



REVISTA
**ESTUDIOS SOCIALES
CONTEMPORÁNEOS**

ISSN 2451-5965

Relación salarial encubierta. Orígenes de la fruticultura rionegrina*

**Disguised employment relationship Fruit growing
origins at Río Negro. Fruit growing origins at Río Negro**

Jorge Andrés Vera

Universidad Nacional de Río Negro

jvera@unrn.edu.ar

Mahuén Gallo

Centro de Estudios Económicos y Sociales “Scalabrini Ortiz”

mahuengallo@gmail.com

Enviado: 17/11/2017 - Aceptado: 20/02/2018

“Jorge Andrés Vera Mahuén Gallo/“Relación salarial encubierta. Orígenes de la fruticultura rionegrina” en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos N° 18, IMESC-IDEHESI/CONICET, Universidad Nacional De Cuyo, junio 2018, pp. 150-169”

* El presente trabajo es la continuación de un eje de investigación incluido en una tesis de doctorado en Ciencias Económicas.

Resumen

La explotación frutícola en el territorio del Alto Valle de Río Negro y Neuquén expresa el modo de reproducción capitalista entre 1930-1965. Este período se inicia con la crisis de 1930 y atraviesa la industrialización desarrollista y el intento de industrialización peronista, y luego evoluciona, de manera paulatina, hacia una concentración aguda del capital, a pesar de los cambios adoptados en las formas institucionales como fundamento del crecimiento emanado por las regularidades económicas y del orden social.

Los efectos de esta configuración concentrada, sumados a un régimen de acumulación extravertido y al origen extranjero de los agentes líderes que participan del proceso, promovieron la constitución de relaciones asimétricas entre productores primarios y empresas comercializadoras-empacadoras. Esto evidencia una consolidación acelerada de la relación salarial no regulada, cuestión que buscamos debatir en este trabajo. Con ese objetivo, se recupera aquí parte de una investigación realizada en el marco de una tesis de doctorado, en clave del recorte temporal y del circuito productivo específico que hace a la producción frutícola rionegrina.

Palabras claves: relación salarial, fruticultura argentina, Río Negro, circuitos productivos

Abstract

The fruit growing activity in the area of the Alto Valle de Río Negro and Neuquén (High Valley of Río Negro and Neuquén) follows the capitalist mode of production that was in place between 1930 and 1965. This period goes from the crisis in 1930 to the developmental industrialization, including the peronist industrialization attempt, gradually evolving into a large concentration of capital, in spite of the changes introduced at the different institutions as a basis for social order and economic regularities.

The effects of this concentrated configuration, together with an outgoing accumulation regime and the foreign origin of the leading agents that take part in the process, have fostered asymmetric relationships between primary producers and trading-packing companies; highlighting a fast consolidation of non-regulated employment relationships, which is the topic of the current paper. For that purpose, we have included one section of a study conducted during the course of a Doctoral thesis. This work has been considered in connection with the specific period of time and productive circuit that characterize fruit growing at Río Negro.

Keywords: Employment relationship, Argentine fruit growing, Río Negro, production circuits

1. La relación salarial desde el enfoque regulacionista

En este abordaje del período histórico 1930-1965, se tomarán categorías analíticas de la escuela de la teoría de la regulación francesa (en adelante, TR). A nivel conceptual, se sistematizarán tres etapas distintas a fin de trazar comparaciones transversales que permitan pensar la consolidación del sector frutícola en la provincia de Río Negro. El interés por abordar este sector productivo desde la teoría macroeconómica citada se sustenta en que los posicionamientos fundamentales de ella se vinculan con dos elementos bien definidos: la *regulación* y la *acumulación* del capital en un momento histórico-geográfico determinado. A partir de este enfoque, y dado su desarrollo actual en el campo, se incorporan ideas referidas al estudio del *desarrollo regional* a través de los circuitos/complejos productivos, principalmente desde los lineamientos trazados por Alejandro Rofman (1984; 1995) y Mabel Manzanal (2003).

En primer lugar, para las posteriores articulaciones teóricas, cabe detenerse en la noción marxista de *modo de producción*. El modo de producción se define, según Marx (1859), como el resultado de las relaciones entre la organización económica, el desarrollo de las fuerzas productivas (que dan lugar a la estructura económica) y las relaciones sociales de producción y de intercambio (constituidas por la relación de los trabajadores respecto de los medios de producción) que aseguran la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad. La TR parte de la hipótesis de que ambos conjuntos de elementos operan con un relativo margen de autonomía y que esas relaciones no tienen en absoluto un carácter mecánico ni determinista. Así, a diferencia de lo que postula el marxismo ortodoxo, no habría una correspondencia directa entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, ni una relación simple e invariante entre el modo de producción capitalista y las formas de la acumulación.

El modo de producción capitalista constituye la forma actual de las relaciones de producción y de intercambio, que imponen la primacía del valor de cambio sobre el valor de uso. La acumulación del capital es un imperativo del sistema y no conoce límites. La relación de intercambio, por su parte, adopta la forma mercantil y exige pagar las compras con dinero, estableciendo así una restricción monetaria. Asimismo, existe una separación entre los productores directos y la propiedad de los medios de producción, de modo que los productores se ven en la necesidad de vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Para la TR, el sujeto tiene una dimensión social: lo que cuenta no es el individuo, ni el modo de producción dominante, sino la relación entre los individuos y sus grupos de interés. En consecuencia, cada persona no puede ser pensada sino en relación con los demás, es decir, socialmente y en el marco de las instituciones. Los individuos pueden ejecutar cambios en las formas de organización económica sin que dichas modificaciones se encuentren predeterminadas. La TR se trata de una teoría contingente respecto de la evolución histórica y geopolítica (Neffa, 2006)

Un *régimen de acumulación* se define como el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital; permiten reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso (Boyer, Neffa, Keifman, & Albornoz, 2004). Así, puede interpretarse como un patrón de crecimiento para una formación social en una época determinada, con la facultad y capacidad para establecer procedencia y volumen del excedente que luego será objeto de disputa de las diferentes regulaciones intervinientes en la conformación de un modo de regulación.

Un *modo de regulación* se define como un conjunto de mediaciones/instituciones que mantiene las distorsiones producidas por la acumulación del capital dentro de límites compatibles con la cohesión social en el seno de cada Estado nación, asegurando la compatibilidad entre las decisiones descentralizadas, sin que los agentes tengan que interiorizarse de los principios que rigen la dinámica del conjunto del sistema (Boyer & Saillard, 1995). Esto permite analizar una gama de procedimientos que, mediante el accionar de formas institucionales, reproducen las relaciones sociales en una etapa de la vida de una formación social. A su vez, un *modo de regulación* pone en acción un conjunto de procedimientos o comportamientos individuales y colectivos que deben reproducir las relaciones sociales por medio de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas. Las “instituciones” son aquellos espacios que

proporcionan las reglas para el juego social. A partir de ellas, los agentes que las integran tienen un marco de inteligibilidad. Tras la institucionalización de una norma, o *regulación*, encontramos un olvido “provisorio” de tales compromisos por parte de los agentes económico-sociales, lo que permite mantener un cierto funcionamiento. En ese momento –cuando una norma se institucionaliza–, se llega a un acuerdo alrededor de la sacralización de un determinado valor o conjunto de estos. Recién entonces las prácticas sociales se naturalizan, se transforman en un *habitus*, definido como “sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y de representaciones” (Bourdieu, 1980). Las instituciones que según la TR operan dentro de una economía capitalista se detallan del siguiente modo: i) Mercado o formas de competencia, ii) Estado, iii) Relación salarial, iv) Restricción monetaria o moneda, v) Inserción régimen internacional, y vi) Espacio. De esta clasificación resulta apropiado ponderar el rol de la relación salarial.

La *relación salarial* (RS) es la que existe entre el capital y la mano de obra. Se vincula con el eje vertical del conflicto social en sociedades capitalistas (Becker, Jäger, & Raza, 2001). Esta relación abarca el control de la mano de obra en el proceso de producción, la formación de los salarios y el sistema de seguridad social. Como consecuencia, esta institución no sólo tiene que ver con el aspecto de la producción, sino también con la reproducción de la mano de obra. A pesar del distanciamiento de concepciones marxistas, como la que indica una correspondencia entre relaciones de producción y estado de las fuerzas productivas, así como acerca de la dicotomía entre estructura productiva y superestructura jurídica y política (Boyer & Saillard, 1995), la institución salarial debe comprenderse no como una relación individual o interindividual, sino como una relación social, capital/trabajo; esto es, no debe entenderse como la relación contractual entre empleador y empleado. Este término tiene relación con el proceso de socialización de la actividad de producción en el capitalismo. Este enfoque de investigación se caracteriza por sus estudios acerca del desarrollo capitalista a largo plazo. Por ello, si nos detenemos en alguna institución en particular, esta se habrá comparado a lo largo de distintos modos de regulación y acumulación de capital.

Los teóricos de la regulación describen diferentes tipos de relación salarial (RS): tradicional, competitiva, monopólica (las tres antes de la crisis de 1930), fordista y toyotista (ambas establecidas luego de la crisis), más allá de las características específicas que puede asumir cada uno de estos modelos en formaciones sociales determinadas (Neffa, 1998).

Para este trabajo, dado el corte temporal establecido, será imprescindible detallar algunas características de las RS tradicional y fordista. Una RS tradicional existe cuando predomina la agricultura precapitalista y se obtiene una débil productividad aparente del trabajo; el empleo y los salarios evolucionan conjuntamente. Una parte considerable de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo son obtenidos por los asalariados (autoproducción o trueque) sin pasar necesariamente por el mecanismo de mercado. La RS fordista, por su parte, se caracteriza por un proceso de trabajo basado en la cadena de producción semiautomática. El fordismo consigue, mediante la mecanización, elevar la intensidad e incrementar la separación entre el trabajo manual y el intelectual. Como consecuencia, los productos que se consiguen son masificados.

Es importante destacar ambas RS a pesar de los desacoples regionales, dado que cada una de ellas puede, desde un escenario nacional o mundial, dinamizar u orientar determinados incentivos hacia las regiones. Si bien puede no corresponder en su lógica particular, es necesario visualizar las tensiones acontecidas en los casos particulares.

En formaciones sociales de la periferia, la RS se articula con frecuencia con otras formas de explotación que conservan rasgos precapitalistas. Debido a las características de cada uno de los circuitos productivos, prevalecen relaciones capitalistas completamente diferentes. Esta institución adquiere importancia en situaciones en que los circuitos escogidos como caso se enclavan en ciudades pequeñas o intermedias, donde la RS es una de las más convincentes formas de retener el excedente en la zona y dan inicio al recorrido del proceso

productivo que forma el circuito; es decir que será primordial en la causalidad explicativa que ayude a vislumbrar las fases de expansión o retracción que pueden recorrer.

2. La fruticultura antes del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

Desde el punto de vista regulacionista, la caracterización de la acumulación del capital posee cualidades que permiten su diferenciación en virtud de las formaciones históricas, sociales y económicas que se desarrollaron en las diferentes regiones del mundo. En este caso particular de análisis del escenario macroeconómico argentino, que abarca el período de la configuración del circuito frutícola en el Alto Valle rionegrino, se pueden detallar dos aspectos fundamentales desde su planificación estratégica por parte del capital inglés: el primero, relacionado con el ensamblaje de la economía nacional y el contexto internacional, perfilaba un régimen de acumulación “extravertido”, vinculando paulatinamente la producción hacia variedades para la exportación, lo cual en situaciones particulares puede generar un bajo grado de autonomía y con anclajes de dependencia en los términos de intercambio positivos con los mercados internacionales; en segundo término, basándose en la forma de extracción del excedente económico (o plusvalor), se tipifica un régimen de acumulación “extensivo” en los inicios del circuito frutícola, volcándose paulatinamente a “intensivo”, en virtud de la tecnología aplicada en particular en la etapa de producción y conservación. La dicotomía introversión-extraversión del régimen de acumulación –evidenciada por diversos autores, como Alfredo Calcagno (2000), Martín Ferreyra (2015), José Jofré (2015) y Alejandro Rofman (1984), permite delimitar el terreno de relaciones que se enraizaban en la etapa previa al modelo sustitutivo. Esta caracterización del modo o patrón de acumulación tuvo un peso significativo en el modelo agroexportador, dado el volumen de productos agropecuarios primarios destinados a los mercados extranjeros.

Es posible, así, dilucidar la formación de fuerzas centrífugas estructuradas en los diferentes modelos de desarrollo históricos en función de la generación de excedentes económicos y de apropiación (Ferreyra & Vera, 2015). La conformación de fuerzas centrífugas supone que las apropiaciones de los excedentes generados fluyen de la región productiva hacia otras regiones (extrarregionales o extranacionales). La conformación de circuitos productivos pensados “hacia afuera”, basados en esta lógica de reproducción del capital, gestó tendencias en toda la nación y provocó condiciones desventajosas, particularmente para las regiones extrapampeanas; en casos extremos, promovió enclaves productivos vinculados con actividades extractivas.

En la etapa previa al “ciclo de la fruticultura”, el ensamblaje de la región fue acompañado por la configuración en el régimen de acumulación nacional, diferenciando necesariamente a la región como extrapampeana. Este acople, visiblemente conectado con el perfil de la economía nacional, implicó desde 1930 la génesis de un circuito productivo frutícola de alta participación en el producto bruto geográfico (PBG) de la provincia de Río Negro, que se sostuvo por más de 85 años hasta la actualidad y que motorizó un patrón de acumulación específico, al tiempo que estructuró profundos condicionantes para los agentes intervinientes. Las explotaciones previas al auge de la fruticultura se reproducían de manera extensiva, y las inversiones planeadas se sustentaban principalmente en obras de riego y transporte, con la mira puesta en los mercados interno y externo.

El pequeño chacarero, productor de alfalfa y luego de fruta de pepita, asentado en esta región desde la segunda “campaña del desierto”, comenzaba a afianzarse como sujeto social y agente económico preponderante. Los colonos que fueron asentándose en la región como propietarios de estas pequeñas parcelas vieron la necesidad de obtener rápidos ingresos que les permitieran afrontar los elevados gastos iniciales y pagar las cuotas de la tierra que habían adquirido. Así, los cultivos mixtos –alfalfa, vid, frutales– constituían la nota característica de las pequeñas explotaciones en las décadas de 1910 y 1920. Más adelante toma impulso el crecimiento de la superficie cultivada con manzana y pera, fenómeno acompañado por el descenso de la producción de alfalfa e, incluso, por la retracción de la vid. Esta transición de la etapa del asentamiento productivo hacia su progresivo desarrollo como actividad en el territorio del Alto

Valle puede observarse en el Gráfico 1, donde queda clara la evolución del volumen de manzanas y peras producidas en la zona de 1900 a 1928, adelantando la visualización de lo que sería el período siguiente (de consolidación de la fruticultura local).

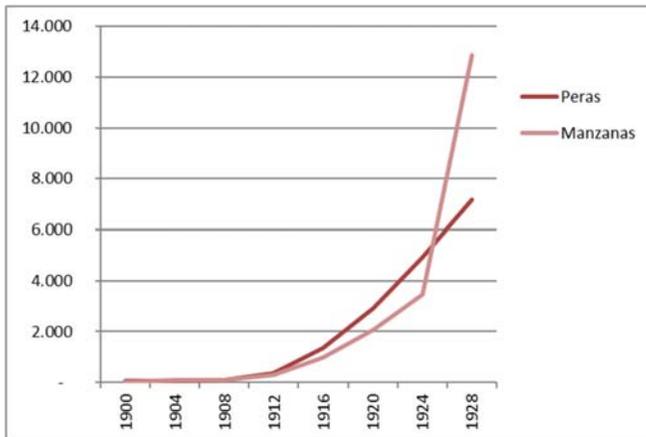


Gráfico 01. Producción de manzanas y peras en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén (en toneladas, entre 1900-1928). **Fuente:** elaboración propia en base a Dehais (2000).

El estímulo de la demanda externa de frutas de pepita y la organización puesta en marcha por la “empresa coordinadora” inglesa, que asumió la planificación productiva y comercial, dieron como resultado el aumento de los volúmenes producidos y exportados, lo que promovió la progresiva expansión de los cultivos basados en el trabajo familiar y la inversión capital intensiva en infraestructura de riego, zonal y predial, en plantaciones e instalaciones de chacras y galpones de acopio. En lo social, fortaleció la emergencia del “chacarero” como sujeto social de la fruticultura (Landriscini, Preiss, Raggi, Rama, & Rivero, 2007).

El ciclo anual de la alfalfa brindó el espacio para el estudio de la fruticultura (que comenzó en 1918) y encadenó una alineación estratégica de los capitales ingleses que en 1928 crearon la principal comercializadora y exportadora de frutas del Valle: Argentine Fruit Distributors (AFD), perteneciente a los mismos capitales que Ferrocarril Sud y Tierras del Sud. Este hecho les permitió a los capitales ingleses aplicar el *know-how* necesario para la transformación y empaque de la fruta, lo que aseguraba rendimientos superlativos en comparación con los generados por la alfalfa.

3. La fruticultura valletana en la primera etapa ISI: construcción de una relación salarial encubierta

La crisis internacional de 1930 y los límites en la frontera agropecuaria local marcaron un antes y un después en la planificación de la política económica argentina. Desde entonces se generó una dinámica diferente de crecimiento y desarrollo económico. Esto demuestra una puja entre dos modelos de características diferentes: el viejo modelo agroexportador y el novedoso ISI. En su acción por fijar una política económica acorde con las tendencias mundiales (principalmente de los países industrializados, y puntualmente de Estados Unidos e Inglaterra), el Estado nacional estructuró fuertes medidas que generarían, a partir de 1944, un cambio en el régimen de acumulación imperante hasta ese momento. Otros autores⁶⁵ analizan este período y lo bautizan como “sustitución forzosa”.

⁶⁵ Vaccarezza (2010) señala este período como una “etapa de sustitución forzosa”. Según el autor, dicha etapa comienza formalmente en 1929 con las transformaciones generadas por la crisis en el sistema financiero y de comercio internacional que afectaron seriamente a la Argentina en su modelo de desarrollo e inserción comercial.

En concordancia con el plano macroeconómico, a partir de 1930 el Estado nacional comenzó a estructurar y planificar sus explotaciones regionales. Las acciones se enfocaron hacia la producción, conservación y comercialización de la fruta, tanto en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén como en la provincia de Mendoza. Ante la caída de los precios internacionales de las materias primas y de los productos primarios en el mercado internacional, la política económica argentina intentó establecer novedosas acciones políticas para regularizar el curso de la producción frutícola. Esto determinó una revalorización del mercado interno para diferentes mercaderías. Estado y empresarios desarrollaron campañas publicitarias sobre productos argentinos como la carne, la leche, el algodón, el azúcar y el vino, sin distinción de marcas, en un intento de convencer al público consumidor de la importancia de “vivir con lo nuestro”. En ese contexto debe considerarse el interés que despertó un potencial desarrollo racional y eficiente de la fruticultura, creando y satisfaciendo la demanda interna para orientar luego otras especies de frutas y otras zonas productoras hacia la comercialización externa (Ospital, 2013).

No obstante, esta nueva impronta, la planificación estratégica ponderaba la extravención del mercado argentino frutícola. Al respecto, puede destacarse la línea editorial del primer número de la *Revista MAN* (ejemplar 03/1937), donde se remarcaba la vocación exportadora que guiaba la acción del Ministerio en materia frutícola.⁶⁶

El incentivo estatal se volcó a la generación de un marco legal regulatorio y a la producción de publicidad destinada a productores y consumidores, con la estrategia de incentivar un mercado interno compensatorio de los cambios repentinos en los mercados internacionales. A pesar de las falencias en cuanto a planificación estratégica de desarrollo regional, la acción del Estado estaba focalizada a la generación de un mercado interno como medida anticíclica frente al derrumbe de los mercados externos, aunque sin descuidar la apertura o consolidación de estos últimos. La política de protección y regulación oficial de la fruticultura prosiguió durante la década de 1940 y se consolidó al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Muestra de ello es el decreto 6727 de 1940, que redujo a un tercio el canon de riego vigente, con la intención de fomentar la continuidad de la producción regional. Para ilustrar esta situación, puede identificarse, al observar la serie de datos sobre toneladas producidas, un quiebre estructural de la tendencia productiva en el año 1943, producto del abanico de medidas para incentivar la producción.

En este escenario, la actividad frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén se desarrolló a partir de la acción protagónica del capital inglés, traccionada por las compañías AFD y Ferrocarril Sud (en cuanto al transporte y comercialización de la fruta fresca). Así, el Estado propició la intervención directa de estas firmas extranjeras, al permitir el control tarifario de la producción sin la necesidad de intervenir directamente en la etapa productiva. A estos efectos, el capital británico aseguró márgenes de ganancia considerables, lo que estimuló la aparición de pequeñas explotaciones, financiando parcialmente su organización productiva y brindando la capacitación necesaria para la adaptación del producto final a las preferencias de los consumidores extranjeros (Bandieri, 2005). De esta forma, las acciones de las firmas británicas optaron por el control del empaque, el transporte y la comercialización, evitando la integración vertical de la etapa productiva, lo que dio como resultado una fragmentación de los productores en pequeñas explotaciones individuales de carácter nacional, frente a un monopolio consolidado de origen extranjero.

⁶⁶ “De importador de frutas, el país se había convertido en exportador y vendía uvas, peras, manzanas y pomelos a Inglaterra, Brasil, Estados Unidos, Francia y otros mercados europeos y sudamericanos [...] esta era la consigna de la campaña nacional a favor del consumo de la fruta, mediante afiches, folletos y propalaciones radiotelegráficas, dirigidas tanto al público como a los productores” (Ospital, *op. cit.*, p. 89).

<i>Aglomeración</i>	<i>1910</i>	<i>1930</i>	<i>1940</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>
<i>Neuquén</i>	1.500	3.000	4.450	12.850	24.600
<i>General Roca</i>	1.200	4.100	5.100	9.800	18.250
<i>Cipolletti</i>	1.000	1.800	2.400	5.650	13.600
<i>Villa Regina</i>	500	500	1.900	3.050	8.250
<i>Cinco Saltos</i>	300	300	800	2.400	7.900
<i>Allen</i>	1.600	1.600	2.100	3.650	6.500
<i>Centenario - Ing. Huergo</i>	500	500	1.550	2.800	4.200
<i>Resto de aglomeraciones</i>	700	700	1.200	2.400	5.950
<i>Total</i>	7.300	12.500	19.500	42.600	89.250

Cuadro 01. Población de aglomeraciones del Alto Valle. **Fuente:** Elaboración propia en base a información extraída de Vapñarsky (1983).

El Cuadro 1 muestra el crecimiento acumulado de la población en las tres décadas siguientes a 1930: aumenta 6,14 veces en la sumatoria de las diferentes aglomeraciones hasta 1960. Si tomamos la última década, el crecimiento evidenciado fue de 1,09 veces, lo que representa un ritmo elevado y sostenido. Si, por otro lado, cotejamos el crecimiento a niveles productivos de la actividad frutícola en el acumulado de todo el período, se evidencia un crecimiento de 16,13 veces,⁶⁷ siendo la actividad predominante y principal motor de la economía provincial.

La zona del Sistema Mayor de Riego constituyó la de predominante elección por parte de los colonos e inmigrantes. No obstante, la condición de bonanza para el crecimiento poblacional de la región, es de vital importancia destacar las formas de integración de los agentes dentro de la cadena de valor de la fruta, que fueron consolidándose en estas décadas y prolongándose en las siguientes.

En una primera etapa de evolución de la fruticultura se pueden detectar distintas relaciones sociales entre los agentes productivos de los diferentes eslabones, así como dónde se configuran las desigualdades de ingreso en la trama social. Rofman (1995) establece parámetros que permiten dilucidar la vulnerabilidad de determinados circuitos productivos extrapampeanos. El autor sostiene que cuando la comercialización y la industrialización están en manos de agentes que ejercen roles monopsónicos u oligopsónicos en el mercado, con total ausencia de regulación estatal, el circuito productivo genera una condición vulnerable. Las desigualdades en el poder de negociación entre la mayoría de los productores rurales y los agentes predominantes estructuran condiciones de desarrollo sensibles a la toma de decisiones de estos últimos; es decir, las acciones unilaterales por parte de determinados agentes abren en sí posibilidades para promover (o no promover) el “desarrollo” del territorio respectivo (Manzanal, 2003).

⁶⁷ Los datos de producción para el año 1930 fueron de 22.530 TN, llegando en el año 1960 a 386.000 TN (Dehais, 2000).

3.1. Argentine Fruit Distributors (AFD). Origen del monopolio inglés

El ciclo de la fruticultura se consolida entre 1928 y 1932, con la llegada de las obras de riego al Alto Valle. Dos años antes de este quiebre histórico en la economía regional, había sido creada la Argentine Fruit Distributors, con el objeto principal de sistematizar la comercialización de esta novedosa producción. El empaque y la comercialización de la fruta se hacían hasta ese momento en forma precaria, lo que ocasionaba pérdidas en cuanto al volumen y calidad de la fruta, sea por manejos defectuosos, sea por empaques incorrectos (Vapñarsky, 1983). Los galpones de empaque operaban con procedimientos deficientes, lo que, en virtud de la planificación empresarial, debía modificarse a los fines de posibilitar el crecimiento del circuito productivo y, consecuentemente, de abrir buenos mercados en Europa.

En 1929, la AFD instaló modernas plantas de empaque en las propias playas ferroviarias de Cinco Saltos, Cipolletti, Allen y J.J Gómez, y unos años después hizo lo propio en Villa Regina. La empresa impuso el uso de cajones cosecheros estándar, en los cuales la fruta se trasladaba por camión o por carro, recién cosechada, desde la chacra al galpón. Allí se clasificaba la fruta en forma mecánica por tamaño y a mano, por calidad, teniendo en cuenta también la presentación. Cabe destacar que el accionar de la AFD abarcaba otros aspectos de vital importancia para la estructuración de un sistema sólido de producción de fruta: además de perfeccionar el sistema de empaque y distribución, pasó a controlar la estación agronómica de Cinco Saltos, y con esa estructura comenzó a proveer a los productores de bienes de capital de fertilizantes e insecticidas. Durante los años de preguerra, la empresa llegó a comercializar cerca del 80% de la producción total de la fruta y a empacar un porcentaje aún mayor.

El Gráfico 2 muestra el incremento de la producción total y de las exportaciones de la fruta de pepita entre 1933 y 1943.

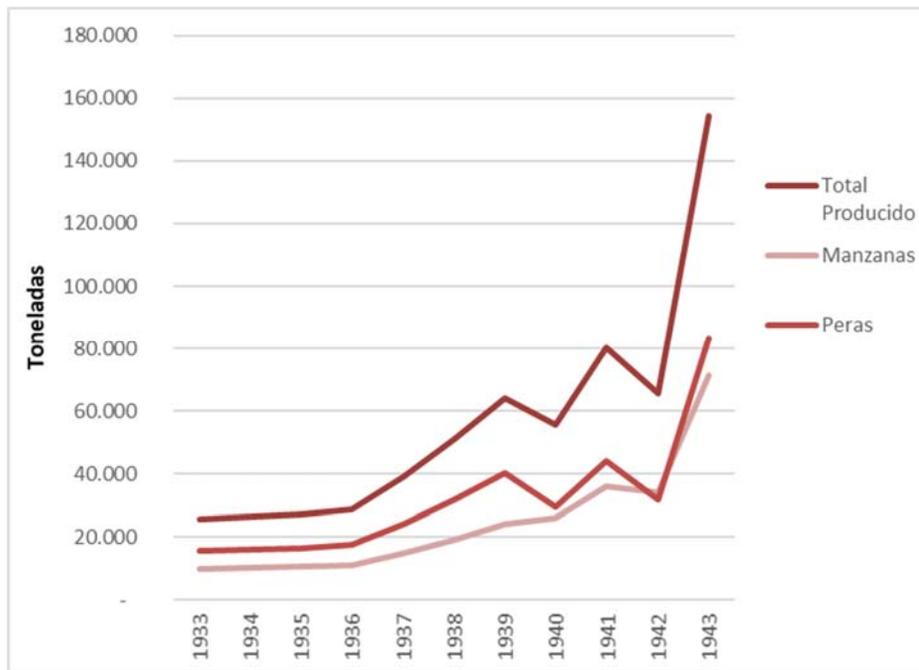


Gráfico 02. Producción de peras y manzanas en toneladas. Región valletana. **Fuente:** Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

El crecimiento de un año a otro es notable, lo cual demuestra que el objetivo del capital inglés comenzaba a concretarse en forma acelerada. La coyuntura de la Segunda Guerra Mundial

generaría una caída en la demanda internacional de productos agropecuarios, cuyo impacto en las exportaciones de fruta nacional puede evidenciarse en el mismo gráfico. Todo ello atenúa el ritmo de crecimiento de la producción en la región valletana.

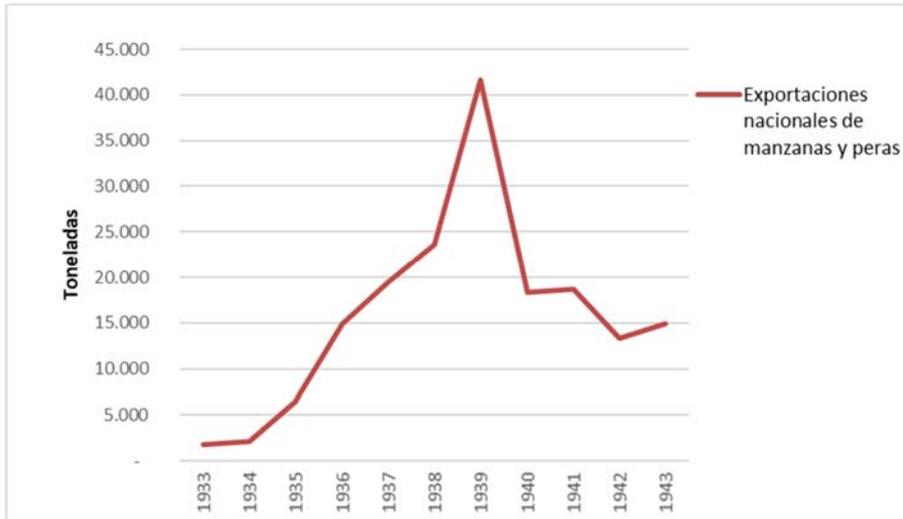


Gráfico 03: Exportaciones nacionales de peras y manzanas en toneladas. Años 1933-1943. **Fuente:** Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

El Gráfico 3 muestra una caída pronunciada de las exportaciones en el lapso 1939-1943, aunque sin detrimento de los niveles de producción, que siguieron una pronunciada tendencia positiva. Esta situación no se debió a una caída en el precio internacional de las frutas de pepita, sino a la baja demanda en los años de guerra.

Los precios promedio internacionales de ambas especies (peras y manzanas) en el mercado de Nueva York se mantuvieron estables desde 1933 a 1940, y recién comienzan a incrementarse en los años subsiguientes (véase Gráfico 4). Es importante destacar que a pesar del aumento de los precios internacionales en el lapso 1941-1943, las exportaciones nacionales no recuperaron los volúmenes evidenciados en 1939, cercanos a las 40 mil TN, sino que tocaron volúmenes similares a los de 1936, cercanos a las 15 mil TN.

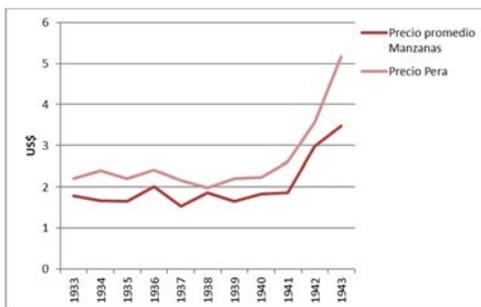


Gráfico 04. Precios internacionales de manzanas y peras. Por caja en el mercado de Nueva York. Años 1933-1943.

Fuente: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos del Departamento de Agricultura norteamericano (1930, 1940 y 1950).⁶⁸

⁶⁸ El precio de la pera es el referido a la especie williams o bartlett; el precio de la manzana es el promedio de las especies delicious, jonathan y rome (National Agricultural Statistics Service, U.S. Department of Agriculture, USDA).

Otro aspecto a destacar –en línea con De Jong (2010)– fue el mecanismo de comercialización, a través del cual la AFD se aseguró una renta monopólica. La empresa no compraba la fruta, sino que la tomaba en consignación sin asegurarle al productor precio alguno. La retribución sólo llegaba una vez que el producto completaba su ciclo en el mercado de destino. Del precio final obtenido se descontaba una comisión y se le pagaba la diferencia al productor. Aunque la AFD no dejó de hacer uso de la asimetría de poder que le brindaba el monopolio sobre un conjunto de activos estratégicos, nunca pensó en integrar la producción primaria; era consciente de que su negocio descansaba en la prosperidad del chacarero, a quien había contribuido a desarrollar. La constante expansión de los mercados externos lograda por el *know-how* de una firma cuya casa central se encontraba en Londres, junto con el crecimiento de la producción basado en la expansión de los cultivos y las mejores prácticas, redundaron en que tanto la AFD como los chacareros prosperasen durante este período, consolidando así un nuevo monocultivo.

Es evidente que la planificación estratégica de parte de los capitales ingleses que operaron activamente en el territorio analizado estuvo orientada a la cooptación de las etapas donde se genera el mayor excedente económico: distribución y transformación de las materias primas. A su vez, las acciones de colonización y desarrollo de las zonas de riego, sumadas al aporte de conocimiento técnico a los chacareros, nos revela la intención de utilizar mano de obra local para el trabajo primario, lo cual asegura un poder de negociación ventajoso y evita los costos de los ciclos productivos en esa etapa del circuito. De modo que cabe referirse a los productores primarios en tanto agentes integrantes de una “relación salarial encubierta” con respecto a los agentes centrales, en este caso, la AFD. Esta asimetría estructural de dependencia permite analizar las fortalezas o debilidades de este agente central, en relación con la planificación estratégica por parte de los agentes dominantes. El deterioro de esta relación, es decir, el predominio de un agente central con poder de negociación sobre otro, se precipitó en el desarrollo histórico de la fruticultura; esto se evidencia en el deterioro de valores de rendimiento de los productores primarios posterior a los primeros gobiernos peronistas.

En el inicio de la fruticultura, los rindes se presentan con valores elevados, donde, para la cosecha 1938/1939 (teniendo en cuenta una chacra de 7 Ha. con perales y manzanos), la tasa de ganancia sobre capital ascendió a un valor del 27,8% anual, complementado por una TIR en cinco temporadas anuales del 12% anual y una tasa de rentabilidad neta sobre ventas del 55,5% anual (Vera, 2017). Estas tasas generaron expectativas positivas de negocio para los chacareros; sin embargo, esto no significa que los capitales ingleses, que colonizaron las etapas de empaque y comercialización, hayan asegurado esa rentabilidad producto de la puja entre pequeños productores y empresarios del circuito; por el contrario, el poder de negociación no estaba equiparado, sino que la decisión de facilitar una buena tasa de ganancia fomentaba el desarrollo de la actividad primaria en una etapa todavía incipiente, sin necesidad de controlar directamente la producción por parte del capital inglés. Esta configuración generaba condiciones favorables para el asentamiento de nuevos productores en la región, traccionando el incremento poblacional. Posteriormente, el deterioro se haría presente, tal como se desarrollará a continuación.

Es natural que este tipo de estructuras productivas vinculadas con los capitales externos sean orientadas hacia los mercados externos, en sintonía con un régimen de acumulación extravertido (Ferreyra & Vera, 2015). En este contexto, el acople de los diferentes sistemas productivos regionales con el régimen de acumulación extravertido de una nación se da en forma directa. La orientación de la economía argentina de principios del siglo XX hacia los mercados internacionales operó sobre la base de la producción primaria, generando, en diversos espacios, enclaves productivos o modos de desarrollo desfavorables, situación de la cual la región del Alto Valle del río Negro no fue la excepción, al menos desde el período que va desde su gestación hasta el intento de profundización del modelo de desarrollo ISI, a partir de 1944.

3.2. Nacionalizaciones y persistencia de asimetrías heredadas

Con la llegada de Juan D. Perón al gobierno, la integración de los eslabones del circuito frutícola permanecería de manera similar a la etapa de dominio del monopolio inglés, pero con dominio oligopsónico nacional. El rol de los productores, en tanto generadores de la actividad primaria y desde una visión integral de la cadena de valor, fue el de un agente estructuralmente debilitado en su poder de negociación, en cuanto a la conformación de la estructura productiva frutícola valletana. Este rasgo, que se gestó en los inicios del circuito y se prolongó hasta tiempos actuales, generó la necesidad de una organización conjunta por parte de los chacareros, hecho por el cual se gestaron diversas cooperativas de pequeños y medianos productores. La figura de la cooperativa se constituyó como agente protagonista, con cierto poder de negociación al interior del circuito productivo. De este modo, el “chacarero”, como sujeto distintivo en la conformación socioeconómica del Alto Valle rionegrino, pudo desempeñar sus acciones dentro del cooperativismo. Así, a la par del desarrollo de la fruticultura, se forman numerosas cooperativas: La Reginense (1929), Allen Limitada (1933) y Primera Cooperativa (1938), entre otras.

A partir de 1945 el modelo ISI comenzó a manifestarse definitivamente como un nuevo motor de la economía nacional (Neffa, 1998). Entre 1943 y 1946 se dio la mayor expansión de empresas locales debido a las políticas adoptadas luego del derrocamiento del presidente Castillo. Durante los primeros gobiernos peronistas (1946-1955) se desarrollaron numerosas empresas en rubros industriales, en especial textiles y metalúrgicas. Basualdo (2006) sostiene que la incidencia relativa de la industria en el PBI superó, por primera vez, la participación agropecuaria en 1945. El gobierno de facto de Arturo Rawson mantuvo y aceleró el proceso de expansión estatal, pero transformando profundamente el sentido y orientación previos. Esas tendencias se mantuvieron cuando Perón asumió la presidencia en 1946. Con el comienzo de la nueva gestión, presidente, ministros y secretarios procuraron dar entidad legal a las transformaciones que se habían desarrollado por decreto en la etapa inmediata anterior, y continuaron con la creación de organismos, recuperando ideas, infraestructuras y vínculos políticos para sostenerlas (Rougier, 2014). Se perfilaba, entonces, una estrategia política basada en la planificación económica del Estado como principal estructura transformadora, con un rol redistribucionista, aunque diferenciándose de anteriores proyectos estatales que orientaban sus objetivos a un proceso de industrialización de rasgos exportadores.

Dos hechos fundamentales distinguieron la política peronista en el período analizado y en la región del Alto Valle. Por un lado, la nacionalización de los ferrocarriles, hecho que generó un reacomodamiento de las tarifas como principal instrumento de negociación vinculado con los capitales ingleses; y por otro, la nacionalización de la AFD. Estos sucesos orientaron un nuevo escenario donde el Estado pasó a convertirse en un agente económico central, generando e incentivando un cambio en el origen del capital de los agentes protagónicos anteriores. Así, la compañía Ferrocarril Sud pasa a manos del Estado nacional bajo la denominación Ferrocarril Nacional General Roca, y, por ende, todas sus empresas subsidiarias pasaron a formar parte de la administración central del Estado, repartidas en diversas entidades estatales.

Por su parte, la AFD se renombró Distribuidora Argentina de Frutas y dejó de ser el agente central del circuito productivo frutícola: perdió eficiencia y cerró, en diferentes momentos, sus plantas de empaque (CEPAL, 1991). La empresa deja de comercializar frutas en 1949, lo que en cierta medida representa un retroceso de la actividad respecto de los sistemas de embalaje, que se precarizaron. Para ilustrar el dinamismo que la planificación inglesa imprimía a la actividad, sólo en Cipolletti las plantas de empaque aumentaron de 7 en 1943 a 33 en 1947, y el número de máquinas clasificadoras pasó de 13 a 26 entre esos mismos años (CEPAL, 1991).

Estos acontecimientos impactaron en la cadena de valor frutícola, al generar un reacomodamiento de agentes ante la salida del principal agente comercializador y la recomposición del transporte, vital en la determinación de las tarifas del único flete integrado a la actividad. El Gráfico 5 evidencia el impacto de estas medidas respecto de los niveles de producción, que presentan una caída pronunciada en el bienio 1947-1948.

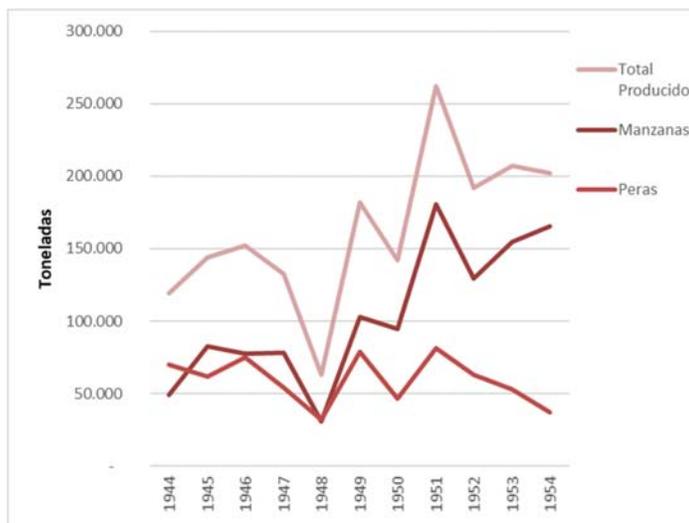


Gráfico 05. Producción de manzanas y peras en la región valletana. Años 1944-1954. **Fuente:** Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

La diferenciación de la especie producida (manzanas y peras) y la coincidencia en la caída de ambas frutas permiten deducir que la problemática endógena del circuito prevaleció por sobre otras causas posibles de carácter nacional. (En este sentido, si bien la crisis de 1949 pudo haber impactado en diferentes actividades –mayoritariamente de producción industrial–, no lo hizo en el caso particular de la fruticultura.)

Es importante destacar la caída del 52% en la producción en el bienio 1947-1948, de la cual surge la primera evidencia de la debilidad del circuito ante –por lo menos– dos características fundamentales. La primera se vincula con la vulnerabilidad en cuanto a la comercialización de los niveles de producción ante la salida del agente principal del circuito –la AFD–; el reacomodamiento de agentes ocurrido en ese año comenzaría una fase expansiva de la actividad, denominada, según De Jong (1994), “etapa del predominio del capital oligopsónico nacional”, tesis a la que este trabajo adhiere. El retiro de la empresa de capitales ingleses de la actividad, como agente central y coordinador, representó un gran impacto. La tarea de este agente central pasó a manos de los comercializadores domésticos, propietarios de galpones de empaque agrupados en la Corporación Frutícola Argentina (CFA). La segunda característica se refiere a la creciente tendencia hacia la extraversión del circuito, como configuración inercial de la etapa de predominio inglés. Esta persistente orientación de la producción generó hábitos productivos y comerciales hacia los mercados de exportación (aprovechando las ventajas naturales de contra-estación con respecto al hemisferio norte). Los desincentivos ante la estabilización de los precios internacionales y la incipiente recuperación de la demanda de los países europeos impactaron en los niveles de producción ante las expectativas negativas de comercialización.

Aquí cabe realizar un contraste entre la primera etapa de producción y comercialización, bajo predominio del capital inglés, y esta segunda etapa, con las respectivas nacionalizaciones que se operaron al interior del circuito frutícola. Si bien las nacionalizaciones del principal transporte y comercializadora-empacadora representaron un cambio sustancial en cuanto al origen del capital, los nuevos agentes intervinientes en el circuito frutícola valletano no estuvieron afincados en la región. El transporte respondía a la esfera de la administración nacional de los recursos; y en el caso de la comercialización, es de vital importancia destacar que la AFD pasó a manos de un conjunto de empresas nacionales que reprodujeron relaciones similares a las de la compañía inglesa. Existe abundante bibliografía que da cuenta de esta situación. Vapñarsky (1982) y De Jong (2010) concuerdan en que a partir del bienio 1947-1948 algunas

cooperativas de Buenos Aires y de Bahía Blanca abarcaron el mismo espectro de funciones de la AFD, evidenciando en este sentido un alto grado de concentración en el eslabón comercial, conjuntamente a un gran poder de negociación para la compra de la fruta fresca. Bandieri (2005) asegura que sobre el final de la década de 1940 diferentes empresas de comercialización afincadas preferentemente en Buenos Aires y vinculadas con los grandes centros de distribución mayorista del país –en especial, el Mercado del Abasto– se expandieron en forma notable.⁶⁹ La integración vertical por parte de empresas mayoritariamente extrarregionales supone una configuración espacial y territorial particular, en virtud de la planificación estratégica de los agentes intervinientes en el circuito. Pensar la cadena de valor desde el eslabón comercial hacia abajo, habiendo concentración y actitud monopsónica, deteriora inevitablemente el poder de negociación de los agentes primarios afincados en el territorio.

Estas modificaciones, que se observan a partir de 1948, suponen una lectura dual del escenario regional. Por un lado, puede ponderarse un aspecto positivo en cuanto a la parcial desconcentración y regionalización del circuito productivo (de monopolio/monopsonio extranjero a oligopolio/oligopsonio nacional extrarregional) y el inicio de las inversiones tecnológicas que dieron lugar a las futuras modificaciones necesarias para el desarrollo de la actividad. Por otro, el deterioro del ferrocarril y el lento ritmo de las inversiones en tecnología jugaron un papel negativo, al igual que la falta de regulación/control de las nuevas empresas protagonistas del circuito, hechos todos que dejaron en evidencia cierto grado de desacople regional a la planificación estratégica nacional en cuanto a la industrialización de las actividades, y una continuidad de las asimetrías entre productores o cooperativas de productores y empresas. Más allá de esto, la rentabilidad de los pequeños productores no se vio afectada en esta etapa con respecto al período anterior; esto permite deducir que las empresas nacionales no hicieron prevalecer su condición de dominio en cuanto al poder desigual de negociación. Al igual que en la etapa anterior, los productores se relacionaban con sus únicos compradores por medio de la modalidad “a consignación”, es decir, el productor recibía el valor de su cosecha por parte del empacador y/o comercializador luego de la liquidación final en el mercado interno o internacional. Esta forma de recupero de la inversión y de la ganancia esperada generaba un traslado del riesgo a manos de los productores primarios, quienes además perdían toda injerencia sobre la determinación del precio final, supeditando su sustentabilidad económica al funcionamiento del sector intermedio y final. De esta manera, los productores independientes cedían estructuralmente el poder de negociación y, en consecuencia, comenzaron a ceder parte de los excedentes, logrados en la etapa anterior, al capital oligopsónico nacional. El deterioro en la forma de relación salarial encubierta se agravaba, en la medida en que los nuevos agentes dominantes del circuito, a diferencia de la AFD, no otorgaban a los productores, como contraparte, los servicios de asistencia y de capacitación y los insumos necesarios para asegurar la producción (De Jong, 1994).

Esta interrelación gestada al interior del circuito frutícola y heredada en el tiempo provocó inevitablemente una tendencia asimétrica entre el eslabón primario y el resto de la cadena de valor, lo cual generó un deterioro estructural en el poder de negociación de los productores primarios.

De modo que se puede determinar que el capital inglés optó por brindar un escenario de buenos retornos al sector primario, con el objetivo principal de desarrollar esa arista de la producción frutícola. Y, por el contrario, las empresas nacionales que reemplazaron a la AFD optaron por explotar su posición dominante desde la comercialización. Estas firmas aprovecharon la inercia gestada en la etapa anterior, pero no operaron de manera significativa en la apertura de nuevos mercados, así como tampoco evidenciaron un plan activo de inversiones en tecnología. La concepción empresaria basada en una evidente ideología mercantilista, por su parte, acentuó las tensiones estructurales del circuito y deterioró la tasa de ganancia de los productores con el correr de los años. La interrelación entre los agentes

⁶⁹ Algunas de estas empresas eran actores a comienzos de la década de 1940, como Elio Filomena SRL. Dentro del espectro de este grupo monopsónico pueden nombrarse Kleppe y Cía. S.R.L., Fischer S.A., Fruco S.R.L., Gasparrini & Cía. y Constantinidis S.A.

principales y los productores primarios se configuró en términos concretos de dependencia, dado el control exclusivo de los precios pagados por las manzanas y las peras; se produce, así, un escenario de riesgo en cuanto a la sustentabilidad económica y social del circuito, puesto que más de la mitad de la producción (cuya media se ubicaba en las 318.000 TN de fruta durante el período 1944-1954) era producida por explotaciones inferiores a las 10 Ha.

En el mismo esquema de análisis del período precedente, se evidencia que tanto los precios pagados al productor como los costos totales de producción (incluyendo la tierra y las mejoras) evolucionaron de manera similar, mostrando una sensible baja con respecto a la etapa del predominio inglés. La última temporada analizada (1954-1955) muestra una tasa de ganancia sobre capital de 25,9%, complementada con una Tasa Interna de Retorno de 9,3% anual (en cinco temporadas) y una tasa de beneficio neto sobre ventas del 55,8%, similares a las resultantes en el período anterior, que se ubicaron en 27,8%, 12% y 55,5% respectivamente (Vera, 2017).

Esta tendencia estable de la condición económica de los productores se refiere a la realidad particular que la región valletana experimentó en ambos períodos (en otras regiones productoras de fruta, en la misma temporada, la situación fue diferente). Para ilustrar el caso, en la Provincia de Buenos Aires, un productor frutícola podía aspirar a obtener –como máximo– la mitad del beneficio económico citado. La diferencia sustancial radicaba en la capacidad de riego de la región y su consecuente rendimiento productivo por hectárea.⁷⁰ Es decir, que el oligopsonio nacional que colonizó la producción frutícola valletana gozó de una calidad creciente y de una indudable recuperación de los mercados internacionales post Segunda Guerra Mundial. La relación salarial encubierta gestada en el período anterior se heredó hacia la nueva configuración del circuito productivo, y generó la consolidación de la relación asimétrica entre productores chacareros y comercializadores. La fuerte devaluación entre 1949 y 1951 generó, por su parte, un aumento notable del costo de vida y de los costos de producción de los agentes de la región; sin embargo, la buena cotización de los mercados pudo compensar el posible deterioro.

3.3. Deterioro económico del chacarero frutícola en la década posterior al golpe de Estado de 1955

Luego del Plan de Estabilización de 1952, orientado a reactivar la actividad mediante políticas económicas de perfil ortodoxo, el Ejecutivo procuraba un cambio en el régimen de acumulación hacia una configuración intensiva. Para ello debía generar modificaciones institucionales para configurar un modo de regulación que permitiese la viabilidad económica en esta nueva etapa. La etapa posterior al plan de ajuste y estabilización puede considerarse como una transición incompleta hacia un régimen de acumulación intensivo, mediante una sucesión de políticas económicas heterogéneas que derivaron en el estancamiento de la economía nacional, con un fuerte impacto hiperinflacionario (1989-1990) y una consecuente crisis de hegemonía y gobernabilidad. Los años posteriores al plan económico de 1952 se interpretan como tres subperíodos dentro de la escalada de irregularidades que desencadenaron en la inflación de 1989. En lo que respecta a este trabajo, y en línea con Neffa (1998), la década posterior al golpe de Estado de septiembre de 1955 corresponde a una parte del primer subperíodo, que (completo) abarca el lapso 1952-1976, en el cual se alternan gobiernos militares y democráticos bajo la bandera de la UCR, ambos enfrentados a la dinámica “*stop and go*” de la economía nacional. La consecuencia de una industrialización incompleta y la alternancia de políticas económicas heterogéneas generaron una continuación y diversificación del proceso de industrialización, con rasgos introvertidos pero con una creciente apertura comercial mediante exportaciones tradicionales y no tradicionales.

La nueva planificación estratégica nacional impactó en la región valletana, donde se evidenció una fuerte inversión en bienes de capital, específicamente relacionados con el aumento en la

⁷⁰ Revista *La Chacra*, julio de 1956, pp. 19 y 107.

capacidad de frío. Los rezagos tecnológicos heredados en relación con la fruticultura se daban en dos aspectos centrales: el primero, referido al deterioro del transporte ferroviario de la producción; el segundo, vinculado con la falta de inversión privada y/o pública en el aumento de la capacidad de empaque y frío. Ambas situaciones se vieron agravadas luego de la nacionalización del ferrocarril, y consecuentemente, de la AFD, por lo cual se profundizaba un escenario negativo para el poder de negociación de los productores, compensado parcialmente con la organización cooperativa. Segovia (en Vapñarsky, 1963) afirma que la Distribuidora Argentina de Frutas (ex AFD) había perdido su eficiencia en las actividades de empaque y comercialización debido al peso burocrático de sus funciones operativas; esto se condice con el posterior reemplazo total del sistema de transporte ferroviario por el de camiones a partir de 1966. En el caso de la inversión e innovación en la capacidad de empaque y frío, la orientación de la nueva política económica posperonista –con una fuerte orientación a la mejora de la productividad–, tendiente a favorecer el desarrollo regional por medio de la incorporación de nuevas tecnologías, tuvo un impacto importante en la década posterior a 1955.

La producción de fruta de pepita (total de manzanas y peras) en la década 1955-1965 creció en un 61%, pasando de 271.950 a 438.730 toneladas, aumento explicado exclusivamente por la producción de manzanas, dado que la producción de peras evidenció una tendencia estable (véase Gráfico 6). La importancia de la manzana y la pera valletanas en la demanda interna y externa explica las variaciones nacionales de las mismas especies, ponderando el peso específico de las manzanas en el volumen total producido. Cabe recordar que la matriz productiva regional y nacional se había volcado sustantivamente a la producción de manzanas a partir del año 1948. Para ilustrar la situación en la región en ese año, la producción de pomáceas estuvo distribuida en la mitad para cada especie (manzanas y peras); a partir de entonces la tendencia muestra un distanciamiento entre la participación de las especies, llegando a estructurar una relación promedio de 80% manzanas y 20% peras.

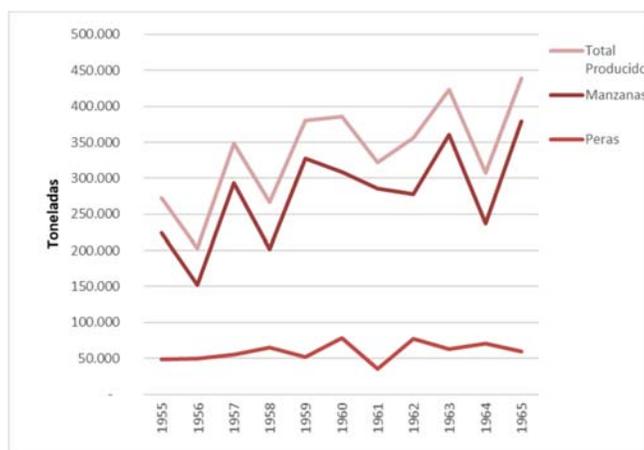


Gráfico 06. Producción de manzanas y peras en la región valletana. Años 1955-1965. **Fuente:** Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

La condición de pequeña empresa agropecuaria de los productores valletanos, enmarcada en la planificación estratégica de los agentes líderes, queda en esta etapa en una situación de vulnerabilidad que se observa en el deterioro de las tasas de rendimiento al finalizar la década. De Jong (2010) argumenta que esto se relaciona con la irresponsabilidad de las empresas líderes, que optaron por el “negocio fácil”, aun resultando ineficiente, mientras no tuvieron un escenario de competencia con otros países productores. Si bien este trabajo coincide –en parte– con esa aseveración, no concuerda en la unilateralidad de los fenómenos; antes bien, se pondera la construcción histórica de la configuración del circuito frutícola, que desde diversas esferas fueron perfeccionando comportamientos al interior de cada eslabón de la cadena de valor.

Es necesario destacar la aparición de la competencia, a partir de 1960, por parte de países del hemisferio sur, como Australia, Sudáfrica y Nueva Zelanda, que pudo precipitar una acción mercantilista intensa de las empresas líderes por sobre los productores, con el afán de mantener su posición en el mercado externo y conservar la plaza del mercado interno.

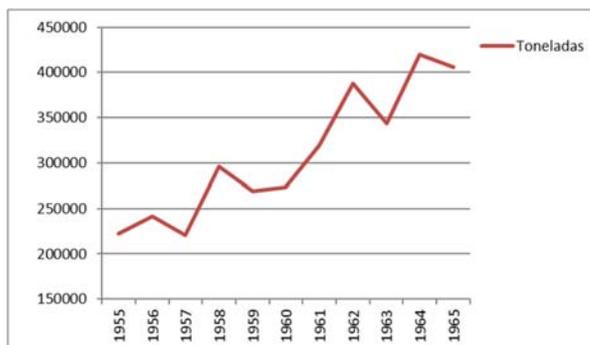


Gráfico 07. Evolución de las exportaciones de manzanas y peras de Nueva Zelanda, Australia y Sudáfrica. Totalizados. Años 1955-1965. **Fuente:** Elaboración propia en base a anuarios estadísticos del Departamento de Agricultura norteamericano [National Agricultural Statistics Service (NASS), Department of Agriculture (USDA)].

Si analizamos la condición de los agentes regionales primarios, se observa un deterioro abrupto de las tasas de rendimiento en esta etapa. Al ubicar el cotejo en la temporada del año 1965, previa al inicio del “ciclo agroindustrial”, se comprueba una tasa sobre capital del 6,1%, que contrasta notablemente con aquel 25,9% de la etapa peronista; por otra parte, el beneficio neto sobre ventas arroja una tasa del 25,9%, mostrando una caída notable con respecto a la etapa anterior (55,5% anual). Para complementar el análisis, se observa un deterioro en la tasa interna de retorno para cinco temporadas, la cual se ubica –en valores negativos– en un -29,9%, cayendo notablemente si tenemos en cuenta el 9,3% de la temporada 1954-1955 (Vera, 2017).

El deterioro de los productores primarios afincados en la región supone así una configuración desfavorable para la posibilidad de desarrollo económico de la región valletana. Esta situación se percibe en el devenir de la década analizada y, por ello, determinados sectores de productores primarios pujaron por la aparición de una entidad que resguardara su condición económica. La dependencia de los productores con respecto a las empresas comercializadoras pudo estructurar, por medio de CORPOFRUT,⁷¹ un modo de resistencia a la violencia tarifaria a la que se enfrentaron desde 1956 y hasta la aparición de la corporación. El hecho explícito de acción mercantilista por parte del oligopsonio-oligopolio nacional se evidencia en diferentes notas de época relevadas para el presente trabajo; en el editorial de la revista *La Chacra* del mes de octubre de 1961 (meses antes de la aprobación de la Ley CORPOFRUT), queda en evidencia la situación de los productores frente a los representantes de las empresas concentradas.

Otro fenómeno que explica el deterioro en los ingresos de los pequeños productores son las sucesivas devaluaciones que generaron, al interior de la estructura de costos, un aumento pronunciado; el efecto del ciclo *stop and go* –en términos de Diamand (1972)– tradujo los corrimientos cambiarios en aumentos de precios mayoristas y minoristas, que incrementaron en 1.471%, mientras que los ingresos –ante la configuración asimétrica con las empresas comercializadoras– sólo aumentaron un 860% (Vera, 2017).

4. Conclusiones

La relación salarial se presenta en ese circuito regional como una relación de dependencia encubierta entre pequeños productores y empresas comercializadoras-empacadoras. Si bien la

⁷¹ En 1956 se constituyó la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, y al mismo tiempo se gestó la idea de crear una corporación regional, autónoma, dirigida y administrada por productores.

actividad primaria requirió siempre la contratación de mano de obra, esta se articula a las labores culturales de manera temporaria, sin establecer relaciones asimétricas evidentes y supeditando el poder de negociación por parte del contratista al salario vigente en el período de trabajo. Una vez determinado el escenario de análisis y la asimetría constituida entre las empresas dominantes, se detecta que la vulnerabilidad de los pequeños productores se hizo presente en la última década analizada (1955-1965), con sus respectivas temporadas.

En el Gráfico 8 se observa la caída de las tasas calculadas (beneficio sobre ventas, sobre capital y tasa interna de retorno).

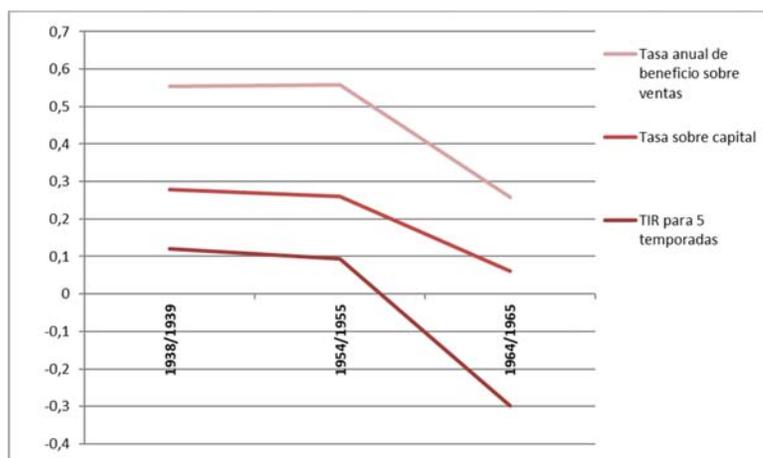


Gráfico 08. Rendimiento de los pequeños productores. Años 1939-1965. Diferentes tasas, en porcentaje.

Fuente: Elaboración propia en base a datos históricos (Vera, 2017).

El quiebre a partir de la temporada 1954/1955 muestra el deterioro de las condiciones económicas (y consecuentemente sociales) de los productores primarios, quienes, al verse insertos dentro de una relación asimétrica con respecto a las empresas líderes, relegaron gran parte del excedente generado por el circuito frutícola valletano. Si bien la aparición de CORPOFRUT pudo atenuar el impacto en el deterioro de los rendimientos de los productores primarios, los niveles de rendimiento de las décadas anteriores no volverían a manifestarse en el futuro. Para ilustrar la situación, basta citar el cálculo realizado por De Jong (2010): una chacra de similar superficie y rendimiento arrojaba una tasa de ganancia sobre capital de 3,7% para la temporada 1993/1994. La condición estructural de esta relación asimétrica y desregulada posibilitó el avasallamiento de los agentes líderes del circuito, quienes fortalecieron su poder de negociación. Diferentes razones pudieron incidir en la toma de decisiones de las empresas nacionales comercializadoras-empacadoras en relación con comprimir la economía del eslabón primario -como, por ejemplo, la aparición de la competencia extranjera-, pero la estructura de la cadena de valor fue en gran medida el escenario que permitió este comportamiento. Las reglas de juego establecidas por medio de las tendencias estructurales, construidas en el tiempo, generaron instancias de desigualdad al interior del circuito productivo de la fruta en el Alto Valle de Río Negro.

La relación salarial se interpreta, así, desde la condición de “dependencia” del eslabón primario hacia el empacador/comercializador. Hay dos aspectos a tener en cuenta: (1) el débil impacto de las políticas nacionales dirigidas a los trabajadores, dada la condición de “productor independiente” de los productores primarios, privándolos de la posibilidad de ese resguardo, y (2) la asimetría construida históricamente entre los eslabones mencionados, producto de la integración vertical de los agentes líderes del circuito frutícola, en las tres décadas analizadas.

Si tenemos en cuenta estos rasgos particulares, que estructuran un escenario de vulnerabilidad de los productores primarios con respecto al poder de negociación de las empresas, podemos asegurar que estamos frente a una “relación salarial” encubierta que estructura, a lo largo de

la historia, lazos de dependencia comercial. Esto puede interpretarse como una debilidad crónica que viabiliza un escenario desfavorable para la sustentabilidad económica y social de los productores primarios (pequeños y medianos), quienes no poseen la capacidad de adaptarse a las exigencias impuestas por las tendencias comerciales hegemónicas en un momento determinado.

Asimismo, se puede establecer una interacción entre la relación salarial encubierta y el cambio de precio de la moneda nacional. Los diferentes procesos devaluatorios operan de manera activa sobre la construcción de asimetrías entre los productores primarios y las empresas concentradas. Las devaluaciones repercuten como acelerador de los procesos inflacionarios: aumentan –entre otros– los costos de producción de los productores primarios, quienes, lejos de poder establecer una puja razonable por el precio de su producción, supeditan su condición económica a la voluntad estratégica de las empresas dominantes.

Bibliografía

BANDIERI, S. (2005). Historia de la Patagonia. Buenos Aires: Sudamericana.

BASUALDO, E. M. (2006). Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad. Buenos Aires: FLACSO.

BECKER, J., JÄGER, J. y RAZA, W. G. (2001). Economía política de Montevideo: desarrollo urbano y políticas locales. Montevideo: Claes.

BOURDIEU, P. [1980] (2007). El sentido práctico. Buenos Aires: Siglo XXI.

BOYER, R., NEFFA, J. C., KEIFMAN, S. y ALBORNOZ, F. (2004). La economía argentina y su crisis, 1976-2001: visiones institucionalistas y regulacionistas. Buenos Aires: Miño y Dávila.

BOYER, R. Y SAILLARD, Y. (1995). Théorie de la régulation: l'état des savoirs. París: La découverte.

CALCAGNO, A. F. (2000). "Economía y política desde una visión francesa". En: Le Monde Diplomatique 13, edición Cono Sur.

CEPAL (1991, 24 de diciembre). La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones Latinoamericanas: las exportaciones de manzanas y peras del Alto Valle del Río Negro, Argentina. Naciones Unidas.

DEHAIS, F. J. (2000). La manzana y la pera argentina: su historia. Cipolletti. Inédito.

DE JONG, G. M. (2010). La fruticultura patagónica del Alto Valle: conflictos de una actividad económica ineficiente en la era del capital tecnológico. Buenos Aires: La Colmena.

DE JONG, G. M., Tiscornia, L., Bandieri, S., Nieves, I., Álvarez, G., Brizzio, J. y Blanco, G. (1994). El minifundio en el alto valle del Río Negro: Estrategias de adaptación. Universidad Nacional del Comahue. Consultado en: <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IisScript=MEDIA.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mf=003228>

DIAMAND, M. (1972). "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio". En: Desarrollo Económico, 12(45), 25-47. Consultado en: <https://doi.org/10.2307/3465991>

FERREYRA, M. A. Y VERA, J. A. (2015). "Institución espacial y acumulación regional. El caso de la cadena vitivinícola en Mendoza". En: Realidad Económica (292), 104-125.

JOFRÉ, J. L. Y FERREYRA, A. (2015). "Estrategias regulatorias del agua para riego agrícola. La materialidad institucional del régimen hídrico (Mendoza, Argentina)". En: Tiempo y Espacio (25). Consultado en: <http://revistas.ubiobio.cl/index.php/TYE/article/view/1770>

LANDRISCINI, G., PREISS, O., RAGGI, F. L., RAMA, V. Y RIVERO, I. (2007). "La trama frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual". En: Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina, 93.

MANZANAL, M. (2003). "Instituciones y gestión del desarrollo rural en Argentina (experiencias y enseñanzas)". En: *Realidad Económica* (197), 92-115.

MARX, K. [1859]. "Prólogo de la contribución a la crítica de la economía política". *Obras Escogidas*, 1, p. 518. Consultado en: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/oe/index.htm>.

National Agricultural Statistics Service (NASS), U.S. Department of Agriculture (USDA). (n.d.). AGRICULTURAL STATISTICS. Consultado en: https://www.nass.usda.gov/Publications/Ag_Statistics/

NEFFA, J. C. (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996): una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Eudeba.

NEFFA, J. C. (2006). "Evolución conceptual de la Teoría de la Regulación". En: *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques* 24(183), 183-206.

OSPITAL, M. S. (2013). "Políticas públicas para la fruticultura en Argentina, 1930-1943". En: *América Latina en la historia económica*, 20(1), 78-97.

ROFMAN, A. (1984). "Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional". En: *Revista Interamericana de Planificación*, 18(70), 42-62.

ROFMAN, A. (1995). "Las economías regionales: un proceso de decadencia estructural". En: Pablo Bustos (comp.), *Más allá de la estabilidad*. Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert, 159-189.

ROUGIER, M. (2014, 28 de noviembre). *Perspectivas sobre la Industria 2*. Buenos Aires: CEEED/FCE-UBA.

VAPÑARSKY, C. (1983). "Pueblos del Norte de la Patagonia". Buenos Aires: CEUR. Consultado en <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IisScript=LIBRO.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=000175>

VERA, J. A. (2017). *El circuito productivo de la fruta en el Alto Valle del río Negro y Neuquén (1930-1965). El grado de desarrollo desde un enfoque regulacionista (tesis doctoral)*. La Matanza: Universidad Nacional de La Matanza.

Abreviaturas, acrónimos, siglas

AFD: Argentine Fruit Distributors

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Ha.: Hectáreas

ISI: industrialización por sustitución de importaciones

PBG: producto bruto geográfico

PBI: producto bruto interno

RS: relación salarial

TIR: tasa interna de retorno

Tn.: Toneladas

TR: teoría de la regulación

UCR: Unión Cívica Radical