



El Alto Valle del río Negro y la fruticultura

La historia de un origen pionero, un pasado de gloria y un presente difícil

Por Graciela Blanco – Universidad Nacional del Comahue

Material publicado en *FRUTICULTURA MODERNA – Tecnología, transferencia, capacitación, organización – 9 Años de cooperación técnica. 1990/1999. Agosto de 1999. Publicación de INTA / GTZ, financiada por el Gobierno de la República Federal de Alemania a través de GTZ. Agosto 1999*

El Alto Valle del río Negro, entendido como región, comprende asimismo los valles inferiores de sus tributarios los ríos Limay y Neuquén, extendiéndose por encima de los límites políticos entre las provincias de Río Negro y Neuquén y conformando una zona de especiales características en el Norte de la Patagonia argentina. El río Negro y sus afluentes principales constituyen una cuenca que se extiende desde la cordillera de los Andes hasta el Atlántico. Su regular caudal -1.070 m³/s anuales-, alimentado por importantes precipitaciones de agua y nieve, han posibilitado el desarrollo de una zona densamente poblada y bajo explotación a lo largo de ciento veinte kilómetros.

Esta área productiva comprende unas cien mil hectáreas, de las cuales alrededor del sesenta por ciento se encuentra bajo riego. De ellas, se cultivan poco más de cuarenta mil hectáreas, con una producción anual estimada de setecientos mil toneladas de peras y manzanas destinadas mayoritariamente a la exportación en fresco y a la industria de jugos concentrados. A la producción de frutales de pepita -la más importante del valle-, le sigue la de uvas, que se destina casi totalmente a la fabricación de vinos, y en menor medida la de frutales de carozo - ciruelas, duraznos, pelones-, tomates y alfalfa.

Si bien la fertilidad de la zona y sus posibilidades productivas fueron percibidas desde el momento mismo de la conquista militar del territorio ocupado por grupos indígenas en el año 1879, su puesta en producción efectiva se inició hacia comienzos del siglo actual y se estructuró definitivamente como economía frutícola alrededor del año 1930, cuando la producción regional se orientó definitivamente hacia el mercado externo. Previo a ello, la incorporación progresiva de superficies regables produciría un consecuente proceso de subdivisión y venta de las grandes propiedades territoriales originadas en la conquista militar, que se acentuó a lo largo de la década de 1920 contribuyendo a la constitución, como agente económico mayoritario, de un pequeño productor propietario relativamente próspero, que fuera durante muchos años el sujeto social característico del desarrollo económico del Valle.

El riego y el ferrocarril en el origen frutícola del Alto Valle

La utilización productiva del Valle se hizo posible cuando se ejecutaron las obras de riego indispensables a ese fin. Ya en 1884 se inició la construcción a pico y pala del primer canal de riego, usualmente conocido como “canal de los milicos”, recurriendo al trabajo de soldados, presidiarios, aborígenes y peones agricultores. Con una bocatoma sobre el río Neuquén, esa primitiva construcción recorría cincuenta kilómetros llegando a regar solamente mil quinientas hectáreas.

Algunos años después comenzaron los estudios sobre el potencial hídrico del área, iniciándose en el año 1910 la construcción de un dique sobre el río Neuquén y una red de canales que permitirían irrigar la totalidad del Alto Valle, desde la localidad de Contralmirante Cordero



hasta la de Chichinales, en una extensión de más de cien kilómetros. Para 1928 se había completado la construcción y puesta en marcha de lo que se conoce como el sistema integral de riego del Alto Valle

En cuanto a la comunicación de la región con los principales centros del país, otro factor indispensable a la hora de un desarrollo productivo comercializable, el ferrocarril jugó un papel central. Aunque la extensión de las vías férreas desde la localidad de Bahía Blanca -en el sudeste de la provincia de Buenos Aires- hacia la región valletana sobre fines del siglo XIX, obedeció inicialmente a razones estratégicas derivadas de la tensa situación internacional con Chile, con el objeto de facilitar un rápido traslado de tropas y elementos militares en caso de un conflicto bélico, las posibilidades productivas de la zona abrieron para la empresa ferroviaria una etapa de rentables actividades económicas que explican su directa participación en la ejecución de las obras de riego y en su financiamiento -mediante un préstamo al Estado Nacional-, así como en el posterior proceso de subdivisión de tierras y en los inicios de la producción frutícola.

La tierra se fue subdividiendo y surgieron las pequeñas explotaciones

Luego de las campañas militares llevadas adelante por el Estado Nacional para ocupar las áreas habitadas por grupos indígenas, las tierras así conquistadas se transformaron en públicas bajo su dominio y comenzaron a ser distribuidas generalmente en grandes extensiones. Aunque el acaparamiento de extensas superficies fue importante, se crearon sin embargo varias colonias agrícolas. La primera de ellas, llamada General Roca, fue creada por el Estado en 1883 y dividida en “chacras” de cien hectáreas, las cuales no lograron en los primeros tiempos un desarrollo importante debido a la insuficiencia del riego y a las continuas inundaciones producto del desborde del río Negro. Algunos años después, en el área aldeaña al “canal de los milicos” se logró incrementar la superficie cultivada, produciéndose básicamente alfalfa.

Durante la primera década de este siglo, se fueron creando otras colonias y cooperativas de irrigación en torno a las cuales se intentó generar una producción agrícola con serias dificultades. De hecho, la concentración de grandes extensiones y el mantenimiento improductivo en espera de una futura valorización fueron, con pocas excepciones, las características dominantes de la primera distribución de tierras en el Alto Valle del río Negro. El proceso de subdivisión se haría efectivo a partir del avance de las obras de riego y la llegada del ferrocarril, con la consecuente valorización de las tierras y el comienzo del cambio productivo. Sería el capital inglés, propietario del Ferrocarril Sud, quien daría el primer paso en ese sentido a través de una firma subsidiaria: la Compañía de Tierras del Sud. Creada en 1908, esta empresa compró las tierras del general Enrique Godoy, sobre la margen izquierda del río Neuquén, en el área de la actual comuna de Cinco Saltos, siendo al poco tiempo las primeras beneficiarias de las nuevas obras de riego.

La compañía estableció allí la Colonia La Picasa y en 1913 comenzó la venta de las primeras chacras en fracciones de 2 a 50 hectáreas, con facilidades para los adquirentes. Estos fueron mayoritariamente inmigrantes españoles e italianos y en menor medida ingleses, trabajadores muchos de ellos de las obras de irrigación y ferroviarias. Estuvieron fuertemente orientados por el capital inglés, primero hacia el cultivo agrícola -alfalfa, cereales, papas, con algo de vid y frutales- y poco después hacia una producción decididamente frutícola, en pequeñas parcelas de carácter familiar.

Este ejemplo fue seguido por otros propietarios de grandes extensiones, iniciándose entonces un lento pero firme proceso de subdivisión de las tierras en dirección oeste-este del valle, con una superficie promedio de 10 a 12 hectáreas. Así surgieron las colonias La Lucinda -hoy



Cipolletti-, Los Viñedos -hoy Allen-, Sayhueque -hoy Centenario- y Los Canales, Nueva España, Valentina y Bouquet Roldán -estas últimas sobre la margen izquierda del río Limay, en la parte neuquina del Valle-. Una mención especial merece la Compañía Italo Argentina de Colonización, que en 1924 compró 5.000 hectáreas en el este del Alto Valle con el propósito de poblarlas con colonos procedentes de Italia, para lo cual conformó la Colonia Villa Regina y les entregó lotes de 10 a 15 hectáreas.

Para fines de la década de 1920, las chacras de 1 a 20 hectáreas constituían el cincuenta por ciento del total de las explotaciones del Alto Valle. El pequeño chacarero, primero productor de alfalfa y cereales y más tarde frutivinícola, comenzaba a afianzarse como el sujeto social y agente económico preponderante en el Alto Valle.

De alfalfares a viñedos y frutales: el cambio productivo

Aquellos colonos que fueron asentándose en el área como propietarios de pequeñas parcelas de tierra se vieron en la necesidad de obtener rápidos ingresos que les permitieran afrontar los gastos iniciales de la explotación, así como pagar las cuotas de la tierra que habían adquirido generalmente a plazos. Fue así como comenzaron a desarrollar el cultivo de alfalfa, combinándolo con otros cultivos anuales como cereales y leguminosas. ¿Por qué la alfalfa?. Por una serie de razones, entre ellas que tenía un corto ciclo productivo, su explotación era segura por su resistencia a los cambios climáticos, tenía buena colocación en los mercados y, además de ser utilizada para pasturas locales, era requerida desde el sur de la provincia de Buenos Aires y se exportaban las semillas a los Estados Unidos con muy buenos precios. A este conjunto de razones, se sumaba el hecho de que su cultivo era necesario para nitrogenar la tierra y prepararla para otros productos. La alfalfa se cultivó entonces, en los primeros tiempos, incluso en aquellas explotaciones más fraccionadas.

Con el producto de su venta, los colonos fueron adquiriendo plantas de frutales que, en un principio, colocaron alrededor de la vivienda familiar para consumo propio o local, todavía sin un criterio comercial. Se trataba básicamente de perales, manzanos y vides, aunque también se plantaron algunos ciruelos y durazneros. De este modo, los cultivos mixtos - alfalfa/vid/frutales- fueron la nota característica de las pequeñas explotaciones del Valle durante la década de 1910 y parte de la siguiente.

Hacia mediados de la década de 1920 ya se observaba un importante desalojo de la alfalfa, que era reemplazada por vides, perales y manzanos en las áreas más fraccionadas como La Picasa y Villa Regina. En la década siguiente, era todavía importante la cantidad de alfalfa que en fardos se despachaba por ferrocarril hacia Bahía Blanca y Buenos Aires, aunque básicamente era producida en las áreas que recién se incorporaban al sistema de riego, en el extremo este del Valle, hacia Chichinales.

Frente al crecimiento de la superficie cultivada con frutas de pepita -básicamente peras y manzanas- y acompañando el simultáneo descenso de la producción de alfalfa, los viñedos mostraron para la misma época una importante retracción. Este fenómeno es atribuible a un conjunto de factores entre los que se encontraban la presión impositiva del Estado Nacional y la acción de la Junta Reguladora de Vinos creada en esos años. A ello se sumaba la oposición de algunos bodegueros del área de Cuyo -en el centro oeste del país- al desarrollo de este tipo de producción en el Alto Valle, competitiva con la suya propia. A partir de entonces, primero la pera -en su variedad Williams- y luego la manzana -en la variedad Deliciosa-, se convirtieron en el cultivo por excelencia de la región.



La Estación Agronómica Cinco Saltos: un antecedente privado del INTA

El rol fundamental que la empresa del Ferrocarril Sud cumplió en todo este proceso ya ha sido mencionado en lo que hace a su participación en la construcción de obras de riego y en los inicios de la subdivisión de la tierra. Ahora es el turno de la Estación Agronómica Cinco Saltos, creada por la empresa ferroviaria en 1918 con el fin de apoyar y controlar -de alguna manera- el desarrollo productivo de la región. Para ello dio participación a importantes fitopatólogos y profesionales vinculados a la genética que exploraron las variedades frutales que mejor se adaptaban a la región, las que luego se vendieron a plazo a los incipientes fruticultores.

Los técnicos, a su vez, sugerían al productor en publicaciones de acceso gratuito, el cultivo de frutales en parcelas no mayores de 10 hectáreas que permitieran una puesta en producción basada en la mano de obra familiar, al tiempo que lo asesoraban respecto a las tareas culturales del monte y las variedades comerciales, otorgándoles la posibilidad de acceder con facilidades de pago a plaguicidas y fertilizantes. De este modo, el capital inglés -representado en la empresa del ferrocarril y sus subsidiarias-, mostraba un decisivo interés en dirigir el proceso de reconversión productiva hacia la fruticultura, adjudicando en ella un importante papel a la explotación familiar.

Para 1930, en la preocupación por responder a la demanda internacional con la calidad y cantidad de fruta requeridas, la empresa ferroviaria colocaría la Estación Agronómica bajo la dependencia de la empresa comercializadora que crearía a ese fin. Los técnicos continuarían brindando asesoramiento a través de ingenieros que recorrían permanentemente las explotaciones instruyendo sobre las mejores formas de plantar, podar, curar, fertilizar, etc., al tiempo que se importarían algunas maquinarias que se facilitarían a crédito o en préstamo a los chacareros.

Los pioneros: el duro y difícil comienzo de la pequeña producción

Pese al apoyo antes mencionado, quienes accedieron a una parcela media de 10 hectáreas de tierra en el Alto Valle tuvieron un duro y difícil comienzo. Ello, porque en general no contaron con el capital inicial que les permitiera encarar los ciclos productivos y, si lo tuvieron, fue lo suficientemente reducido como para haber necesitado recurrir a la plantación de cultivos mixtos que redituaran rápidos ingresos, además de hortalizas y legumbres para el consumo familiar.

La situación se hizo más grave por el costo de la tierra, dado que -como vimos- el productor no tuvo un acceso fácil a parcelas baratas. Por el contrario, debió comprar su superficie a compañías colonizadoras o a particulares, cuando las tierras del Valle se habían valorizado por efecto de las obras de riego y la llegada del ferrocarril. Los precios eran bastante altos y las facilidades no fueron realmente muchas, si tenemos en cuenta que cinco años para amortizar la deuda inicial era un lapso relativamente corto. Los gastos que demandaba la manutención familiar, contribuían a hacer más difícil la situación.

Muchas veces, la inversión inicial para la puesta en producción de la parcela era cubierta por préstamos de colonización del Banco Hipotecario Nacional, que sólo se otorgaban sobre tierras desmontadas, emparejadas y con mejoras, en las que debía efectuarse la plantación mixta durante el primer año. Como resultado de tales condiciones, hubo entre los productores quienes contaron con un capital inicial propio y pudieron así instalar y mantener la chacra hasta tanto tuviera producción comercializable, lo que -dado el ciclo productivo del frutal en las condiciones técnicas de la época- ocurría recién al sexto año aproximadamente. Pero también estuvieron aquellos que debieron encontrar otros medios para subsanar la falta de



ese capital. En este caso, recurrieron a los préstamos pero también a la venta de su fuerza de trabajo como peón en otras chacras, a fin de incrementar los ingresos del grupo familiar.

Para 1928-30 unos y otros habían logrado, con mayores o menores dificultades, financiar la reconversión productiva de su explotación familiar, transformando su chacra en exclusivamente frutícola con un volumen de producción comercializable.

Una producción que comerciar y una empresa creada para ello: la AFD

Hacia fines de la década de 1920 se había producido un visible incremento en el volumen de fruta producida, apta para ser comercializada. Esto llevó al mismo Ferrocarril Sud a crear en 1928 la Argentine Fruit Distributors -AFD-. Con ese fin se conectó con expertos en fruticultura bajo riego, empaque y comercialización de Estados Unidos y comenzó a perfeccionar el rudimentario acondicionamiento y embalaje de la fruta que cuadrillas de trabajadores realizaban en las propias chacras.

La empresa instaló galpones de empaque en lugares estratégicos del Alto Valle: las estaciones del ferrocarril en las localidades de Cinco Saltos, Cipolletti, Allen, J.J. Gómez y Villa Regina. La fruta llegaba desde la chacra a esos galpones para ser clasificada de acuerdo al tamaño y a la calidad; luego era transportada por ferrocarril en vagones ventilados al puerto de Buenos Aires con destino básicamente a la exportación.

Si bien para esos años, atraídos por el desarrollo que la actividad experimentaba, habían llegado a la región otras firmas mayoristas de Buenos Aires, dedicadas también al embalaje y comercialización de fruta en el mercado interno, la AFD concentraba más del setenta por ciento de la fruta para su acondicionamiento y embalaba para terceros. Su relación con el productor consistía en recibir la fruta que éste producía en consignación, seleccionarla, empacarla, transportarla y comercializarla, entregando luego al productor el precio resultante reservándose para sí los gastos que demandaba el proceso de acondicionamiento y el frío utilizado en Buenos Aires antes de ser exportadas.

Sobre fines de la década de 1940, producto de la política implementada por el gobierno de Juan Domingo Perón, se nacionalizarían todas las empresas de capital británico pasando a manos del Estado Nacional, con un manejo que sería objeto de reiteradas críticas por su ineficiencia. Sobre todo la AFD perdería espacio frente al accionar de distintas empresas empacadoras-comercializadoras de capital nacional, que comenzarían a radicarse en la región.

Los mercados y el destino de la producción valletana en su etapa de auge

Para la década de 1930, como ya se dijera, el ritmo de la producción marcaba un importante crecimiento. Alrededor del setenta por ciento de las peras y manzanas exportadas por Argentina eran provistas por el Alto Valle, ocupando la región el primer puesto en el volumen de producción nacional. Esta participación se fue incrementando en forma sostenida a partir de entonces. Con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial, la pera -sobre todo en su variedad Williams Bon Chretien- era la protagonista casi exclusiva de la producción; pero poco después, debido fundamentalmente a los mayores precios internos e internacionales, la manzana -especialmente en su variedad Red Delicious- fue afianzando su participación hasta alcanzar el primer lugar en volumen producido y empacado.

Esta producción se ha destinado, en porcentajes diferentes de acuerdo a las épocas, hacia tres sectores básicos: la exportación, el consumo interno y la industrialización. Este último rubro fue, durante mucho tiempo, el menos representativo. Surgió en la década de 1940 con la



instalación de las primeras fábricas productoras de caldo de sidra, más comúnmente conocidas como “sidreras” y se desarrolló en las décadas siguientes con la instalación de plantas elaboradoras de manzanas deshidratadas y pulpas de manzana. El incremento de la producción y las limitaciones que irán presentando los mercados, así como el deterioro que más adelante se produciría en la calidad de la fruta producida, contribuyeron a que la cantidad del producto destinado a industria fuera en aumento, cobrando importante representatividad a partir de la producción de jugos concentrados hasta constituirse, en el transcurso de los años ochenta y aún en la actualidad, en el destino de casi el cincuenta por ciento de la fruta producida.

El mercado interno, por su parte, fue poco significativo en la absorción del tipo de frutas que producía el Alto Valle hasta la Segunda Guerra Mundial. Una política estatal favorable a la ampliación del mismo, implementada a partir de entonces, llevó a este sector a aumentar su representatividad. Sin embargo, sería la producción mendocina dentro del país la que comenzaría a abastecer a dicho mercado. La fruta valletana, en tanto, se orientaba en mayor medida hacia la exportación.

En efecto, la orientación comercial hacia el mercado externo para su consumo en fresco, ha sido la característica distintiva de la producción de peras y manzanas del Alto Valle desde mediados de la década de 1930. Los mercados europeos -Alemania, Suiza, Inglaterra, Holanda, entre otros- fueron el destino mayoritario recibiendo el sesenta por ciento de las exportaciones argentinas en esos años. Por ese entonces, la producción argentina de frutas tenía, frente a la de otros países, la ventaja natural de su situación geográfica y un clima templado que le permitía obtener cosechas en épocas opuestas a las de sus competidores del Hemisferio Norte. La segunda guerra mundial implicó un cambio sustancial. Muchos de los tradicionales mercados europeos cerraron y otros redujeron su demanda. Poco después, los países del Mercado Común Europeo iniciarían una serie de transformaciones en la producción y el acondicionamiento de la fruta de pepita, provocando que Argentina perdiera la ventaja estacional de que gozara hasta entonces. A todo ello se sumaba la importancia progresiva que irían adquiriendo competidores del Hemisferio Sur, como Sudáfrica, Chile y Nueva Zelanda.

La reorientación hacia nuevos mercados de exportación, como el Brasil y los Estados Unidos sería entonces la característica central de las décadas siguientes. La demanda, alta rentabilidad y menores exigencias de calidad del mercado brasileño, ofrecía amplias posibilidades que redundaron en un masivo proceso de plantación de manzanas entre los años 1969 y 1972, así como en la instalación de filiales en Brasil por parte de firmas comerciales locales. En esas décadas, entre el cincuenta y el setenta por ciento de la fruta valletana fue exportada a ese país. Luego de algunos períodos en los cuales la demanda brasileña disminuyó notablemente, este mercado ha vuelto a convertirse en uno de los principales destinos de la fruta de la región en los últimos años.

Una actividad rentable para todos y la posibilidad de transformaciones tecnológicas

A partir de la década de 1930, la actividad frutícola alcanzó un grado de desarrollo que permitió a los distintos sujetos sociales involucrados en la misma -desde el productor al comercializador- obtener importantes ganancias. La constante demanda externa y los buenos precios para las frutas exportadas, a lo que se sumaba un modelo de funcionamiento de la actividad claramente marcado por una racionalidad capitalista que propiciaba la necesaria existencia y complementariedad de productores familiares independientes y de ciertas empresas de capital concentrado, hicieron posible que todos los agentes económicos pudieran obtener ganancias. Obviamente algunos, a través del poder de negociación que les otorgaba el



monopolio del transporte, el control de la comercialización y la consecuente fijación de los precios, se apropiaran de la mayor parte del excedente generado.

Los pequeños productores obtuvieron sin embargo la suficiente ganancia como para reproducirse como tales, alcanzando en las décadas de 1940 a 1970 un grado de prosperidad que les permitió, no sólo gozar de un buen nivel de vida sino también invertir en tecnología e incluso, en muchos casos, comprar otras propiedades. Pese a las difíciles condiciones de las décadas del '40 y '50, caracterizadas por las trabas a la innovación tecnológica, la persistente inflación y el aumento de los costos, sobre fines de la etapa comenzaron a advertirse algunos cambios producto de una política nacional orientada al desarrollo industrial y la ampliación del mercado interno. Resultado de ello, una legislación favorable fomentó la extensión de la red vial y el mejoramiento de la industria frigorífica, al tiempo que se crearon oficinas regionales de desarrollo. Comenzaron a solucionarse entonces muchos de los problemas existentes para la actividad.

A partir de la década de 1960, se fueron operando importantes cambios en el sistema de transporte que permitieron abaratar costos -paulatino reemplazo del tren por el camión y vuelco de las exportaciones hacia el puerto de Bahía Blanca-, así como también en el ámbito de la innovación tecnológica en las etapas de la producción, el empaque y muy especialmente la conservación en frío de la fruta. Una política crediticia favorable redundó en un mejoramiento de la calidad y variedad de la fruta y en la posibilidad de una adecuada distribución en el tiempo que permitiera competir en mejores condiciones con los países del Hemisferio Sur, particularmente Sudáfrica.

Otro de los importantes cambios de esas décadas fue la integración del empaque y el frío, constituyendo de hecho una "unidad funcional" que se traducía en importantes ventajas. Por un lado, se optimizaba el proceso de empaque con la conveniente combinación de las operaciones de acondicionamiento y conservación. Por el otro, la integración reducía la incidencia de la estacionalidad de mano de obra, al tiempo que se lograba romper con la dependencia que se venía teniendo respecto a Buenos Aires hacia donde la fruta debía ser transportada para su conservación.

En el marco de esas transformaciones se favoreció asimismo un proceso de concentración económica mediante la integración vertical de la actividad, que permitiría la capitalización y consolidación de sectores vinculados al acondicionamiento y comercialización, en detrimento de los productores independientes.

Los inicios de la crisis frutícola regional: los efectos sobre el pequeño productor

Hemos sostenido que a partir de mediados del presente siglo y hasta la década de 1970, en el Alto Valle predominaron las explotaciones familiares con recurrencia estacional a la mano de obra asalariada, aún cuando se había iniciado una lenta y gradual integración de los distintos eslabones que componen la actividad por parte de algunas empresas. En esos años, la fruticultura regional logró altos niveles de productividad y el área cultivada creció notablemente. Fue en esa etapa que la producción de manzanas en el Alto Valle tuvo una mayor amortización de capital por hectárea respecto a otros cultivos en diferentes áreas. Sin embargo, la propia evolución tecnológica y organizativa de la actividad se tradujo en una pérdida de negociación de los productores primarios frente a los comercializadores.

De hecho, los pequeños productores permanecieron en la actividad dependiendo de los empacadores -y de la industria en medida creciente- a quienes entregaban su producción en primera venta y a "consignación", no pudiendo ejercer control alguno sobre los restantes



eslabones de la cadena. Las firmas comerciales de capital nacional comenzaron a diferir el pago en cuotas hasta el año de cosechada y entregada la fruta. Pese a ello, hasta los años setenta la recuperación de los mercados europeos y la importancia adquirida por Brasil en esos años, se tradujeron en la obtención de buenos precios internacionales que mantuvieron una tendencia ascendente y se reflejaron en el precio obtenido por el productor. Esta situación comenzó a modificarse cuando el productor debió ceder poco a poco beneficios que fueron apropiados por el emparador y, sobre todo, cuando perdieron la capacidad de negociar la cosecha en el momento óptimo de madurez, al surgir nuevos agentes que controlaron las cadenas largas de frío. Allí finalizaba para muchos una etapa de oro en la actividad frutícola y se iniciaba una crisis que, afectando en primer lugar al pequeño productor, se haría luego extensiva al conjunto de la actividad.

Aún antes de que los primeros indicios aparecieran en el horizonte, los productores comenzaron a buscar, en las décadas del '50 y '60, formas de organización que les permitieran una mejor defensa de sus intereses y una racionalización de los métodos de trabajo, comercialización y transporte. Así, algunas cooperativas de la región se agruparon en la Federación Regional de Cooperativas, en tanto un sector de los productores se reunía creando la Asociación de Productores de Frutas Argentinas. De este modo se pretendió agrupar a los fruticultores de todo el país y participar en la solución de problemas comunes. Sin embargo, la mayoría de sus miembros fundadores resultaron ser al mismo tiempo exportadores de frutas y en muchos casos también poseían plantas de empaque en el Alto Valle, por lo que esa entidad no respondería a las expectativas de representación de los pequeños productores, sino a la de aquellos medianos y grandes que habían incorporado el empaque a sus funciones e incluso, en muchos casos, intervenían en el comercio de la fruta. La creación en 1956 de la Federación de Productores de Río Negro y Neuquén pretendió subsanar esa cuestión.

Los productores continuaban sin embargo con la idea de conformar una organización independiente de toda influencia, con recursos propios y bajo su administración directa. Esta idea fructificó en la Corporación de Productores de Fruta de Río Negro -CORPOFRUT-, entidad que funcionaría de manera autárquica, relacionándose con el Poder Ejecutivo de la Provincia de Río Negro a través del Ministerio de Economía, y que llegaría a contar en 1964 con cuatro mil productores. El objetivo inicial giraba en torno a la necesidad de establecer normas sobre clasificación y empaque de fruta, ejercer el control sanitario de los montes frutales y galpones de empaque, realizar estudios para el abaratamiento de los costos de producción, estudios de mercado interno y externo, industrialización de la fruta y participación del productor en el proceso íntegro de comercialización de la misma, así como adquirir y/o fomentar el uso de maquinaria agrícola, fertilizantes y plaguicidas para mayores rendimientos en la explotación. Todo ello se llevaría adelante con recursos que provendrían de una contribución de hasta el 1.5% del precio de venta total que cada productor obtuviese por su fruta destinada al consumo nacional o a la exportación. Pese a las intenciones iniciales, esta entidad sería cuestionada a lo largo de su existencia por distintos sectores de la sociedad regional, incluidos los propios productores, acusada de haberse desvirtuado al perder su objetivo inicial de asesorar al productor, pasando a intervenir en el empaque y la comercialización.

Aunque en alguna medida estas asociaciones obtuvieron ciertos beneficios en favor del productor -como la fijación y orientación de precios en determinados momentos-, no parecían responder en toda su magnitud a las expectativas que este sector había puesto en ellas, primero, como estrategia de progreso en la búsqueda de alternativas que redujesen la dependencia de los grupos empaadores/comercializadores, con la consecuente reducción de sus ganancias; y más tarde, como forma de sobrevivir al control monopólico de la actividad por parte de estos últimos -vía integración de las distintas etapas-, con el consecuente deterioro de su poder de negociación frente a ellos. Los problemas de los pequeños productores



superaban a las soluciones que se intentaban implementar, al tiempo que la crisis se profundizaba. Incremento en los costos, disminución de los rendimientos y de la calidad y consecuente reducción de los precios obtenidos, eran las primeras manifestaciones de la crisis que comenzaba a afectar al pequeño productor independiente.

Los sectores de intermediación y las estrategias frente a la crisis

A partir de la segunda posguerra los capitales comerciales nacionales constituyeron, en principio, un grupo atomizado que no intervino en ningún aspecto vinculado a la producción, dejando a los fruticultores la toma de decisiones referidas al uso eficiente de los recursos productivos. Sin embargo, la mayoría de esos pequeños productores, mayoritarios en la región, necesitaban del asesoramiento con respecto a un uso racional de la maquinaria, al tipo de plaguicidas y fertilizantes a utilizar, a las variedades comerciales que desconocían por desvinculación de los mercados, etc. Del desinterés demostrado por las empresas de intermediación, se derivó un proceso de incremento de los costos y disminución de rendimientos y calidad de la fruta producida, deficiencias que luego se acentuarían en virtud de otros factores.

Cuando se fue concentrando la demanda, a partir de la integración por las empresas comerciales de los procesos de empaque y frío, se estableció con los productores una relación generalmente conflictiva. La forma de pago, como ya se dijera, continuaba siendo a “consignación”, pero sin la contrapartida de los servicios que la A.F.D. prestaba al productor y con la considerable ampliación de los plazos de liquidación de la fruta. El productor terminaba de alguna manera financiando el proceso comercial y asumiendo el riesgo empresario, al liquidarse su producción con posterioridad a la venta en los mercados.

La situación de los productores se complicaba aún más, si tenemos en cuenta que algunas firmas que operaban en el mercado brasilero parecen haber acordado subfacturaciones, es decir, habrían consignado en la carta de crédito para exportar un precio en dólares inferior al realmente pactado y obtenido, reduciendo de este modo el precio final al productor y apropiándose de la diferencia. Sin duda contribuía a ello el precio mínimo de exportación fijado a principios de la década de 1970 por el gobierno nacional. Los sectores intermediarios ejercieron entonces el control mayoritario del empaque y de la comercialización, con el dominio que ello implicaba en la formación del precio pagado al productor.

La importancia adquirida por el mercado brasilero en los años sesenta, el incremento en la producción exportable, el ritmo inflacionario que determinó pagos con diferencias adicionales en función de las fechas de cultivos y las de venta, así como la seguridad de colocación por la gran demanda que dio origen a ventas “en firme” anticipadas, con créditos abiertos, se conjugaron para beneficiar a los sectores comercializadores que en muchos casos lograron de este modo financiar la incorporación de la actividad de empaque y sus gastos de funcionamiento. Por otra parte, las características del mercado cambiario en esos años le permitieron al intermediario maniobrar en el mercado “a término”, lo que le permitía valorizar aún más los dólares obtenidos de la venta de frutas en condiciones favorables.

Aún cuando la integración comercialización-empaque-frío había otorgado un decisivo poder de negociación a los sectores intermediarios, éstos dependían en última instancia del productor para la entrega de la fruta en la calidad y cantidad que le permitiera cumplir los compromisos asumidos. Por ello, y para asegurarse calidad, menores costos y un abastecimiento seguro, en la década de 1970 las empresas integradas pusieron en práctica una nueva estrategia: incorporar la producción a sus funciones. Estas empresas incorporaron tecnología en sus propias plantaciones, aprovechando las favorables condiciones del sistema financiero de fines



de los años setenta, lo que no pudieron hacer en cambio los pequeños y medianos productores que ya no estaban en condiciones de asumir los costos de esa transformación. Este proceso, aunque paulatino, generó una competencia con la oferta de los chacareros independientes. La importancia que alcanzó a lo largo de la década, hizo que las empresas integradas adquirieran un poder absoluto en la fijación del precio, comenzando a demandar menor cantidad de fruta y a requerir determinada calidad por parte de los productores independientes, al tiempo que fijaban el precio en niveles inferiores.

El endeudamiento y la especulación en la base de la generalización de la crisis

Los sectores integrados no parecían percibir que, con estas actitudes, comenzaban a transitar el camino hacia su propia crisis. La disminución de la demanda europea y brasilera a comienzos de los años setenta, la importante competencia que empezaban a plantear otros países del hemisferio sur como Sudáfrica y Chile, y el incremento en los costos de producción a raíz de un proceso de inflación interna, provocaron la disminución de los precios internacionales y la modificación en las condiciones de financiamiento de las exportaciones -ya no eran ventas en firme anticipadas y con créditos abiertos-, transformando a los exportadores argentinos en tomadores de precio a nivel internacional, debiendo realizar a partir de entonces sus operaciones de venta “en consignación”.

La política monetarista que José Alfredo Martínez de Hoz llevaría adelante desde el Ministerio de Economía a partir de 1976, planteó la eliminación del control estatal en la fijación de las tasas de interés. Los problemas que debieron enfrentar los sectores intermediarios provocaron la necesidad de utilizar créditos con tasas positivas respecto a la inflación interna. Ello produjo un endeudamiento creciente de estos sectores para mantener la actividad productiva en pleno funcionamiento. Se sumó a ello un progresivo deterioro en la tasa de cambio del dólar a partir de 1978, lo cual afectó la rentabilidad de la actividad frutícola regional. Pero no todos se endeudaron de la misma manera. Unos pocos efectuaron inversiones productivas, la gran mayoría de las grandes empresas, muy diversificadas y concentradas verticalmente, volcaron su capital productivo al mercado financiero y también tomaron créditos, aunque con intención especulativa.

De esta manera, la crisis se hacía extensiva al conjunto de los sectores involucrados en la actividad frutícola, con la sola excepción de algunas empresas fuertemente concentradas que lograron crecer ejerciendo un monopolio de hecho sobre las etapas de transformación y comercialización. Muchas otras, en cambio, iban quedando en el camino hasta desaparecer. En la actualidad, todos los sujetos sociales vinculados a la fruticultura regional -con escasas excepciones- se encuentran inmersos en una crisis que lleva veinte años. Sin embargo, la fruticultura puede ser nuevamente una actividad viable para todos los sectores involucrados, si estos aceptan la necesidad de una profunda transformación, al tiempo que los poderes públicos regionales y nacionales asumen el rol que les corresponde en la misma.