



Agricultura Familiar y Agroindustrias: subordinación productiva. Los casos de la citricultura y la fruticultura de Argentina (2003-2016)

ARIEL GARCÍA

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

RESUMEN

Este artículo se propone indagar la vinculación entre la agricultura familiar (AF) y agroindustrias. La investigación se sustenta en una metodología cualitativa y recurre a información cuantitativa. En particular, se abordan dos casos (corredor citrícola del Río Uruguay Medio y fruticultura de Valles Patagónicos) en función de: i) las características, devenir y transformaciones de los actores y agentes presentes en la fase primaria y en la comercialización; ii) la configuración del mercado mundial y sus relaciones con la reestructuración productiva identificada a escala local. En ambos casos, se registra la proliferación de diversos compromisos y estrategias dinámicas que alinean a agentes agroindustriales ligados a la exportación en el marco de circuitos estructurados heterogéneamente. La producción familiar se transforma, tendiendo en algunos casos a especializarse en algún cultivo de renta y reduciendo su diversidad productiva, siendo posible la estabilización de la subordinación productiva debido a que el AF se transforma en simple proveedor de materia prima hacia la agroindustria, relegando otros cultivos y/o actividades.

Palabras clave: agricultura familiar, agroindustrias, subordinación productiva

FAMILY AGRICULTURE AND AGRO-INDUSTRIES: PRODUCTIVE SUBORDINATION. CASES OF CITRUS AND FRUIT GROWING IN ARGENTINA (2003-2016)

ABSTRACT

This article proposes to investigate the link between family farming (AF) and agro-industries. The research is based on a qualitative methodology and uses quantitative information. In particular, two cases (citric belt of Middle Uruguay River and fruit growing of Patagonic Valleys) based on: i) the characteristics, evolution and transformation of the actors and agents in the primary phase and marketing; ii) the configuration of the world market and its relations with the identified production restructuring at local level. In both cases, the proliferation of various commitments and proactive strategies that align agribusiness agents linked to export under heterogeneously structured circuits is recorded. Family production becomes, tending in some cases to specialize in a commercial crop and reducing its productive diversity, making it possible stabilization of subsumption because the AF becomes mere supplier of commodities to agro-industry, relegating other crops and / or activities.

Keywords: family farm, agro-industry, productive subsumption

AGRICULTURA FAMILIAR E AGRO-INDÚSTRIAS: SUBORDINAÇÃO PRODUTIVA. CASOS DE CITRICULTURA E FRUTICULTURA NA ARGENTINA (2003-2016)

RESUMO

Este artigo se propõe pesquisar a ligação entre a agricultura familiar (AF) e agro-indústrias. A pesquisa é baseada em uma metodologia qualitativa e utiliza informações quantitativas. Em particular, estudan-se dois casos (corredor citrícola do Uruguay Medio e fruticultura do Vales Patagónicos) com base: i) as características, evolução e transformação dos atores e agentes na fase primária e comercialização; ii) a configuração do mercado mundial e suas relações com a reestruturação produtiva identificadas ao nível local. Nos dois casos, observa-se a proliferação de compromissos e estratégias proativas que alinham agentes do agronegócio ligado á exportacao no contexto de circuitos heterogênea estruturados. As mudanças na produção familiar, tendem, em alguns casos se-especializar no cultivo comercial e reduzir sua diversidade produtiva, tornando possível a estabilização de subordinación productiva porque o AF torna-se mero fornecedor de matérias-primas para a agro-indústria, relegando outra culturas e / ou actividades.

Palavras-chave: agricultura familiar, agro-indústria, subordinación productiva

1 INTRODUCCIÓN¹

Este artículo se propone indagar la vinculación entre la agricultura familiar - AF y agroindustrias. En particular, se abordan dos casos (corredor cítrico del Uruguay Medio y fruticultura de Valles Patagónicos) en función de: i) las características, devenir y transformaciones de los actores y agentes² presentes en la fase primaria y en la comercialización (instituciones estatales, AF según su posición en el circuito productivo de referencia y agroindustrias ligadas directa o indirectamente a los mercados de exportación, etc.); ii) la configuración del mercado mundial y sus relaciones con la reestructuración productiva identificada a escala local. El objeto de estudio es la vinculación entre AF y las agroindustrias, considerando especialmente las estrategias de subordinación productiva por éstas establecidas.

La elección de los casos obedece a que la estructura agraria de las áreas seleccionadas se conforma a partir de la expansión del mercado interno registrada a mediados de siglo XX y que desde el último cuarto de aquel siglo registran un significativo fenómeno de reconversión asociada a nuevas variedades y procesos y una orientación hacia el comercio internacional.

La investigación se sustenta en una metodología cualitativa y recurre a información cuantitativa. Las fuentes de información empleadas son secundarias (bibliografía académica, información de organismos públicos y privados, etc.). El abordaje espacial se define a partir de una aproximación multi-escalar que se centra en los valles del Río Uruguay y del Río Negro. Asimismo, se toma como unidad de análisis a las explotaciones de la AF, considerando especialmente las estrategias de subordinación productiva establecidas por las agroindustrias en su relación con la AF.

El artículo se organiza en cuatro apartados. Luego de la introducción, se exponen los antecedentes conceptuales desde los que se interpela al objeto de estudio. En el tercer apartado se desarrollan los dos casos -corredor cítrico del Uruguay Medio y fruticultura de Valles Patagónicos-. Por último, se dejan planteadas las conclusiones.

2 Agricultura familiar y subordinación productiva

El devenir de los conceptos relativos a AF y la subordinación productiva en el Mercosur se centra en el debate relativo al rol y proyección de este segmento del sector agrario en la estructura social de los países. Desde al

¹ Esta investigación forma parte del PICT 1026/13 (2014-2017). “Experiencias productivas asociativas, políticas públicas y territorio. Propuesta para un modelo de desarrollo regional con empleo e inclusión social”. Director: Dr. Ariel García.

² A efectos operativos, se distingue entre actores y agentes. Si bien se entiende por ambos a individuos u organizaciones, cuando se alude a los segundos se hace referencia explícita a quienes intervienen con motivos centralmente económicos.

menos la década de 1970, distintos autores han analizado los procesos de sumisión de la pequeña producción agrícola frente a las agroindustrias en América Latina, así como el papel de ésta en el devenir del modo de producción capitalista.

Las definiciones conceptuales en torno a los estratos sociales agrarios socialmente vulnerables implican debates con más de un siglo de historia -véase Soverna, et al (2008) y Scalerandi (2010). La expresión "pequeños productores" o "pequeña producción" alude a las EAP (explotaciones agropecuarias) que son conducidas por un pequeño productor. En la experiencia argentina reciente, esta categoría ha sido definida en Obschatko et al (2007) y empleada en Tsakoumagkos et al (2009), entre otros autores. En esos casos, el productor o socio realiza sus labores directamente en la EAP, no dispone de trabajadores no familiares remunerados permanentes y registra un límite físico para la explotación productiva que puede realizar con su trabajo directo, el de su familia y el de personal contratado transitoriamente (Obschatko et. al. 2007, p. 30-31). Este umbral se halla definido por un tope en la superficie total de la EAP y un tope en la dimensión de la agricultura y la ganadería, medida a través de la superficie cultivada y de las unidades ganaderas, respectivamente. Así, la categoría PP representa un subconjunto de EAP que constituye una herramienta aplicable desde principios de siglo XXI a las unidades familiares y de la que se carecía desde fines de la década de 1960.

Más allá de la definición operativa de PP, Soverna, et al (2008, p. 14) consideran que en la experiencia argentina la instalación de la problemática de la AF se liga con la institucionalidad del Mercosur. El uso del concepto disponía de sustantivos antecedentes más allá del bloque regional aunque, en consonancia con lo que intentaba desplegarse centralmente desde Brasil y Chile, la novedad radica en su vinculación con la necesidad de definir políticas públicas. Sin embargo, el uso y sentido del concepto ha implicado e implica tensiones que trascienden a la operacionalización conceptual que evalúe la organización y características de la EAP para ser incluidas con el rótulo de AF, ha implicado distancias entre diversos actores institucionales (estatales y de la sociedad civil) que se centran en sus diversos usos políticos.

Al analizar experiencias específicas, algunos autores exponen las dificultades de precisar las características y papel de la AF. Particularmente, Murmis (2002) refiere a la subordinación productiva e indaga las relaciones asimétricas entre el pequeño productor y el mercado. Soverna, et al (pfr. 2008, p. 14-15) destacan que este autor intenta conceptualizar tanto los procesos en que se hayan involucradas las unidades familiares, así como las dinámicas internas y externas que operan a través de las mismas. Desde allí, Murmis se concentra en la relación tierra/trabajo familiar para construir una tipología de unidades basada en las relaciones de producción, en la que resultan relevantes las variaciones que se desarrollan alrededor de dicha vinculación. A partir de esta observación, el autor denomina "descomposición hacia arriba" a aquellos fenómenos que se inician con una unidad doméstica en las que se identifican dimensiones tales como incorporación de excedente traducido en capital y compra de trabajo asalariado, mientras que hace lo propio con "descomposición hacia abajo" para referirse a la venta de trabajo y dependencia salarial o no salarial -aparcería- de dicha unidad.

Más allá del ciclo reproductivo, la trayectoria productiva de las unidades domésticas depende de sus vinculaciones con la agroindustria. Marsden, et al (1996, p.365) consideran que éstas se relacionan a las EAPs mediante contratos tácitos y/o escritos como estrategia que les permite evitar invertir recursos en la producción primaria mientras pueden controlar el ciclo productivo (ver también DJURFELD, TAUSSIG, FRIEDMANN). Según Marsden, et al (ibidem), las agroindustrias han tendido a abandonar el control directo del proceso productivo en la actividad primaria y, paralelamente, fueron concentrando su atención en actividades de alta rentabilidad, tales como el crédito y el adelanto de insumos junto con la implementación de contratos de compra-venta. Se trata de un indicio evidente de financierización de la producción primaria. Consideraciones semejantes a las que estos autores realizan en función de la experiencia inglesa, son las que sostiene Rofman (1999, p. 27) sobre la situación latinoamericana y particularmente la argentina. Este autor analiza las relaciones asimétricas entabladas entre productores y agroindustrias, amparadas en su poder económico para apropiarse del excedente generado en determinada actividad.

Considerando hasta lo aquí expuesto, aquí se define a la “subordinación productiva” como un proceso multifacético caracterizado por relaciones asimétricas. Por éstas se entiende a aquellas vinculaciones en las que una de las partes o “polo” impone formal y/o taxativamente -aunque no necesariamente sin resistencias- una significativa cantidad y cualidad de condicionamientos en beneficio propio. Se trata de un proceso en el que: i) los productores ceden parte de la capacidad de decisión sobre qué y cómo se cultiva, reduciendo su capacidad de optar por cultivos, técnicas a emplear y duración, remuneración e intensidad de trabajo (pfr. GÁMIZ LÓPEZ, 1976, p. 90); ii) la propiedad de los medios de producción solo resulta formal, puesto que más allá de la diversidad de tipos de contrato (diversas combinaciones de acuerdos escritos y/o tácitos) que puedan establecerse entre las partes el control de uso y gestión corresponde progresivamente a la agroindustria (ibidem, p. 90-91 y LIEDKE, 1977, p. 109); iii) la actividad productiva cuenta con un agente integrador usualmente conectado con y desde el comercio internacional, agente al que se subordinan cooperativas, empresas de origen local y agricultores; iv) la AF se transforma, tendiendo en algunos casos a especializarse en algún cultivo de renta y reduciendo su diversidad productiva, siendo posible la subsunción (WHATMORE et. al., 1987, p. 27);³ v) se opera una

3 Estos últimos autores introducen el concepto *subsumption* para abordar las vinculaciones producción-mercado. Con este refieren a los diferentes modos en los que el proceso de producción agrícola familiar con sus relaciones sociales asociadas está siendo transformado en el capitalismo contemporáneo. A partir de esta definición, identifican dos tipos de subsunción: la real -los capitales extra sectoriales se apropian y controlan los medios de producción en las explotaciones- y la formal -dichos capitales actúan indirectamente sobre las relaciones de producción en la unidad agrícola sin tener la necesidad de transformar el proceso de trabajo o de controlar los medios técnicos-.

transformación de la subjetividad como parte la inscripción histórica de la AF en el marco de fenómenos propios del neoliberalismo en sociedades occidentales, donde las deudas (por insumos, etc.) no aparecen como una anomalía en la reproducción cotidiana ni como un hecho exterior a la misma, sino que modulan la propia existencia, tal como lo determina el hecho de que los productores asuman un rol de “empresario de sí” (ver ALEMÁN, 2016, p. 36).

4 Esta sección se basa en Palacios (2010) y Jordán (2012).

3 AGRICULTURA FAMILIAR, AGENTES Y ESTRATEGIAS AGROINDUSTRIALES

En este apartado se aborda la dinámica de los procesos observados para los dos casos abordados. Las dos regiones consideradas aquí son, por un lado, el corredor cítrico del Uruguay Medio (departamentos Monte Caseros -Provincia de Corrientes- y departamentos Federación y Concordia -Provincia de Entre Ríos- y, por el otro, la de los Valles Patagónicos, conformadas por los departamentos Añelo y Confluencia -Provincia de Neuquén- y los departamentos Avellaneda, Conesa y General Roca -Provincia de Río Negro- (ver figuras 1 y 2). La elección de ambos casos se definió a partir de la búsqueda de estructuras agrarias conformadas a partir de la expansión del mercado interno registrada a mediados de siglo XX en Argentina y que desde el último cuarto de aquel siglo registran un significativo fenómeno de reconversión asociada a nuevas variedades y procesos y una orientación hacia el comercio internacional. En particular, se indaga en relación a: a) las características, devenir y transformaciones de los actores presentes en la fase primaria y en la comercialización; b) la configuración del mercado mundial y sus relaciones con la reestructuración productiva identificada a escala local.

3.1 Citricultura en el Alto Uruguay⁴

A. Agentes intervinientes

El corredor cítrico del Río Uruguay constituye el área neurálgica de la actividad cítrica regional (JORDÁN, 2012), tanto por su producción primaria como por el asentamiento de las principales firmas exportadoras, con influencia sobre dicho corredor (PALACIOS, 2010, p. 75).

Figura 1. Área citrícola – Valle medio Río Uruguay



Fonte: Craviotti, Palacios y Soleno (2010)

La actividad comprende a 1766 productores entrerrianos, centralmente localizados en los departamentos de Federación (66%) y Concordia (33%) y a 583 productores correntinos del Departamento de Monte Caseros. El ciclo productivo se extiende desde marzo a diciembre, con actividad concentrada entre mayo y noviembre. Los cítricos se comercializan principalmente en fresco y en el mercado interno. La porción restante se destina a industria y a exportación en proporciones que fluctúan de acuerdo a los ciclos agrícolas (PALACIOS, 2010, p. 75).

En la estructura productiva de este corredor predominan las explotaciones que pertenecen al estrato de hasta 25 ha implantadas, -lo que representa el 82% en Federación, el 67% en Concordia y el 70% en Monte Caseros-. Los pequeños y medianos AF reúnen aproximadamente el 45% de la superficie implantada con las dos principales especies cítricas de la región (SAGPyA-IICA, 2007, citado en Palacios, 2010: 76).⁵ Debe considerarse que en esta actividad el rango de superficie puede representar una variable escasamente ilustrativa para definir el tipo de citricultor, debido a que los estratos inferiores pueden albergar a AF descapitalizados y productores con características empresariales, inclusive que organicen su producción para exportación, lo que implica una inversión de capital significativa (pfr. CRAVIOTTI, et. al., 2009; citado en PALACIOS, 2010, p. 76).

5 La colonización inicial del Departamento Federación fue protagonizada por migrantes provenientes del norte de Italia, quienes recibieron sin cargo lotes de 43 Ha. “En Monte Caseros llegaron de Italia, España y Francia a principios del siglo pasado, y adquirieron parcelas de 18 a 36 ha en condiciones muy favorables; posteriormente se radicaron en la zona familias nativas del país pero de origen italiano, procedentes del norte de la provincia de Entre Ríos (Batalla, s/f). Los descendientes de esos primeros colonos se instalaron a su vez en predios de nuevas colonias que se fundaron con posterioridad (Varini, 1998).

En Concordia sucedió un proceso similar. La producción era diversificada, aunque con el correr de los años la citricultura se convirtió en la principal actividad, en algunos casos combinada con otras producciones -horticultura, ganadería y forestación-“ (Craviotti, et. al.:2009; citado en Palacios, 2010, p. 78).

En la Provincia de Entre Ríos, Palacios (2010, p. 77) identifica un aumento de la participación de las EAPs pequeñas en el corredor cítrico. A esta situación debe agregarse la relocalización espacial de esta producción, que tiende a desplazarse hacia el norte de la Provincia -de Concordia a Federación-. Este proceso se halla posibilitado por las condiciones agroecológicas para el cultivo en las cercanías al lago de la represa de Salto Grande.

En la Provincia de Corrientes, también se observa un proceso de desplazamiento provincial de la citricultura: si se coteja el quinquenio 1998-2002 con el precedente, la superficie en producción se ha incrementado un 60% en Monte Caseros. Sobre la costa del Río Uruguay la situación es disímil: en el Departamento Bella Vista -históricamente considerado como el más importante en la producción cítrica de esta Provincia- el aumento ha sido de un 24%. Estos cambios permiten suponer un afianzamiento de la producción cítrica en la región (MOLINA, 2007 y CRAVIOTTI et al, 2009, citado en PALACIOS, 2010, p. 78).

Procesos como los arriba citados pueden aprehenderse de forma esquemática al considerar el devenir de los diversos actores de la citricultura del corredor del Río Uruguay en los últimos años:

Productores primarios. Representa un sector en cuyo interior conviven actores con significativas asimetrías tecnológicas y de recursos económicos. En este universo resulta posible identificar desde productores tradicionales -abastecedores del mercado interno- con tendencia a la diversificación o abandono de la actividad, hasta innovadores que modifican su paquete tecnológico para adaptarse a los requerimientos del mercado externo -trazabilidad, producción orgánica, certificación, etc.- (pfr. JORDÁN, 2012, p. 9). Seguidamente se exponen los principales rasgos de los productores, en función de una tipología elaborada por Palacios (2010) en base a una encuesta desarrollada por la autora en 2008-2009 que considera las variables mano de obra y capital:

Familiar. Este productor desarrolla sus actividades en función de trabajo familiar en tareas físicas y ocasionalmente contrata mano de obra transitoria para poda y raleo, así como acude a contratación indirecta de trabajadores de cosecha (para la venta en planta). Se trata de cerca de 35 % del total de productores del corredor, aunque con una participación variable en cada departamento (Concordia, 13%; Federación, 38% y Monte Caseros, 53%).

Familiar-empresarial. Al trabajo familiar en tareas físicas, este actor lo combina con la contratación de trabajadores permanentes y/o transitorios para cosecha y empaque. Representan cerca de otro tercio del total de productores del corredor (36%), representando entre un cuarto y algo más de un tercio de los mismos en cada departamento (Concordia, 27%; Federación, 41 % y Monte Caseros, 33%).

Ambos tipos agrarios suelen articularse con la fase comercializadora/industrial como proveedores de fruta fresca, aunque en diverso grado y con desigual capacidad de negociación.

Empresarial. Consta de un segmento de productores -alrededor del 29% del total del corredor- que no emplean trabajo familiar en tareas físicas y acuden a la contratación de trabajadores permanentes y transitorios. En Concordia predominan estos últimos (60% del total), con un menor grado de integración de actividades

post-cosecha. Su representación en los otros dos departamentos resulta relativamente menor (Federación, 22%; Monte Caseros, 13%).

La reproducción ampliada de la unidad productiva es un aspecto vinculado con una mayor integración de actividades, particularmente evidente en el último actor que se ha caracterizado. En el corredor citrícola del Río Uruguay se destacan los productores del departamento de Federación. Con el objetivo de participar de la comercialización en la cadena productiva, un segmento de los mismos empaqueta su producción con destino al mercado interno en empaques de reducidas dimensiones que son instalados en la propia explotación. En otros casos, el empaque se liga con la instalación de un puesto de venta de frutas en algunos de los principales mercados concentradores de Argentina del que puede encargarse un familiar - Mercado Central de Buenos Aires, de Rosario, Córdoba, Mendoza y Bahía Blanca, por caso-. En este esquema se valora la disponibilidad de mercadería durante todo el año, por lo que se recurre a la compra de fruta a otros citricultores del área (PALACIOS, 2010, p. 79).

Empresas comercializadoras. En el complejo citrícola entrerriano, la creciente demanda externa de productos frescos y de calidad (que registra altibajos al menos desde el inicio de la crisis económica de 2008) ha catalizado un proceso de diferenciación con relativamente novedosas formas de articulación e integración ligadas con una diferencia de niveles de rentabilidad. La etapa de acondicionamiento se transforma de acuerdo al mayor nivel de inversión y a la consolidación de la articulación hacia atrás y adelante. La configuración actual del complejo agroindustrial citrícola del corredor puede rastrearse hacia la década de 1970, cuando resaltaba la presencia del “empacador-comercializador”. A fines del decenio siguiente se expande la integración vertical de los productores primarios para controlar el proceso de comercialización bajo la forma de cooperativas, consorcios, sociedades de industrialización-comercialización y reduce su importancia la figura del empacador-comercializador. En ese momento se consolidan firmas como FAMA, Cooperativa de Comercialización e Industrialización Citrícola Chajarí Ltda. y COCICO -Consorcio Citrícola de Concordia- que se inician como exportadoras y luego incorporan al mercado interno a sus actividades. La comercialización se vuelve oligopsónica y controla el valor de la producción (JORDÁN, 2012, p. 9-10).

En este contexto, Jordán (2012) considera que la organización del complejo agroindustrial citrícola es controlada por las grandes empresas de empaque y comercialización, con tendencia a la concentración y a la posibilidad de definir la tecnología de proceso y producto necesarias para atender el mercado externo. Por ende, el sector exportador se transforma en un elemento fundamental para la reproducción de la actividad y en eje dinamizador del crecimiento de dicho complejo.

A partir de diferentes formas de integración y capitalización, Jordán (2012, p. 10) identifica tres agentes económicos centrales que operan en la comercialización:

Gran empresa agroindustrial. Extienden sus actividades a lo largo de la cadena, incorporando a su gestión desde la producción primaria -producción propia y adquisición a terceros mediante la provisión de insumos y asistencia técnica-, la exportación y venta al mercado interno. Disponen de marcas propias e industrializan la fruta de calidad menor. Este actor introduce formas de la

denominada agricultura de contrato, extendida en diversos cultivos a lo largo de Argentina.

Empresa agro-comercial exportadora. Se trata de firmas ajenas al complejo citrícola. Son las que lideran el rubro producción, empaque y comercialización de frutas de exportación. Adquieren la materia prima a productores o emparadoras locales y la exportan con marca propia.

Consortios, asociaciones o cooperativas de productores. Agrupan a pequeños y medianos productores que intentan explorar o consolidarse en el sector comercializador. Mediante la asociación procuran reunir mayores escalas, reducir costos y adaptarse a los nuevos requerimientos de los cambios de la demanda externa. Disponen de plantas de empaque y alquilan cámaras frigoríficas.

El destino de la producción puede fluctuar de un ciclo a otro, alternándose los mercados internos y externos como mejores destinos de la misma. En efecto, la exportación “no significa tener asegurada una colocación ventajosa porque si el mercado internacional de cítricos está sobre ofertado y los precios declinan resulta más conveniente vender en el mercado doméstico. Esto hace que los productores entren y salgan de la exportación con bastante frecuencia. Los fenómenos climáticos adversos también inciden en esa conducta, en tanto que pueden influir en la calidad de la producción con destino al comercio internacional (pfr. PALACIOS, 2010, p. 84). Sin embargo, la elección de los mercados posee límites, debido a las exigencias de sanidad y calidad que demandan los compradores internacionales (ibidem, p. 76).

B. Estrategias empresariales

Desde mediados de la década de 1980 se han producido transformaciones relevantes en el mercado mundial de frutas frescas. La producción en los sistemas locales se expande, siendo la exportación uno de los principales alicientes. En este escenario, se observa un significativo avance de las empresas de capital transnacional en la actividad primaria (Rau, 2010; citado en Jordán, 2012, p. 6-7). En esta conjunción entre cambios globales e integración a los mercados de exportación pueden registrarse las motivaciones para reconocer el desarrollo de tecnologías destinadas a la etapa de post-cosecha y a la expansión de producciones de contra-estación. Esta estrategia posibilita el envío de frutas frescas a mercados distantes y la articulación a grandes empresas de distribución minorista de modo directo o con intermediarios (Jordán, 2012, p. 6-7).

Las empresas integradas se localizan en Concordia y Federación (Provincia de Entre Ríos). Específicamente en Federación tanto las empresas integradas como los consorcios exportadores se inscriben en una estructura agraria con predominancia de pequeños y medianos productores (Craviotti, et. al. 2010, p. 5-6). Dichos consorcios se conforman entre 1985 y 1995, en un contexto de incremento del comercio internacional de frutas frescas. En su mayoría, las empresas integradas iniciaron sus actividades en un contexto de expansión del complejo citrícola que se registra entre la década de 1960 y principios del decenio del siguiente, operan verticalmente “hacia atrás”, adquiriendo la producción a terceros y “hacia adelante”, comercializando la fruta que empaican (ibidem).

La articulación empresarial “hacia atrás” se desarrolla desde diversos enfoques contractuales -tácitos y/o escritos-, en función del tipo de agentes que interactúan y dependiendo del nivel de producción al que deben acceder por parte de productores independientes más allá de su propia producción para cubrir la demanda. Una modalidad de articulación relativamente menos extendida de las empresas integradas implica el trabajo con productores integrados. En ambas modalidades, las empresas integradas suelen intervenir en la cosecha, lo que posibilita un control preciso de las actividades de recolección en función de optimizar el rendimiento en el proceso de empaque. Usualmente, se subcontrata la mano de obra estacional del empaque exceptuando la contratación de profesionales en funciones estratégicas (encargado de planta de empaque, compra y selección de producción a terceros). En ciertos casos, algunos empaques prestan servicios a terceros (drenchado -baño con fungicidas-, acondicionamiento, desverdizado -técnica para quitar el color verde de la cáscara del cítrico- y/o alquiler de cámaras de frío (CRAVIOTTI, et. al. 2010, p. 5-6).

Por su parte, dos cooperativas se ubican en Monte Caseros (Provincia de Corrientes) y sus empaques acondicionan la fruta que aportan sus asociados. Surgen tras la salida del régimen de convertibilidad⁶ (2002) en un contexto internacional de complejización competitiva. En este escenario, han recibido financiamiento del Gobierno de Corrientes, que ha impulsado este tipo de emprendimientos.

En este marco de reestructuración y expansión en la cadena citrícola desde la post-convertibilidad, evidenciado a partir de las ventas externas favorecidas por la política cambiaria y las modificaciones inducidas por los nuevos estándares de calidad, sin embargo no se han registrado ventajas significativas en los procesos de trabajo y remuneración de los trabajadores que se correspondan con la expansión del circuito (TADEO 2008; citado en JORDÁN, 2012, p. 8).

3.2 Fruticultura en los Valles Patagónicas⁷

A. Agentes intervinientes

El circuito productivo frutícola se organiza a través de tres eslabones productivos: el sector primario, el sector de distribución o intermediarios y el sector de comercialización. En el primer eslabonamiento se incluye la producción primaria de frutas: los actores involucrados son los productores primarios, los trabajadores rurales temporarios y permanentes, los viveros, que suelen funcionar como

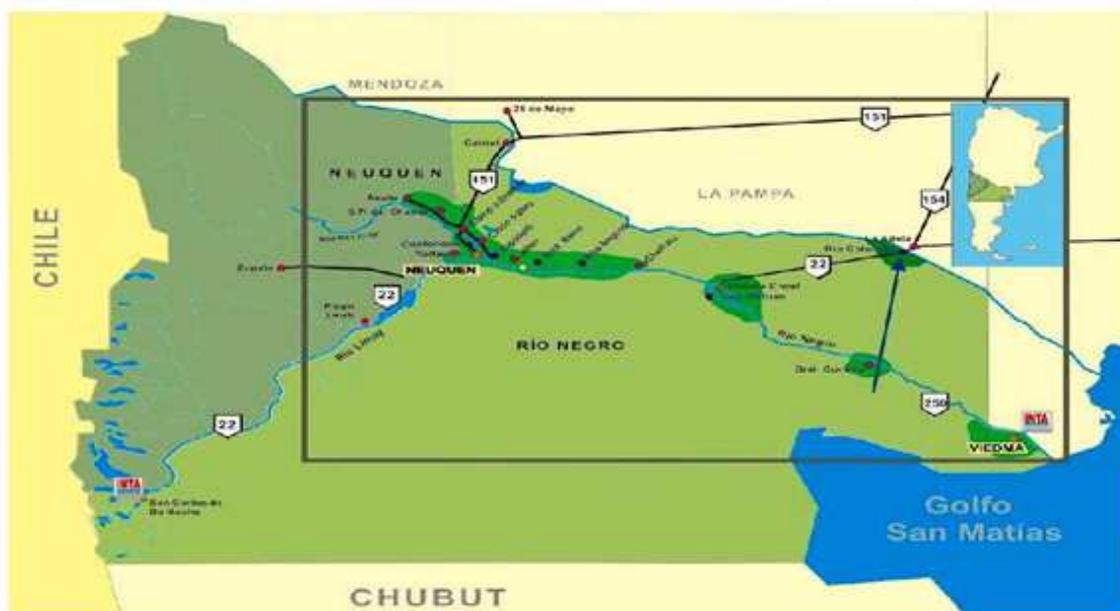
6 La convertibilidad consistió en un régimen monetario vigente entre abril de 1991 y diciembre de 2001, en el cual se fijó el valor nominal de la moneda nacional al dólar estadounidense. Las consecuencias más evidentes de esta política han sido el ingreso de capitales especulativos asociados a la fuga de divisas, la desestructuración del tejido industrial, el auge de importaciones, la primarización de las exportaciones y la pérdida masiva de empleos (ver Basualdo, 2005).

7 Esta sección se basa en García y González Alvarisqueta (2015).

asesores de los varietales con mejor colocación en el mercado externo y los vendedores de insumos y técnicos asesores estatales o privados. El sector de distribución comprende a los sujetos sociales empacadores y a los frigoríficos, que comprende las tareas de pesado, descarga de fruta, limpieza, escurrido y secado, selección de frutos por atributos de calidad, clasificación de frutas por tamaño, carga de contenedores de acuerdo a la clasificación, acondicionamiento de envases, paletizado de envases y estiba de envases para carga en camiones o almacenamiento en frigoríficos. La etapa del frigorífico cuenta con la instancia de desinfectado de las cámaras de almacenamiento, la verificación de variedades, el conteo de defectos, la medición de presión y del almidón hidrolizado. Se identifican los productores de origen, se estiba según clasificación por calidad y se distribuye espacialmente la carga de acuerdo a las temperaturas, se controlan los niveles de frío y de humedad, se controla la evolución de la madurez por muestreo y se realiza un seguimiento de curvas de madurez (GARCÍA y GONZÁLEZ ALVARISQUETA, 2015, p. 4).

Los actores que dominan la cadena son las empacadoras-comercializadoras (especialmente en la orientación al mercado externo), las *traders* en *strictu sensu* resultan escasas. Estas imponen relaciones asimétricas entre los distintos eslabones, logrando captar la renta de otras actividades. El proceso de modernización ha enfatizado los requerimientos de calidad, tamaño de la fruta y prácticas al interior del proceso productivo primario. Las relaciones de comercialización entre productores y empacadoras permiten el marco de flexibilidad para que éstas puedan seleccionar para la compra, de entre la oferta de productores atomizados, a aquellos productos que mejor respondan a los requerimientos de los consumidores internacionales a menor precio.

Figura 2. Área frutícola - Alto Valle de Río Negro y Neuquén



Fuente: Toranzo (2016)

Este proceso de selección de los oferentes enfatiza la capacidad diferencial para la apropiación de tecnología y prácticas modernizadas entre los productores primarios. De acuerdo con Álvaro (ÁLVARO, 2012, p. 11) frente a los crecientes requerimientos de calidad y sanidad para la comercialización, ha surgido una significativa heterogeneización de los productores. Su estrategia productiva depende principalmente de su capacidad de acreditar calidad mediante la certificación de las Buenas Prácticas Agrícolas. Quienes logran acceder a esta acreditación, colocan la mayor parte de su producción (entre 80% y 100%) en el mercado internacional mediante los grupos económicos integrados y un pequeño porcentaje restante lo colocan en frigorífico. Mientras que los pequeños productores que no logran certificar sus prácticas productivas destinan su producción al mercado interno, con un alto porcentaje de colocación a industria, con márgenes de rentabilidad menores por tonelada.

Productor primario independiente (productor no integrado)

Usualmente, se identifica al productor independiente (no integrado a una cadena de empaque y comercialización) como el agente económico que participa únicamente en el eslabón primario de la cadena. Comercializa su producción a través de un vínculo con los agentes del empaque y la comercialización. Su rentabilidad -y capacidad de acumulación- queda determinada por el resultado económico alcanzado en el ciclo primario (PREISS, 2005; citado en LANDRISCINI, et. al. 2007, p. 109). Álvaro (2012) encuentra dos estrategias productivas entre los productores independientes no integradas, denominados “chacareros”, una de inserción modernizadora y la segunda, de inserción vulnerable.

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

Los agricultores con estructuras productivas reconvertidas se caracterizan por un mayor dinamismo empresarial, disponen de información comercial referida a mercados internos y externos relativamente actualizada y suelen proyectar su actividad hacia el mediano y largo plazo. Sus características productivas los colocan en un sendero de obtención de rentabilidad, por lo que constituyen el segmento de productores no integrados con capacidad de acumulación de capital y reproducción en el tiempo. Un grupo particularmente dinámico originado en este segmento adquiere o arrienda explotaciones pertenecientes los productores de inserción

vulnerable, profundizando el proceso de reconversión y concentración del sector. Estos actores, al contar con mayor volumen de producción y mejor calidad, cuentan con una posición más holgada para negociar, aunque, como hemos registrado para el caso del algodón, la vitivinicultura y la soja (ROFMAN y GARCÍA, 2013), en las últimas décadas se profundizan y complejizan las intervenciones “tranqueras adentro”. Álvaro y Trpin (Álvaro y Trpin, 2013, p. 254) identifican la presencia de controles que impiden actividades habituales. En este sentido, consideran que el abandono de la diversificación en cultivos, la relocalización o eliminación de los espacios de huerta y granja, así como la transformación de las prácticas de autoconsumo y la profesionalización de la actividad (a través del saber experto) viene incidiendo en el cambio de sus procesos productivos y hábitos alimenticios, que derivan del incremento de la especialización y seguimiento de normas agronómicas

En el caso de los productores de inserción vulnerable, Álvaro (2012, p. 13) identifica dos subtipos, el primero, con intenciones de modernizar la chacra, para lo que recurre a ingresos extra prediales o toma de crédito bancario; el segundo, con una resistencia a la modernización, prioriza lo “agrario de manera intuitiva” y diversifica sus ingresos hacia las actividades comerciales. Es necesario clarificar que se trata de agricultores con nulo o escaso nivel de reconversión tecnológica y varietal, relativamente bajos índices de productividad, acentuada descapitalización y (recurrente) endeudamiento. La permanencia de este grupo en la actividad resulta incierta, debido a deficiencias y carencias estructurales que condicionan su evolución y dificultan la obtención de rentabilidad, solamente aliviadas en algunas temporadas por circunstancias excepcionales y ajenas a su devenir (intervenciones estatales específicas, alta demanda de su producción, etc.). En este esquema, resulta usual la venta/arriendo de explotaciones o limitación de las actividades productivas. Ha sobresalido la venta de tierras bien comunicadas que suponen un cambio de uso del suelo hacia emprendimientos urbanísticos privados (ver RÍO NEGRO, 13-07-2015). Por caso, puede observarse una desatención de las labores culturales necesarias como estrategia para reducir costos, lo que transforma a estos productores en actores marginales con probabilidades relativamente altas de abandonar la producción primaria.

En esta dirección, Álvaro y Trpin (2013, p. 247) estiman que el AF excluido o no integrado en la dinámica empresaria asociada a la certificación de la fruta suele ser calificado como un actor con “ideas atrasadas”, prácticas y vínculos “tradicionales”, a una dificultad para incorporarse a lo “novedoso”, elementos que, junto a la avanzada edad que este grupo social suele tener, se exponen como limitantes para su incorporación al comercio internacional. Paradójicamente, la pérdida de rentabilidad por la retracción de mercados internacionales pareciera ser consecuencia de la aversión al riesgo de estos grupos, a quienes suelen dirigirse las miradas desde quienes producen agenda de opinión (por caso, ver RÍO NEGRO, 12/09/2011). Como se observa, se coloca en la AF las responsabilidades sobre aspectos que no controla. No obstante, los AF proveen cerca de la mitad del volumen de fruta de pepita exportada desde la Provincia de Río Negro (ÁLVARO, 2015).

Productor integrado. Se trata del agente económico que de manera individual o asociada, reproduce el ciclo anual de producción, empaque y venta de

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

El potencial de acumulación se encuentra íntimamente ligado con el acceso a los mercados, por lo que los agentes comerciales y las empresas integradas terminan subordinando tanto al productor independiente como al integrado. Por lo tanto, en este caso se puede observar que en hitos económicos-comerciales como los de 2015 -que marcan caídas en el mercado externo- o de 2016 -devaluación del peso argentino y quita de retenciones a las exportaciones-, la parálisis y rigidez de aquello que constituía la flexibilidad organizativa del sistema, de los métodos de respuesta y sus regulaciones (FIGALLO y de CERETTO, 2003; citado en RAPOPORT y BRENTA, 2010, p. 9) exponen debilidades inherentes del complejo agroindustrial y las repercusiones en sus actores sociales más vulnerables. Para el lapso 2008-2014, un relevamiento anual de SENASA evidencia el abandono de productores primarios del circuito frutícola, una problemática que afecta sobre todo a los AF con EAPs más pequeñas: en 2008, 2012 y 2014 se registraron 2498, 2597 y 2339 EAPs respectivamente. Si se observa más detenidamente la composición del descenso en su cantidad, en la variación 2008-2014 se aprecia que el descenso mayor de explotaciones se registra en el estrato de menor superficie, de hasta 10 ha (de 1390

se pasa a 1224 EAPs, lo que implica un 12% de reducción). Luego, en los estratos siguientes y también entre 2008-2014, se destaca la disminución de EAPs con superficies medias (las que poseen entre 40 y 70 Ha pasan de 103 a 75 EAPs, lo que significa una reducción de 27%) y un incremento de explotaciones medias-grandes (las que detentan una superficie entre 80-90 Ha pasan de 8 a 11 explotaciones y las mayores de 100 Ha elevan su cantidad de 48 a 55 EAPs).⁷ Esta transformación de la estructura agraria se observa en un contexto de oferta generalizada de tierra agrícola (ver DIARIO RIO NEGRO, 13-07-2015).

Para complejizar el análisis, cabe notar que las chacras del Valle de Río Negro obtienen una productividad promedio de 35 toneladas por Ha. De este volumen, sólo el 50% registra alta calidad, variedades de alta demanda, calibres y color "adecuado" (ver DIARIO RÍO NEGRO, 26/06/2016).

B. Estrategias empresariales

En este apartado se aborda centralmente las experiencias de empresas integradas y agentes comerciales (*traders*).

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

Durante la década de la Convertibilidad (1992-2001), las principales empresas integradas han sido afectadas por el escaso dinamismo registrado frente a un escenario de concentración en las cadenas comerciales y las volátiles estructuras de financiamiento de sus inversiones. Ello conllevó a una inestabilidad empresarial que fue derivando en convocatorias de acreedores y/o cesación de pagos, con la consecuente afectación de las actividades vinculadas (DE JONG, 2008, p. 294-307). En este escenario, ha estado especialmente comprometida la pervivencia del productor independiente que entregaba sus cosechas sin establecer un precio fijo y garantías específicas de cobro.

⁷ La escasez de información pública disponible dificulta su actualización a 2015-2016 y la posibilidad de utilizar otra tipología para evaluar a los productores en actividad. Se calcula que a mediados de 2016 se registran entre 1000 y 1300 pequeños y medianos productores primarios en la Provincia de Río Negro (ver Diario Río Negro, 24/06/2016).

En circunstancias económicas de inestabilidad como las registradas en la década de 1990, las empresas integradas de mayor dinamismo lograron expandirse a partir de la adquisición de instalaciones de empaque y explotaciones de aquellos que no pudieron sobrellevar la crisis que atravesaron. Usualmente, este proceso de concentración ha sido favorable para las empresas que pudieron recurrir a

financiamiento con menores tasas de interés y lograr acceder/mantener los mercados de distribución externos, de mayor rentabilidad y estabilidad en los volúmenes demandados. Paralelamente, las políticas públicas de orientación neoliberal promovieron la privatización de los servicios de riego (consorcios), fortaleciendo asimismo el ingreso desregulado de capital transnacional. Tras diez años de tipo de cambio fijo (1992-2001), la devaluación de la moneda sucedida en enero de 2002 posibilitó inicialmente un aumento de la competitividad-precio de exportaciones de pera y manzana, lo que permitió recuperar la rentabilidad tanto al sector del empaque como a la producción primaria. Sin embargo, las causas estructurales de la crisis del sector frutícola permanecen inalterables y la salida del Régimen de Convertibilidad ha significado un alivio temporal para los productores frutícolas. Esta dinámica excluyente del mercado no ha podido transformarse a principios del siglo XXI (ÁLVARO, 2015), pese al viraje keynesiano que han venido recorriendo las políticas públicas desde 2002-2003 hasta 2015.

A continuación se presenta información actualizada respecto de los volúmenes exportados por el puerto San Antonio Este (SAE) en 2016 y una breve caracterización de las exportadoras del Valle que operan por este puerto:

Tabla 1. Diez primeras exportadoras por Puerto SAE al 30/06/2016

| EXPORTADOR | TONELADAS | % Distr. | % Distr. Acumulado |
|----------------------|-----------|----------|--------------------|
| PAT. FRUITS TRADE SA | 50.398 | 23,8 | 23,8 |
| PAI S.A | 36.819 | 17,4 | 41,2 |
| MOÑO AZUL S.A. | 18.229 | 8,6 | 49,9 |
| ECOFRUT SA | 13.894 | 6,6 | 56,4 |
| EXPOFRUT ARG. S.A. | 12.913 | 6,1 | 62,5 |
| KLEPPE S.A | 11.864 | 5,6 | 68,1 |
| TRES ASES S.A. | 10.542 | 5,0 | 73,1 |
| COSUR SA | 6.377 | 3,0 | 76,1 |
| MONTEVER SA | 6.334 | 3,0 | 79,1 |
| BOSCHI HNOS S.A. | 5.650 | 2,7 | 81,8 |

Fuente: Elaboración propia en base Patagonia Norte (2016).

A continuación se describe las dinámicas empresariales de algunas de las firmas expuestas en la tabla 2. Hasta donde se dispone de registros, la principal empresa exportadora es Patagonian Fruits Trade S.A. Fue fundada en 1999 por un grupo de productores y empaques de frutas frescas y opera desde en General Roca. Conserva un 100% de capital nacional y es la segunda empresa exportadora de

manzanas, peras y uvas de la Argentina, además de ser la mayor productora de frutas orgánicas de la región. Produce frutas de pepita y de carozo, así como uvas en las Provincias de San Juan, Río Negro y Neuquén. El 65% del volumen que exporta

se lo compra a productores asociados, el 75% del volumen que exporta se empaqueta, embala y almacena en empaquetadoras y cámaras frigoríficas de la firma.⁸

La segunda empaquetadora más importante del Valle es PAI S.A. Esta empresa es un consorcio de exportación de frutas frescas integrado por 12 firmas empaquetadoras -tres de ellas son cooperativas- del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Centralizan los aspectos operativos desde la producción a la comercialización, lo que les permite mayor eficiencia en la coordinación de las empaquetadoras y productores. Producen peras y manzanas en el Valle de Río Negro y Neuquén. Destinan la producción a mercado interno y a mercado externo. Se abastecen de fruta a través de más de 280 pequeños y medianos productores. El grupo totaliza así aproximadamente 3.200 hectáreas en producción y cuenta con estructura de empaque y frío para 4.000.000 cajas.

La empresa Ecofrut SA fue creada en 1994, con el propósito inicial de construir un frigorífico en el Puerto San Antonio Este a partir de la iniciativa de las firmas La Esperanza SRL, Los Álamos de Rosauer SA, Cooperativa FADAC Ltda. y Santarelli SA. La planta frigorífica tiene capacidad de 80.000 cajas de frutas. Presta servicios a los socios y a terceros, tiene una rotación promedio por temporada del orden de los 7.000 pallets. En 1995, las empresas conformaron un solo grupo exportador, iniciando la compra de insumos en conjunto, unificaron ciertas pautas de calidad y colaboran para la contratación de fletes marítimos y comercialización al exterior. Producen peras y manzanas en Río Negro y Neuquén, para mercado interno y externo. Exportan a Rusia, Estados Unidos y países de la Unión Europea.

Cabe notar que la empresa Expofrut (2016) -que fue fundada en 1971 en el Alto Valle de Río Negro- inicialmente fue sólo exportadora mediante compra y venta de fruta fresca. En 1981, realizó una alianza con el grupo alemán REWE que le permitió incorporar capitales, adquirir empaques, frigoríficos y chacras. Comenzó a producir y empaquetar su propia fruta, aumentando las cantidades exportadas y destinadas al mercado interno. En 1988, Expofrut hizo una alianza con el grupo italiano Bocchi, líder mundial en comercialización de frutas y verduras. En 1993 este Grupo adquirió la mayoría de las acciones de la compañía, y enfatizó en el perfil exportador de la empresa, accediendo a una posición privilegiada en los mercados europeos. El Grupo innovó en materia de logística, acortando la cadena de intermediarios y colocando sus productos directamente en

8 *Patagonian Fruits Trade* exporta a destinos en Europa, Asia, Estados Unidos y Brasil. Los niveles aproximados de exportación anual son: 25 mil tn de manzana, 7,5 mil tn de uva, 45 mil tn de peras y frutas de carozo.

las góndolas de los principales supermercados de la Unión Europea. En 2006 el grupo Bocchi se fusionó con el Grupo Univeg. En abril de 2008, Univeg adquirió el 100% de las acciones de las compañías Bocchi en la división "Frutas y Verduras". En 2010 el Grupo Univeg inició en el país una reorganización societaria, creando una nueva compañía denominada Univeg Expofrut SA. (STEIMBREGER, 2011). La Compañía detenta una importante participación accionaria en la Terminal de servicios portuarios Patagonia Norte S.A., que desde 1998 posee la concesión para la administración y explotación del puerto de San Antonio Este por un período de treinta años. Produce una diversidad de productos: pomelo, naranja, arándanos, limón, uva de mesa, ajo, cebolla, manzana, pera, durazno, nectarín y cereza. Produce en las provincias de Tucumán, Salta, La Rioja, San Juan, Mendoza, Río Negro, Neuquén y Chubut. Destina su producción al mercado interno y externo. Exporta el mayor volumen a través del puerto SAE. Algunos de sus principales mercados de exportación son la Unión Europea, Escandinavia, Estados Unidos, Rusia, Canadá, países árabes, Venezuela, MERCOSUR, México y otros países de Centro América. En Argentina cuenta con alrededor de 20.000 has, de las cuales cerca de 4,000 ha. se encuentra en producción y más de 20 establecimientos, utilizados principalmente para empaque y enfriado de frutas frescas, distribuidos principalmente en las provincias de Río Negro, Cuyo y NOA, totalizando más de 220.000 metros cuadrados cubiertos. Expofrut cuenta con un programa de producción, procesamiento y distribución que le permite cargar un buque en 48 horas con productos provenientes de más de 10 zonas productivas diferentes. Esto se complementa con su propio programa de barcos con más de 50 salidas regulares al año coordinadas para ajustarse a los contratos de entrega a supermercados en el exterior. Cuenta además, con un frigorífico con capacidad de almacenamiento de 3500 pallets en el puerto de San Antonio Este, lo que le permite optimizar el uso de del transporte terrestre disponible. En 2016 ha retrocedido en su nivel de ventas, cayendo del segundo al quinto puesto como exportadora en ocho meses, un retroceso que repercutió en un cambio de directivos al nivel de la firma. Expofrut no ha sido la única en modificar a su cuerpo gerencial en función de la crisis estructural y la falta de respuesta de las exportaciones frente a una devaluación en el tipo de cambio presentada inicialmente (sobre todo desde medios de comunicación masivos)⁹ como promisoría y que solo se compensó levemente en el segundo trimestre.¹⁰

9 Por citar solo los de mayor difusión nacional que propugnaban por la devaluación del peso argentino (hecho recién convalidado en diciembre de 2015 tras la asunción del nuevo Gobierno Nacional): *Clarín*, 12/1/2015; *La Nación*, 13/1/2015; *El Cronista*, 17/2/2015; *Súper Campo*, 17/02/2015; *El País* (España), 20/9/2015

10 Ver "La nuevo CEO de Expofrut pone plazos" (*Diario Río Negro*, 19/6/2016) y "La Crisis continúa expulsando directivos" (*Diario Río Negro*, 6/3/2016).

Las empresas emparadoras se integran verticalmente hasta la producción primaria, con lo que logran disponer de la fruta de terceros en la medida que puedan colocar excedentes en los mercados externos. De esta manera, las emparadoras integradas logran minimizar los riesgos de sobreproducción, transfiriéndolos al sector de los AF (BENDINI y TSAKOUGMAKOS, 2002). Además, las emparadoras compensan sus ineficiencias en términos de la calidad de los frutas que cosechan con calidades superiores que logran obtener los productores primarios tradicionalmente dedicados a la actividad (DE JONG, 2008).

Agente comercial (trader).¹¹ Recientemente ha cobrado relevancia la figura de este sujeto social regional, que opera comercializando fruta usualmente destinada a exportación. La fruta comercializada por estos agentes proviene tanto de los socios-propietarios de estas estructuras -en tanto productores primarios, empaadores y compradores de fruta de productores independiente-como de productores que empaan su propia producción y que utilizan este canal para acceder a mercados externos. Al unificar e incrementar la oferta, detentan un significativo poder de negociación. Este rol de agente también puede ser desempeñado por la empresa integrada, que en este caso compra producción empacada por agricultores independientes, clasificada y tipificada. Como en el caso de la empresa integrada, aquí se plantea la posibilidad de transferencias de ingresos por apropiación de rentas a favor del agente comercial, provenientes de la comercialización de fruta de los productores que le otorgan el derecho a la venta de la fruta embalada, en un mercado internacional con cotizaciones escasamente transparentes.

La reproducción de empresas con capacidad de estructurar un mercado *oligopsónico* resulta factible debido a una combinación de factores: i) conocimiento y acceso a los mercados externos, ii) participación en la oferta doméstica a través de acuerdos con las grandes cadenas comerciales e hipermercados; iii) financiamiento del sistema, a través de capital de giro propio o por acceso a pre-financiaciones o anticipos de exportación; iv) determinación de estándares de calidad, normas sanitarias y trazabilidad, que son requeridos a productores independientes o asociados. Estas nuevas formas de gestión, distribución y comercialización de la producción se reproducen a diversas escalas y poseen alcance transnacional. En ese marco, Álvaro (2015) considera las modalidades de negociación se volvieron cuasi-extorsivas para los sectores más vulnerables.

11 Se utiliza el anglicismo *trader* como modo de denominación a los agentes vinculados a la comercialización en el exterior.

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

REFLEXIONES FINALES

En este artículo se ha intentado una revisión de esquemas interpretativos con potencialidad para brindar sustento al análisis y caracterización de intereses no necesariamente concordantes entre los distintos actores y agentes, intereses con desigual capacidad de incidir en un circuito productivo a partir de la cristalización de procesos de subordinación productiva.

En función de las nociones teóricas expuestas al final del apartado “Agricultura Familiar y Subordinación productiva” y a partir del análisis realizado para los casos de la citricultura y la fruticultura, puede precisarse que:

i) la pérdida de autonomía productiva atraviesa a los diversos estratos de productores agrarios, aunque con desigual incidencia en cada caso particular. La reproducción del AF implica procedimientos -maximización de ingresos, trabajo familiar- disímiles a las típicamente capitalistas -maximización de beneficios, trabajo asalariado-. Diferentes, aunque complementarios. Esta situación transforma a aquel en un actor de significativa flexibilidad en sus prácticas domésticas/comerciales, aunque también lo coloca en una situación de subordinación frente a estrategias de empresarios que capitalizan su sobre-explotación. La adaptabilidad del AF es usufructuada por las compañías que organizan las actividades agrícolas desde el comercio y el financiamiento. En la citricultura y fruticultura esta situación es comandada por el núcleo exportador, aunque no se trate de un fenómeno exclusivo de estos cultivos (p.e. en Argentina y Brasil un caso emblemático es el tabaco) sino más bien de una forma de inserción internacional y extranjerización de diversas producciones agrícolas en los países occidentales.

ii) la propiedad de los medios de producción resulta formal, puesto el control de uso y gestión de las EAPs de la AF corresponde progresivamente a la agroindustria, que establece condiciones agronómicas (insumos, procedimientos), plazos, formas de administración y condiciones de comercialización. De este modo, la agroindustria logra articular las demandas del comercio internacional corriendo riesgos mínimos en relación a los que implicarían la gestión directa de la EAP (climático, organizacional, etc.).

iii) el agente integrador usualmente conectado con y desde el comercio internacional, puede variar en función de la estructura agraria de la que se trate. En

el caso de la citricultura, los tres agentes integradores centrales –con características y volumen disímil- son la gran empresa agroindustrial, la empresa agro-comercial exportadora, y los consorcios, asociaciones o cooperativas de productores. En el caso de la fruticultura, se observa una articulación de intereses entre agentes dinámicos, específicamente las empresas integradas, *traders* y productores con estructuras reconvertidas. En ambos casos, se registra la proliferación de diversos compromisos y estrategias dinámicas que alinean a éstos agentes en el marco de circuitos estructurados heterogéneamente.

iv) la producción familiar se transforma, tendiendo en algunos casos a especializarse en algún cultivo de renta y reduciendo su diversidad productiva, siendo posible la estabilización de la subordinación productiva debida a que el AF se transforma en simple proveedor de materia prima hacia la agroindustria, relegando otros cultivos y/o actividades que disponen de canales diversos de comercialización (algunos incluso con destino local, regional o nacional) o con destino al autoconsumo debido a la sobre-explotación que le implica la integración a la agroindustria.

v) se opera una transformación de la subjetividad como parte la inscripción histórica de la AF en el marco de fenómenos propios del neoliberalismo en sociedades occidentales. En la actualidad, la financierización de la labor agrícola coloca al productor como sujeto de crédito formal o de la especulación en la que su producción resulta garantía de cobro de los adelantos (en insumos, por caso) que los agentes realizan para obtener su producción. Del mismo modo, los precios agrícolas parecieran perder relación con los costos de la producción debido a que los agentes comercializadores aprovechan su poder de mercado para imponer precios y otras condiciones. En ese contexto, el AF como “empresario de sí” corre el riesgo de asumir las responsabilidades que su incierto devenir impone antes que cuestionar la estructura de subordinación en la que halla inmerso.

REFERENCIAS

ALEMÁN, Jorge. **Horizontes neoliberales en la subjetividad**. Buenos Aires: Grama, 2016, 192 pp.

ÁLVARO, Belén. Impactos de la modernización en los chacareros frutícolas del Alto Valle Rionegrino. **Mundo Agrario**, CEHR-UNLP, La Plata, n. 24, 2012.

ÁLVARO, Belén; TRPIN, Verónica. Condiciones productivas y exigencias de calidad en la fruticultura de la Patagonia argentina. *Región y Sociedad*, El Colegio de Sonora, **Hermosillo**, n. 58, 2013.

BENDINI, Mónica; TSAKOUMAGKOS, Pedro. Regiones agro-exportadoras, complejos agroalimentarios y producción familiar. Controles y resistencias. **Revista Realidad Económica**- Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires, n. 190, 2002.

BASUALDO, Eduardo. La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. De la sustitución de importaciones a la valorización financiera. In

BASUALDO, E; ARCEO, E (Comp.) **Neoliberalismo y sectores dominantes.** Tendencias globales y experiencias nacionales. Buenos Aires: CLACSO, 2005.

CRAVIOTTI, Clara; PALACIOS, Paula; SOLENO, Roland. Territorios y mercados globales: Las firmas agroexportadoras cítricas del noreste argentino. **Mundo Agrario**, CEHR-UNLP, La Plata, n. 20, 2010.

DE JONG, Gerardo. **Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle de la Cuenca del Río Negro.** Tesis doctoral. (Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación) - UNLP, La Plata, 2008.

GÁMIZ LÓPEZ, Antonio. Agricultura familiar y dependencia en la producción bajo contrato. **Agricultura y sociedad, Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente**, Madrid, n.1, p. 74-93, 1976.

GARCÍA, Ariel; GONZÁLEZ ALVARISQUETA, Soledad. Crónica de una crisis anunciada Una reconstrucción histórica del conflicto por la renta en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro en el siglo XXI. **Revista Estudios Regionales y Mercado de Trabajo**, SIMEL-CEUR-CIPSA, Buenos Aires, n. 11, pp. 121-129, 2015.

JORDÁN, M. A. La reestructuración productiva en el Complejo Agroindustrial frutícola de la localidad de Concordia en la última década. In JORNADAS NACIONALES SOBRE ESTUDIOS REGIONALES Y MERCADOS DE TRABAJO, 2. 2012, Santa Fe, **Anales...** Santa Fe. FCE-UNL-SIMEL, 2012.

LANDRISCINI, G. et. al. La trama frutícola en el Alto valle de Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual. In DELFINI, Marcelo; et. al. (ed) **Innovación y empleo en tramas productivas de la Argentina.** Buenos Aires: Prometeo, 2007.

LIEDKE, Elida. **Capitalismo e camponeses** (relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul), Brasília: Universidade de Brasília, 1977.

MARSDEN, T; MUNTON, R; WARD, N; WHATMORE, S. Agricultural Geography and the Political Economy Approach: A Review. **Economic Geography**, v. 72, n 4, Worcester: Clark University, 1996.

MURMIS, Miguel. La contribución de Marx a la sociología agro-rural y al análisis de estructuras agrarias. Trabajo y Sociedad. **Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas**, Universidad Nacional de Santiago del Estero: Santiago del Estero, v. 4, n. 5, 2002.

OBSCHATKO, E; FOTI, M.P.; ROMÁN, M. Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002. **Estudios e Investigaciones** - SAGPYA/PROINDER/IICA. Buenos Aires, n. 10, 2007.

PALACIOS, Paula. Los pequeños y medianos citricultores de Concordia, Argentina. Dificultades y posibilidades de permanencia. Estudios Socioterritoriales. **Revista de Geografía**. CIG-UNICEN, Tandil. n. 8, pp. 71-89, 2010.

RAPOPORT, M; BRENTA, N. La crisis económica mundial: ¿el desenlace de cuarenta años de inestabilidad?”. Revista Problemas del Desarrollo. **Revista Latinoamericana de Economía**. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, n. 163, octubre, 2010.

ROFMAN, Alejandro. **Las economías regionales a fines del siglo XX**. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar. Buenos Aires: Editorial Planeta-Ariel, 1999.

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

SCALERANDI, Verónica. El lugar del campesino en la sociedad: aportes del marxismo a la comprensión de la articulación entre campesinos y modos capitalistas de producción. Kula. Antropólogos del Atlántico Sur, **Revista de Antropología y Ciencias Sociales, Carreras de Antropología de UBA, UNLP y UNSam**, Buenos Aires, n. 2, 2010.

SOVERNA, Susana; TSAKOU MAGKOS, Pedro; PAZ, Raúl. Revisando la definición de agricultura familiar. **Serie documentos de capacitación** - Dirección de Desarrollo Agropecuario-SAGPyA, Buenos Aires, n. 7, 2008.

STEIMBREGER, Norma. Movilidad del capital, concentración productiva y control territorial en una cadena de valor agrícola en el norte de la Patagonia. **Revista Pampa**, Universidad Nacional del Litoral-Grupo Montevideo, Santa Fe, n. 7, 2011.

TORANZO, J. **Producción mundial de manzanas y peras**. Allen, INTA, 2016.

TSAKOU MAGKOS, Pedro (coord.), GONZÁLEZ, María del Carmen; ROMÁN, Marcela. Tecnología y pequeña producción agropecuaria en la Argentina. Una caracterización basada en el censo nacional agropecuario 2002 y en estudios de caso. **Estudios e Investigaciones** – SAGPYA/FAUBA, Ciccus. Buenos Aires, n. 21 2009.

WHATMORE, S; et. al. Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture. **Sociologia Ruralis**, vol. 27, Blackwell Publishing: Oxford, p. 21-37, 1987.

Notas periodísticas

Álvaro, María Belén, Neuquén. 16-02-2015. ¿Crisis de la fruticultura o crisis de un modelo excluyente de hacer fruticultura? Cooperativa de Trabajo para la comunicación 8300. Disponible en: <http://www.8300.com.ar/2015/02/16/crisis-de-la->

fruticultura-o-crisis-de-un-modelo-excluyente-de-hacer-fruticultura/, consultado en 15 abr. 2016.

Diario Río Negro, Viedma. 6/3/2016. La crisis continúa expulsando directivos. Disponible en: http://www.rionegro.com.ar/pulso/la-crisis-continua-expulsando-directivos-IARN_8090377, consultado en 4 jun. 2016.

Diario Río Negro, Viedma. 19/6/2016. La nuevo CEO de Expofrut pone plazos. Disponible en: <http://www.rionegro.com.ar/pulso/cambios-en-los-objetivos-DJ568014>, consultado en 27 sep. 2016.

Diario Río Negro, Viedma. 26/6/2016. Fruticultura: cómo salir de la crisis. Disponible en: <http://www.rionegro.com.ar/pulso/necesidades-de-inversion-GN618008>, consultado en 27 sep. 2016.

Diario Río Negro, Viedma. 13/7/2015. Por la crisis de la fruticultura hay 4.000 ha en venta en la región. Disponible en: http://www.rionegro.com.ar/diario/por-la-crisis-de-la-fruticultura-hay-4-000-ha-en-venta-en-la-region-7806514-9701-nota_multifoto.aspx, consultado en 4 jun. 2016.

Diario Clarín, Buenos Aires, 12/1/2015. Crisis en el valle más fértil del país, con chacras abandonadas. Disponible en: http://www.ieco.clarin.com/economia/chacra-abandono-peras_o_1283272096.html, consultado en 4 jun. 2016.

Diario El Cronista, Buenos Aires, 17/1/2015. Advierten que la devaluación genera una 'crisis profunda' en economías regionales. Disponible en <http://www.cronista.com/negocios/Advierten-que-la-devaluacion-genera-una-crisis-profunda-en-economias-regionales-20150217-0017.html>, consultado en 4 jun. 2016.

Diario El País, Madrid, 20-9-2015. La decisión del Gobierno argentino de no devaluar ahoga al campo. Disponible en http://internacional.elpais.com/internacional/2015/08/26/actualidad/1440600775_156799.html, consultado en 4 jun. 2016.

Revista Súper Campo, Buenos Aires, 24-2-2015. Crisis en las economías regionales. Disponible en <http://supercampo.perfil.com/2015/02/la-crisis-en-las-economias-regionales>, consultado en 7 sep 2016.

Documentos públicos estatales y no estatales

Expofrut. Historia. Buenos Aires. Disponible en: <http://www.expofrut.com.ar/s1-historia.html>, consultado en 10 oct 2016.

Patagonia Fruits Trade. La empresa. Buenos Aires. Disponible en: <http://www.patagonianfruits.com/produccion.html>, consultado en 2 sep 2015.

Patagonia Norte. Datos de embarques, San Antonio Este, Disponible en: <http://www.patagonia-norte.com.ar/index.php/estadisticas> consultado en 7 sep 2016.

Productores Frutícolas Integrados. Grupo PAI.S.A, General Roca. Disponible en: <http://www.pai-argentina.com/esp/home.htm>, consultado en 2 sep 2015.

SENASA. Anuario Estadístico 2008, 2012 y 2014. Buenos Aires: SENASA, 2016.

ARIEL GARCÍA. Doctor en Geografía (UBA), Magister en Estudios Sociales Agrarios (FLACSO). Investigador Adjunto (CEUR-CONICET). Profesor en Geografía Económica (FFyL-UBA) y Economía Política (FSOC-UBA). Dirección postal: Saavedra 15, piso 6 - CEUR, CP 1083, Buenos Aires. Correo electrónico: arielgarcia@conicet.gov.ar

Submetido em: 05/11/2016

Aprovado em: 03/01/2017