortícolas y la uva.

Por otra parte, la desocupación urbana, la crisis ovina en la línea sur rionegrina y el abandono de chacras frutícolas han incrementado la incorporación de trabajadores locales del sur neuquino y rionegrino, tendencia fomentada, incluso, por los propios gobiernos provinciales; de hecho, en 2005, por ejemplo, el gobierno de Neuquén impuso por decreto que todos los productores frutícolas debían recurrir a beneficiarios de planes sociales e impidió el arribo de migrantes entrerrianos para la cosecha. Lejos de representar un factor positivo, esta tendencia agudizó la problemática laboral, dado que la incorporación de ese ejército de reserva de desocupados puso fin a los históricos déficit de trabajadores para la cosecha, favoreció la explotación informal de fuerza de trabajo barata y operó como un mecanismo de disciplinamiento laboral, contribuyendo a la reducción de los reclamos salariales y tornando aún más regresivas las condiciones laborales de los cosecheros de origen extrarregional o “afuerino”, como habitualmente se los denomina en la jerga local (Rofman, 2000; 2012; Tsakoumagkos, Bendini y Gallegos, 2000; Tsakoumagkos y Bendini, 2002; Bendini, 2005; Rodríguez, 2010; Barbosa Cavalcanti y Bendini, 2001; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; Vilchez, 2017).

Pese a que la demanda de trabajadores para la cosecha ha mermado ostensiblemente debido a las reiteradas crisis, la proporción de fuerza de trabajo “afuerina”

Trabajadores estacionales

Trabajadores locales

Migrantes

es importante. Si durante la década de 1990 eran necesarios 37.000 zafreiros para recolectar la fruta –de los cuales 11.000 eran “afuerinos”–, actualmente basta con 18.800 personas para realizar dicha tarea (con picos puntuales de 30.000 individuos), de las cuales entre 4.000 y 9.000 reconocerían un origen extrarregional. Los niveles de precariedad e informalidad laboral son muy elevados en toda la región, especialmente en el Valle Medio del Río Negro, debido a los mecanismos utilizados para el reclutamiento de cosecheros, que van desde el enlace laboral a través de intermediarios –los llamados “transportistas”, así como capataces, sindicalistas e incluso agentes estatales e iglesias– y las pseudocooperativas de trabajo –donde muchos peones se suman como “socios”, pero en realidad acaban operando como asalariados encubiertos cuyos patrones quedan exentos así de abonar los aportes que exige la ley– hasta ciertos entramados de relaciones sociales de proximidad (amigos y familiares). Como resultado, la subcontratación y la tercerización de la fuerza de trabajo es extremadamente habitual, facilitando el incumplimiento de la legislación laboral o al menos tendiendo a vulnerarla, como lo demuestra, por ejemplo, la fraudulenta ampliación de los contratos a prueba (Tsakoumagkos y Bendini, 2002; Bendini, 2005; Rodríguez, 2010).

Zafreiros ‘golondrina’

En el caso de los zafreiros “golondrina”, tanto las empresas frutícolas como los chacareros capitalizan en beneficio propio la vulnerabilidad de este colectivo de asalariados estacionales, aprovechándose de su invisibilidad social y de su necesidad de movilidad espacial estacional para someterlos a duras condiciones de explotación, en un contexto donde los salarios ofrecidos por los productores, si bien bajos, suelen ser más ventajosos que las deprimidas remuneraciones vigentes en sus provincias o países de origen. Los más perjudicados son los cosecheros chilenos y bolivianos, que generalmente ingresan con visa de turista y no bajo contratos de trabajo, estrategia que si bien impide su deportación una vez caducado el plazo autorizado, los coloca en una situación extremadamente vulnerable –la visa de turista no permite realizar labores remuneradas, con lo cual su única inserción posible es “en negro”–. Aunque relativamente mejores, las condiciones contractuales de los migrantes provenientes del norte argentino tampoco son envidiables; aunque con frecuencia los propios gobiernos provinciales se encargan de su traslado desde sus provincias de origen para el desarrollo de actividades estacionales de poda, raleo y cosecha, estos agentes subalternos especulan con la posibilidad de asentarse permanentemente en la región y eventualmente traer a sus familias, algo que en realidad rara vez ocurre (Vilchez, 2017).

Una vez arribados al Alto Valle, estos migrantes sólo cuentan con dos posibilidades: insertarse en las empresas frutícolas integradas, que son particularmente exigentes y selectivas en cuanto a criterios tales como la edad, la calificación y las condiciones físicas del trabajador; o ser incorporados a las faenas por los pequeños y medianos productores independientes. Mientras que en este último caso rara vez existen contratos laborales propiamente dichos y las condiciones más básicas de seguridad e higiene son incumplidas sistemáticamente, en el primero las empresas –en teoría– satisfacen todos los requisitos establecidos por las leyes vigentes, apariencia que ha sido desmitificada por algunos estudios basados en trabajos de campo, los cuales han demostrado que buena parte de los trabajadores agrarios reclutados por las multinacionales del sector son sistemáticamente contratados en forma permanente discontinua, sin contar con un contrato que afiance su lazo laboral con la firma (Rodríguez, 2010; Vilchez, 2017).

Condiciones laborales

Salvo contadas excepciones, las condiciones laborales y, sobre todo, la precariedad habitacional son infrahumanas. Por lo general, los cosecheros son alojados en las propias chacras, en ranchos por ellos mismos construidos, o en gamelas, tráilers, casas rodantes, contenedores y construcciones abandonadas, los cuales son acondicionados como dormitorios colectivos. Los niveles de hacinamiento son altísimos –se han reportado casos de entre 8 y 10 personas alojadas en habitaciones de 9 metros cuadrados sin ventanas, o de grupos de 15 o 20 personas apiñadas en estancias no mucho mayores–, en tanto que comodidades como la calefacción

a gas, el agua caliente –para la higiene personal apenas cuentan con una canilla y una manguera–, los baños químicos, o incluso el agua potable de calidad aceptable para el consumo humano constituyen auténticos lujos de los que rara vez gozan estos trabajadores. Vale la pena recordar que los cosecheros residen transitoriamente bajo estas condiciones durante un lapso promedio de tres meses.



Figura nº 27. Tareas de fiscalización del RENATRE sobre la calidad del trabajo y la producción en el sector rural. Fuente: Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores.

Aunque el “nuevo” Estatuto del Peón Rural estipula claramente que las jornadas laborales no pueden superar las ocho horas diarias, en algunos casos suele durar hasta más de doce horas. Constituidas por entre diez y veinte trabajadores, las cuadrillas de cosecheros inician sus faenas a las 5 a.m., realizan una pausa a mediodía y reinician las labores a las 4 p.m., a veces prolongando la jornada hasta mucho después de la puesta de sol (9 o 10 p.m.). Esto obedece al régimen de pago a destajo –es decir, por volumen de fruta diariamente cosechada– al que son sometidos los zafreros, lo cual los obliga a ampliar la jornada laboral para obtener un ingreso aceptable. Sus remuneraciones suelen ser abonadas en dinero en efectivo a veces combinado con formas no salariales (*tickets*), siendo habituales los conflictos derivados de la incertidumbre del trabajador respecto de la forma y monto del pago, las diferencias halladas en las liquidaciones e incluso las deudas salariales de hasta tres años de antigüedad que algunos chacareros mantienen con los cosecheros. Tal es la retribución percibida por una fuerza de trabajo sometida a los numerosos riesgos que entraña su labor, como el trabajo en altura, las lesiones al ralear árboles y recolectar frutos y la exposición excesiva a la radiación ultravioleta, con sus nocivos efectos sobre ojos y piel (quemaduras solares, fotoenvejecimiento, tumores malignos, cataratas) (Rofman, 2000; 2012; Tsakoumagkos, Bendini y Gallegos, 2000; Rodríguez, 2010; Vilchez, 2017).

El impacto negativo de la crisis frutícola sobre el mercado laboral se ha replicado también en el eslabón empacador y frigorífico, tanto en lo que atañe a los agentes independientes como en lo que se refiere a las empresas verticalmente integradas. Si en 1984 las plantas de empaque generaban 24.000 fuentes laborales, entre 1997 y 2002 estos guarismos habían caído a aproximadamente la mitad (entre 12.000 y 14.000 empleos), aunque posteriormente se recuperaron en parte y la plantilla pasó a reunir a 19.800 personas, si se incluye en la estimación a los frigoríficos (Rofman, 2000; 2012; Tsakoumagkos, Bendini y Gallegos, 2000; Tsakoumagkos y Bendini, 2002; Ciarallo, Vecchia y Grosso, 2011; MH, 2017). Sin embargo, la tendencia expulsora continuó, a tal punto que sólo, en 2016, el sector despidió a 3.380 trabajadores, mientras que otras empresas (Tres Ases, por ejemplo) han reducido turnos laborales e indemnizado a su personal con el 70 % de los montos que legalmente le corresponden (RuralNet, 2016).

Cabe señalar que aquí también el componente estacional es sumamente importante, dado que el 86 % de ese personal corresponde a trabajadores transitorios que desarrollan sus labores durante un lapso que oscila entre dos y cuatro meses, en tanto que apenas el 14 % restante corresponde a operarios estables con contratos anuales. Las distintas formas de flexibilización laboral son moneda corriente en este sector, en gran medida impulsadas por los cambios tecnológicos y organizacionales o gerenciales (tamañadoras y clasificadoras electrónicas, llenadoras

Trabajadores estacionales

automáticas de *bins*, apiladores automáticos, llenadoras semiautomáticas de bandejas, romaneo electrónico robotizado mediante células fotoeléctricas para el registro y control de la fruta según tamaño, color, calidad y tamaño, incorporación de las secciones de control de calidad, informatización de los procesos de gestión, etc.) necesarios para satisfacer los requerimientos de calidad y presentación exigidos por los mercados de exportación que de otro modo serían de muy difícil cumplimiento. Se estima que estas innovaciones han reducido los costos laborales de las empacadoras en una proporción que oscila entre el 15 % y el 20 %, en gran medida debido a la expulsión de trabajadores de los galpones (Rofman, 2000).

Quienes lograron conservar sus fuentes laborales quedaron sometidos a flexibilizaciones tecnológicas vinculadas a la polivalencia, así como a la desaparición o cambio de ciertas categorías profesionales, en un contexto donde las exigencias de cualificación se tornaron más excluyentes. Sin duda, los más afectados han sido los puestos de tamañador, clasificador, romaneador y apuntador, dado que labores manuales como el pretamaño fueron eliminadas, en tanto que el oficio de embalador sufrió profundos cambios debido a la automatización de las tareas de apilado, llenado, selección y control y la precisión requerida por las mismas. Aunque la singularidad de la labor –la fruta debe ser embalada y conservada inmediatamente después de su clasificación para evitar su putrefacción– indudablemente juega a favor de los obreros a la hora de presionar a la patronal con reclamos laborales, la regla ha sido el ajuste en las remuneraciones durante los momentos más álgidos de la crisis y los aumentos salariales situados muy por debajo del incremento de la rentabilidad empresarial durante las épocas de bonanza exportadora. A esto se le añaden problemas como la estacionalidad laboral y las enfermedades profesionales (como la tendinitis) no reconocidas como tales y que a menudo obedecen a la excesiva velocidad de funcionamiento de las cintas de descarte y la escasez de personal para atenderlas (Rofman, 2000; 2012; Tsakoumagkos, Bendini y Gallegos, 2000; Tsakoumagkos y Bendini, 2002; Ciarrallo, Vecchia y Grosso, 2011).

Figura nº 28. Convivencia de la explotación petrolífera y frutícola en Río Negro, 2019. Fuente: El Cohete a la Luna.



Para finalizar, es importante señalar que la crisis actual de la fruticultura, lejos de meramente constituir un episodio más de una situación crónica estructural, amenaza con convertirse en un hecho definitivo e irreversible. Iniciándose a finales de la década de 1990, cuando el abandono de fincas y el éxodo rural a las ciudades determinaron que parte de esas tierras fueran convertidas en residencias de fin de semana (Rodríguez, 2010; Rofman, 2012), el proceso de sustitu-

ción de la fruticultura por otros usos del suelo es cada vez más evidente debido al sistemático avance de la frontera hidrocarburífera y las apetencias del capital inmobiliario. Debido a la escasa o nula rentabilidad que les reporta la actividad, numerosos pequeños y medianos productores han abandonado y vendido sus predios a compañías petroleras para el desarrollo de operaciones extractivas convencionales y no convencionales o a compañías inmobiliarias para loteos urbanos, o bien han arrendado parte de sus chacras a empresas hidrocarburíferas para así obtener ingresos que les permitan sobrevivir. Sin embargo, estas estrategias constituyen “soluciones” sólo en apariencia, pues en realidad las dinámicas sociales, económicas y ambientales de estos nuevos usos del suelo amenazan con profundizar aún más la crisis frutícola y sellar el acta de defunción del sector.

Aunque la presencia del sector petrolero en la región se remonta a la década de 1960, cuando la estatal YPF inició sus faenas de exploración, la expansión de la frontera hidrocarburífera se aceleró a partir de 2006. Quizás el caso más emblemático de la avanzada petrolera a expensas de la fruticultura sea el de la localidad rionegrina de Allen, principal productora frutícola de la región y capital nacional de la pera. El ingreso de la petrolera Apache (actualmente, Yacimientos del Sur) propició que, en un acto de desesperación, pequeños chacareros le ofrecieran parte de sus tierras (generalmente, entre 1 y 1,5 hectáreas) en alquiler mediante contratos anuales de servidumbre que se renuevan automáticamente. Esta estrategia se tornó aún más habitual a partir de 2010 y, sobre todo, desde 2012, cuando la expropiación del 51 % de YPF a Repsol, la rúbrica de un contrato secreto con Chevron y la radicación masiva de compañías petroleras para la explotación del yacimiento no convencionales Vaca Muerta mediante la técnica de fractura hidráulica (*fracking*) determinaron el sistemático y rápido avance de la actividad extractiva a expensas de la agricultura. Desde 2013 a la fecha, se han licitado seis áreas hidrocarburíferas en el Alto Valle este y el Valle Medio, en tanto que la zona rural de Allen actualmente cuenta con más de 70 pozos petroleros activos, en un contexto donde las plantaciones frutales y las alamedas son desmontadas y el paisaje extractivo avanza de la mano de las torres petroleras, las plataformas multipozo, los gasoductos, las flotas de camiones y los grandes depósitos de arena.

Para los chacareros, el *boom* petrolero presume ser una salvación, dado que el alquiler de una hectárea les reporta un ingreso mensual diez veces mayor al que obtendrían por el cultivo, la cosecha y la comercialización de peras y manzanas (4.500-5.000 pesos, contra apenas 450-500 pesos). Sin embargo, y a pesar que desde el Estado se asegura que ambas actividades son perfectamente compatibles y pueden coexistir sin problemas, la fiebre hidrocarburífera y, sobre todo, el avance del *fracking*, tienen más el potencial de acelerar la crisis frutícola que de revertirla. El creciente abandono de chacras y cultivos frutales genera riesgos fitosanitarios –la mayor penetración lumínica derivada de los desmontes dificulta el control de la plaga de carpocapsa–, así como también complejiza el mantenimiento del sistema de riego. Los altos riesgos de contaminación de napas y aguas superficiales determinan que la fruta pueda ser eventualmente rechazada en los mercados de exportación por no ajustarse a los requisitos de las normas *EureGap* –de hecho, durante los últimos años los productores chilenos lanzaron la campaña “manzana libre de *fracking*” para desplazar a la fruta argentina–. Por otra parte, ya se han constatado serios problemas de polución acústica, contaminación del suelo y el agua por derrames de crudo, explosiones, incendios y roturas de caños, deterioro de viviendas debido al continuo tránsito de maquinaria pesada y patologías asociadas al venteo de gases, las perforaciones y la emisión de sustancias químicas peligrosas (afecciones respiratorias, irritación de ojos y mucosas, estrés, insomnio, abortos espontáneos, cáncer, etc.). La inclusión de la zona de Villa Regina en las licitaciones petroleras, abarcando no sólo el sector de meseta, sino también el área correspondiente a los oasis irrigados, no hace más que sembrar incertidumbre y preocupación entre los fruticultores que aún permanecen en la actividad (Svampa, 2014; Rodil, 2015; Catoira, 2017).

Presencia de petroleras

Si Allen es el epicentro de la sustitución de la fruticultura a manos del extractivismo petrolero, Fernández Oro lo es respecto de la reconversión de los predios agrícolas en loteos urbanos. Aunque parte de las tierras vendidas por los chacareros en crisis se ha reorientado al cultivo de forrajes para ganado, la mayoría pasó a formar parte del redituable negocio inmobiliario del loteo para uso urbano del suelo. Al igual que la venta o alquiler de parcelas a compañías petroleras, la entrega de predios a empresas inmobiliarias le proporciona a sus propietarios un ingreso mucho más sustancioso que el que obtendrían con el cultivo de peras y manzanas; de hecho, una chacra “en blanco” –es decir, el terreno desmontado de alamedas y frutales– tiene actualmente mayor valor comercial que un predio frutícola en actividad con niveles productivos y rendimientos promedio (García y González Alvarisqueta, 2015; Rofman, 2017; Catoira, 2017).

Por otra parte, este fenómeno se traduce en la liberación de tierras para el desarrollo de proyectos urbanísticos que permitan sostener el acelerado crecimiento demográfico que la región del Alto Valle ha experimentado durante los últimos años. Acompañando el derrotero de la crisis frutícola, este proceso se inició en la década de 1990 y se aceleró a partir de 2008, alcanzando su pico máximo en 2014. Sobre la base de fotografías satelitales, se ha constatado que la expansión urbana a expensas de la fruticultura se produjo fundamentalmente entre 2005 y 2010 para los casos de Cipolletti, Cinco Saltos, Fernández Oro y Allen –en este último caso, potenciado durante el *boom* petrolero de los años subsiguientes–, incluyendo a Campo Grande y Contralmirante Cordero en el subperíodo 2010-2015. Lejos de detenerse, el proceso continúa sin pausa; a mediados de 2015, la prensa informaba que, en una amplia zona que se extendía desde El Chañar hasta el Valle Medio del Río Negro, al menos 4.000 hectáreas frutícolas se hallaban en venta, esto es, una superficie equivalente a la sumatoria del área entonces ocupada por las cuatro principales localidades provinciales (Urraza *et al.*, 2016, citado por Catoira, 2017).

Así, la reconversión del uso del suelo asume tres sentidos bien diferenciados: hacia el norte, con ocupaciones y asentamientos precarios espontáneos en áreas ambientalmente vulnerables y con deficiente infraestructura básica; hacia el sur, con la instalación de barrios privados cerrados; y, finalmente, la expansión de barrios rurales preexistentes habitados por las familias de los peones de las chacras frutícolas. De las tres opciones, la que indudablemente predomina es la de los barrios cerrados, aunque es preciso aclarar que la dinámica inmobiliaria reportada en los últimos años en la región parece sugerir una lógica más especulativa que habitacionales –se estima que el 80 % de la demanda de tierras se vincula con una inversión para reserva de valor, mientras que el 20 % correspondería a fines estrictamente residenciales–. Como resultado, las imágenes satelitales muestran que los territorios frutícolas de antaño se han convertido en áreas ocupadas por viviendas, áreas de servicios y recreación o, simplemente, en superficies “vacías” a la espera de su valorización por parte del capital inmobiliario (Catoira, 2017).

Dado que los nuevos asentamientos poblacionales sólo pueden expandirse a expensas de la reducción de las áreas de cultivo, la metamorfosis rural-urbana del Alto Valle está socavando aún más a la ya endeble fruticultura regional. Debido a la topografía del área, el sistema de riego queda fragmentado por los nuevos proyectos urbanísticos, con lo cual su eficiencia se ve resentida; por cada nueva chacra que desaparece para dejar paso a un loteo residencial, los consorcios de riego dejan de percibir ingresos necesarios para garantizar la continuidad del servicio, lo cual pone en riesgo el mantenimiento y obliga al desarrollo de onerosas obras de readecuación de la red de distribución. Otrora coordinado, el funcionamiento del sistema se torna menos eficaz y más fragmentado y anárquico, por no mencionar las disputas por los turnos del uso del agua de riego entre barrios privados y zonas rurales, sumando así nuevas dificultades a los predios frutícolas remanentes. El avance urbano descontrolado también dificulta la certificación de las llamadas “buenas prácticas agrícolas” y facilita la penetración de luz natural en

los montes, lo cual afecta la adecuada polinización de las plantaciones y deriva en la proliferación de plagas como la carpocapsa; la acumulación de polvo ocasionada por el tránsito de vehículos de los residentes urbanos también favorece el ataque de la arañuela a los cultivos. A esto se añaden problemas ambientales como la contaminación de napas, la tala de las alamedas que ofician como cortinas rompevientos (dejando a los cultivos desprotegidos) y la acumulación de basura, amén de los conflictos con los loteos urbanos lindantes a las chacras debido a las fumigaciones con plaguicidas y la quema de combustible para la defensa contra heladas (Catoira, 2017).

En síntesis, quizás los alrededores de la ciudad de Plottier, antaño zona de tierras productivas irrigadas pobladas de chacras y hoy día albergue de lujosos barrios privados y bases de exploración de empresas petroleras (Anguiano y Pechén de D'Angelo, 2007), constituyan la profética postal del aciago futuro que espera a una fruticultura que, a la luz de la evidencia empírica, parece haber ingresado en una fase terminal y sin retorno.



Figura n° 29. Obras de infraestructura en la ciudad de Plottier, en la provincia de Neuquén, 2017. Fuente: Ministerio del Interior y Ministerio de Transporte de la Nación.

ANEXO ESTADÍSTICO

Año	Manzana	Pera	Total
1900	40	20	60
1904	55	75	130
1908	75	100	175
1912	370	300	670
1916	1.340	980	2.320
1920	2.920	2.070	4.990
1924	4.920	3.460	8.380
1928	7.180	12.880	20.060
1937	14.823	24.156	38.979
1943	49.290	69.803	119.093
1949	94.900	46.900	141.800
1956	293.700	54.850	348.550
1960	278.500	35.800	314.300
1973	641.000	74.100	715.100
1978	804.300	126.500	930.800
1982	640.600	148.600	789.200
1986	1.078.000	252.100	1.330.100
1993	787.858	282.052	1.069.910
1997	1.147.106	359.889	1.506.995
2005	972.799	613.770	1.586.569
2009	802.340	683.728	1.486.068
2013	694.979	686.070	1.381.049
2016	535.829	525.460	1.061.289

Cuadro n° 1. Producción de peras y manzanas en Río Negro y Neuquén (en toneladas). Período 1900-2016 (años seleccionados). Fuente: elaboración personal sobre la base de Kloster (1987), Bandieri y Blanco (1991), Landaburu (2013a) y Avellá, Landriscini y Preiss (2018).

Cuadro n° 2. Superficie sembrada con perales y manzanos en Río Negro y Neuquén (en hectáreas).
Período 1918-2019 (años seleccionados).
Fuente: elaboración personal sobre la base de Kloster (1987), Landaburu (2013a), Taranda (1992), INDEC (1990, 2005) y SENASA (2012, 2020).

<i>Año</i>	<i>Total</i>
1908	267
1918	500
1930	3.670
1935	9.000
1947	13.200
1965	25.688
1975	37.960
1988	50.272
2002	43.336
2011	47.320
2019	35.559