

LA FRUTICULTURA DEL ALTO VALLE: ESTRUCTURA, COYUNTURA Y CRISIS

Lic. Geoint. Gerardo Mario de Jong
Depto. de Geografía
F. de Humanidades - U. N. Comahue
gdejong@uncoma.edu.ar

Una relativa baja calidad del producto y costos altos, no competitivos en el nivel de los países productores del hemisferio sur, caracterizan a la producción frutícola del Alto Valle del río Negro. Estas evidencias de los problemas de la actividad subyacen a la hora de evaluar la crisis que la afecta. Su manifestación mediante la movilización de los productores que han cortado las rutas regionales, con una determinación de lucha que pocas veces se ha visto, inundó los periódicos oportunidad de la cosecha 1998/99. Las dificultades de ese momento, que todavía persisten, para colocar los volúmenes acostumbrados en el Brasil, complementan el panorama, aún cuando una apreciación superficial otorga a este problema una dimensión excesiva.

Las manifestaciones son auténticas, ya que registran una verdadera inquietud de los productores. Pero las causas de la crisis esgrimidas por quienes salieron a manifestar hace un año varía mucho según el posicionamiento que ocupen los agentes del proceso productivo en el contexto de la actividad. No todas las expresiones vertidas son auténticas y muchas de ellas son intencionadas. Como en "Cambalache", todo vale y todo se mezcla para confundir el panorama de la actividad. La excepción son los productores independientes, verdaderas víctimas de una crisis que no contribuyeron a generar. Su pertenencia al grupo de empresas pequeñas, a la parte fragmentada del capital dedicado a la actividad, resulta en que inevitablemente deban adecuar su racionalidad empresaria al marco de referencia de las empresas monopólicas, aun a riesgo de su desaparición como productores frutícolas.

Para introducir claridad en el análisis de las circunstancias es necesario distinguir los problemas estructurales de la actividad para desvincularlos de la coyuntura, paso imprescindible para poder adoptar soluciones o, al menos, señalar líneas de acción posibles. No es conveniente, por ejemplo, mezclar el retraso cambiario del momento con dos décadas de conflictos. Este trabajo centrará la atención sobre los problemas estructurales con el objeto de ubicar allí un punto consistente para observar desde allí la coyuntura.

Una serie de estudios realizados en el Departamento de Geografía de la Universidad Nacional del Comahue **1**, dirigidos por el autor de este trabajo, permiten distinguir entre los mencionados niveles estructurales y coyunturales involucrados en la crisis.

El perfil de las contradicciones registradas en el comportamiento del capital oligopsónico **2** frutícola a partir de los años '70 fue extremadamente potenciador de una situación de crisis, que el estudio del "Subsistema Frutícola del Alto Valle del río Negro" registra en su plenitud. Era dable en aquel momento esperar transformaciones que se preveían en forma de transnacionalización de la actividad, a menos que el capital oligopsónico redefiniere su rol. Esta transnacionalización ha comenzado a producirse mediante la asociación de capitales pertenecientes a los países demandantes ante la incapacidad de las firmas aludidas de generar sus propias firmas de distribución mayorista-minorista en los países demandantes. El control total de las cadenas de frío y comercialización por esos capitales es un paso más que, dentro de la racionalidad del capital, sólo puede venir acompañado de la revitalización del papel de los productores independientes.

Más tarde, en el momento en que finalizó el estudio denominado "El minifundio en el Alto Valle", fue posible prefigurar algunas estrategias productivas y de comercialización en torno de las grandes firmas exportadoras que definen fuertemente el marco en el cual se da la actividad

de los minifundistas y que, en parte, marcarán las posibilidades que tendrán los pequeños productores dentro del subsistema frutícola en los próximos años y más aún, su desaparición o no como productores frutícolas. Ahora, las contradicciones del pasado se traducen en un esfuerzo desesperado de las firmas que componen el oligopsonio por mantener sus tasas de ganancia extraordinarias y amenazas de migraciones a otras actividades, combinadas con fuertes presiones sobre los precios a pagar a los productores independientes, los que todavía constituyen el sector más eficiente del subsistema frutícola.

Algo acerca del comportamiento anterior de la actividad

Es usual que se tienda a observar la coyuntura en forma desvinculada del contexto histórico, donde cada situación de crisis es analizada en forma particular. Quienes leyeron los trabajos mencionados más arriba pueden recordar que allí se mostraba cómo el largo proceso de descapitalización de los productores independientes que abarcó los años '50, '60 y '70, orientó a las firmas del oligopsonio hacia la producción de fruta propia ante la caída de la calidad entregada por los productores independientes. El ingreso masivo de esas firmas en la producción se realizó mediante la puesta en valor de superficies grandes, con la aplicación de criterios de manejo extensivos a un tipo de cultivo necesariamente intensivo. Este proceso fue, a su vez, la consecuencia del traslado de la ineficiencia de las empresas del oligopsonio a dichos productores independientes, mediante el manejo de los precios pagados por la fruta desde la situación de privilegio con que esas empresas ejercen su poder para la fijación del precio y habiendo provocado la aludida descapitalización en forma progresiva.³

El segundo de los estudios mencionados dice al respecto: "Iniciada la década de los '60 se comienza a perfilar una mayor diferenciación del capital debido a los cambios tecnológicos en el procesamiento de la fruta poscosecha [clasificación, empaque y sistema de frío sobre todo], mediante la incorporación progresiva de la red de frío y, en menor medida, los sistemas complejos de embalaje y acondicionamiento de la fruta. Las empresas integradas de comercialización solamente tuvieron en ese momento tasas de ganancia favorables como consecuencia de la colocación de productos tempranos en los mercados europeo y brasileño, principalmente. [Es decir que no hicieron nada en otros campos de innovación tecnológica y de gestión empresarial como para mejorar su posicionamiento en cuanto a precios de acceso al mercado.] En cuanto a los productores independientes, fueron cediendo progresivamente excedentes al capital oligopsónico [...] con mayor firmeza a partir de las innovaciones tecnológicas citadas. Los "nuevos capitalistas" [habían adoptado el rol de empresas de comercialización a partir del abandono de la actividad por parte del capital inglés en 1948, fecha de la compra del ferrocarril por parte del estado] cayeron en el fácil método de apelar a los vicios del sistema de acumulación capitalista para lograr las tasas de ganancia deseadas. Así, en esta etapa "primitiva" de acumulación, las empresas [del oligopsonio] lograron consolidarse como tales sobre la base de:

- Subsidios del estado para el financiamiento de la incorporación de tecnología a las etapas de procesado poscosecha (frío principalmente).
- Aumento de las ganancias extraordinarias a partir del manejo de los precios pagados a los productores independientes.

La diferenciación del capital aludida y su correspondiente diferenciación de productos, consolidada y posibilitada por el cambio tecnológico [financiado por el estado], dio lugar a la ampliación del mercado externo en la forma ya expuesta. En este contexto, el elemento contradictorio fue el manejo de los precios como variable de ajuste de la tasa de ganancia esperada por parte del capital oligopsónico, que prefiguró los consiguientes cambios estructurales." Esos cambios consistieron en la descapitalización del productor independiente, quien desde 1930 y hasta 1980 fue el agente productivo indispensable. Paralelamente, indujo a la indeseable práctica de los cultivos extensivos de frutales encarados por las firmas que

controlan la actividad. Cabría preguntarse acerca de quién debería financiar la capitalización del productor que no tuvo todas las ventajas del estado benefactor y ahora está sufriendo la desventaja de la presente y particular modalidad neoliberal de eliminación de todas las regulaciones, que implica en la práctica regular para la concentración del capital que por ahora puede darse el lujo de ser ineficiente.

"Lo importante es comprender la actitud que tomó el oligopsonio nacional, que no aprovechó los primeros momentos en que asumió el control de la actividad para consolidar un papel mundial, optando por dedicarse al "negocio fácil" del manejo de los precios del insumo principal. Parte de la explicación puede estar en la ideología mercantilista de las relativamente pequeñas empresas que reemplazaron a la AFD 4. Como se ha señalado, la otra parte de la explicación consiste en que se puso en marcha uno de los "vicios" usuales de la reproducción ampliada del capital. En forma paralela, el desconocimiento por parte del Estado de la forma en que operaba el subsistema dio como resultado que el diseño y práctica de sus políticas sectoriales favoreciera este proceso en vez de regularlo."5

Entre los años '60 y '70 se produjo la aparición de las fuertes competencias de otros productores del hemisferio sur, como Sudáfrica y Chile, los que además de servir de estímulo a la innovación tecnológica citada, impusieron la necesidad de competir con una calidad óptima. Esto dio lugar a una contradicción entre la necesidad de mejorar la calidad para competir en tiempo y forma en el mercado en un sentido, y el aumento de los costos de producción y la baja de los precios pagados al productor independiente en el otro. Si el productor independiente se encontraba empobrecido, la consecuencia lógica es que produjera fruta de baja calidad. La opción racional del productor frutícola, luego de años de precios relativamente bajos, fueron prácticas culturales restringidas y sobre todo la falta de innovación tecnológica. Cierta tipo de cambios, sobre todo en cuanto al tipo de conducción, no fueron adoptados. Aun ahora, los productores de menos de 15 ha (66 % de las explotaciones) sólo tienen un promedio del 49 % 6 de sus montes frutales con espaldera.

Cabe advertir que las limitaciones estructurales no afectan mayormente la calidad de vida de la población, o la riqueza o pobreza de una región, hasta el momento en que en términos de eficiencia capitalista la estructura queda sometida a algún fenómeno que la pone a prueba, en este caso la competencia que significaron áreas productivas más eficientes que surgieron en el hemisferio sur. Paradójicamente, la falta de regulación del sistema conduce a que el mismo camino que aseguró la apropiación de excedentes por parte de las empresas grandes contribuyó a su propia ineficiencia, ya que los cultivos intensivos en grandes superficies brindan ese resultado.

El camino adoptado consistió en la generación de producción propia por parte de las empresas que controlan la actividad y el aumento progresivo de su integración vertical. Se partió para ello del falso supuesto de que la ineficiencia de los productores independientes respondía a una conducta no racional por parte de éstos, fruto de la falta de comprensión de sus propias conveniencias, cuando en realidad fueron el resultado de la conveniencia de obtener ganancias extraordinarias por parte de las empresas del oligopsonio. Es decir que adoptaron la estrategia inversa a la que estableciera el capital inglés en la década de 1930. Completaba este falso supuesto la creencia en que la eficiencia de la empresa grande era mayor y podía lograr calidad a costos competitivos. Esto no es así, en éste y en otros cultivos intensivos, debido a los problemas de manejo derivados (pérdidas de insumos, dificultades en el manejo de la mano de obra, tareas de control dificultosas, etc.).

Más allá de las contingencias debidas al tipo de cambio, el primer objetivo se logró muy parcialmente (mejora de la calidad), al menos no se correspondió con las necesidades de competir. El segundo objetivo (costos competitivos) no se cumplió.

Versión actual de la crisis

Así se llega al momento presente. Queda claro que no se puede analizar el presente sin considerar los aspectos expuestos en los párrafos anteriores. Está claro también que la forma básica de generar y acumular excedentes en el sistema capitalista sigue siendo la misma y que las contradicciones anteriores se acentúan en el momento presente a través de los mecanismos de la reproducción ampliada del capital. La globalización, vista desde este ángulo, no es otra cosa que una forma de consolidar mercados en nivel global mediante el artificio de la desregulación que favorece a los sectores más poderosos en la reproducción del capital y, por lo tanto, facilita la consolidación de los vicios del pasado.

En 1992/93 hubo también un momento crítico resultado de la superproducción europea del verano anterior. En ese momento, como ahora, se salvó la crisis con un subsidio del orden de los 30 millones. En la cosecha 1998/99, también la crisis se agudizó porque los brasileños compraron durante 1999 un 23% de peras y manzanas menos, como resultado de la variación del tipo de cambio que se produjo en ese país. En el caso presente, ante el reclamo de los productores, se ha otorgado un subsidio de 20 millones (aunque se reclamaron 30).

Sucede que en el nivel actual de la actividad los conflictos estructurales sólo se visualizan cuando se producen hechos macroeconómicos que ponen en evidencia la fragilidad de la estructura. La visualización del momento de la crisis, de la coyuntura, induce a los actores ubicados en los distintos eslabones del proceso productivo al reclamo y, al estado, a poner paños de agua fría, más políticos que económicos. La coyuntura estuvo subyaciendo en las decisiones adoptadas en ambas situaciones críticas, todas ellas muy alejadas de la solución de los problemas estructurales.

En el primer momento crítico mencionado para la cosecha 1992/93, el sistema de pago del subsidio fue un valor alícuota del precio pagado por la empresa de comercialización que **permitió** resarcir al productor por el bajo precio pagado por la empresa aludida. Es decir que la empresa integrante del oligopsonio recibió el grueso del subsidio por vía indirecta en el caso de la fruta entregada por productores independientes y por vía directa en el caso de la fruta producida por la propia empresa.

En el segundo momento crítico, el subsidio fue entregado con la sana intención de favorecer al pequeño productor: en primer lugar, no consiste en una alícuota por kilogramo producido sino que se entrega sobre las ha plantadas con peras, manzanas y otros frutales; en segundo lugar, las explotaciones de más de 50 ha no reciben subsidio y, finalmente, las de menor superficie sólo lo reciben hasta un máximo de 15 ha plantadas. Si bien la intención ha sido noble, no debe escapar al lector que los 2 centavos por kilogramo que aproximadamente le pueden tocar al productor, serán tenidos muy en cuenta por los compradores en el momento de fijar las condiciones de la operación o los acuerdos a que se llegue en las instancias de negociación que surgirán dentro de los alcances de las convocatorias de acreedores a que han apelado el año pasado las grandes empresas de empaque y comercialización.

Muy distintos serían los resultados si se planificaran las acciones, aun con cifras tan reducidas como las que se han mencionado. En el caso de las empresas grandes estimulando las decisiones empresarias destinadas a lograr la eficiencia deseada. En el caso de los productores independientes, mediante acciones que permitan el aumento de los rendimientos y de la calidad -hasta el límite de las condiciones agroecológicas de cada chacra-, la renovación de los montes frutales y la actualización tecnológica. En este caso, los endeudamientos siempre deben supeditarse al aumento de la producción. Para que eso suceda, las políticas destinadas a las empresas que controlan la actividad deben ser pensadas con profundidad, ya que el retorno de las mejoras de la producción depende de la eficiencia de éstas. El conocimiento necesario para adoptar estas decisiones está disponible. El estado, como responsable de las políticas económicas debe en ese caso aceptar que la regulación es imprescindible como filosofía

económica y que su diseño sin conocimiento resulta, en el mejor de los casos, sólo en efectos coyunturales de alcance político limitado al corto plazo.

El primer efecto de la retirada de la AFD en 1948, siempre dentro de las prácticas monopólicas de las empresas líderes, consistió en la prolongación de los períodos de pago y el manejo de la proporción de descarte (fruta de mala calidad que se retira de la operación o que implica una operación distinta), como forma de producir los ajustes de precio no pactados en el momento del contrato. En el presente momento crítico, el problema se ha agudizado, ya que en la misma línea de la trayectoria histórica de transferir las propias ineficiencias a los productores independientes, un grupo importante de las empresas más grandes han apelado a la convocatoria de acreedores como método de establecer el precio y la forma de pago.

Entre las que recurrieron a este recurso se pueden mencionar:

1 - Exportadores de frutas frescas

FIRMA	FACTURACION (en miles de \$)	LUGAR	BULTOS (en miles aprox.)
* Gasparri Hnos.	8.000	Cipolletti	860
* Zettone y Sabbag	21.000	Gral. Roca	1.500
* Gordon Mc Donald e Hijos	25.000	Cipolletti	1.080
* Tres Ases	27.000	Cipolletti	1.300
* Constantino Hnos.	7.000	Villa Regina	S/D
* Coop. FADEC	6.000	Cipolletti	S/D

Fuente: Cátedra de Extensión de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Comahue, diario R. Negro y estimaciones propias propias.

2 - Industrias de concentrados

FIRMA	FACTURACION (en miles de \$)	LUGAR	TAMBORES
* Orfiva S. A.	15.000	Plottier	30.000
* Jugos del Sur	33.000	Centenario	65.000
* PROIN S. A.	5.000	Gral. Roca	10.000

Fuente: Cátedra de Extensión de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Comahue, diario R. Negro y estimaciones propias propias.

En cada uno de estos casos existen particularidades que deben ser tenidas en cuenta. Por ejemplo, las dos últimas firmas del primer grupo son significativamente más pequeñas que las demás y sufrieron las consecuencias de la falta de pago de Brasil en el segundo semestre de

1998, habiendo asumido a su vez compromisos con respecto a esa porción acreedora. Las firmas del segundo cuadro son industriales, las que merecen un tratamiento aparte porque también tienen sus particularidades, como por ejemplo la fuerte estacionalidad. No obstante, no escapan a las generalidades de este trabajo en el grueso de los items considerados. Aquí, obviamente, se mantendrá la visión de conjunto a modo de organización de los rasgos esenciales de una problemática compleja que no admite ver la parte sin considerar el todo.

Hasta ahora el enfoque del problema ha centralizado el análisis sobre los principales elementos estructurales que remiten a la ineficiencia de las empresas que mantienen el control monopólico de la actividad, esto es, la descapitalización del agente frutícola principal en la mayor parte de la historia de la actividad, esto es, el productor independiente; en la responsabilidad de las empresas exportadoras para que esto se hubiese dado y, en el error estratégico de las mencionadas empresas líderes, que consistió en la producción de fruta propia, en el supuesto de que podían reemplazar al agente principal antes mencionado.

Cabe ahora considerar en qué consistió la ineficiencia de esas empresas, más allá de las mencionadas decisiones. Cómodas en el papel adoptado de definir impunemente cuánto le permitían ganar o perder a los productores independientes, se encontraron a través de los años con que la fruta que están recibiendo de éstos no alcanza para cubrir las propias falencias.

Esta comodidad se verifica en la falta de comportamientos empresarios acordes con la alta responsabilidad que cabe en cuanto a que lograban y todavía logran (la evidencia está dada en que siguen apelando a recursos desleales, como la convocatoria de acreedores, para fijar el precio), tasas de ganancias extraordinarias en base al conjunto de relaciones de comercialización (acumulación) con la multiplicidad de pequeñas empresas pertenecientes a los productores independientes. Las falencias que históricamente se han perfilado son las siguientes:

- Desconocimiento del comportamiento agroecológico del Alto Valle

Para estas empresas los suelos del área de producción son todavía una incógnita. A duras penas conocen algo de los suelos de las extensiones que dedican a cultivos propios, pero no conocen aquellos que utilizan sus proveedores. Esto significa que no pueden contar con aquellos datos que pueden habilitar parámetros de exigencia a quienes les confían la fruta con que conformarán su propia oferta. En la línea de la falta de conocimiento de los proveedores y clientes, este esquema suma una incógnita más a la tradicional actitud de las empresas líderes en cuanto a esperar en sus oficinas a que los terceros concurren a comprar y a entregarles fruta.

En cuanto al conocimiento de las condiciones climáticas, del comportamiento de los niveles freáticos y de los problemas conexos del sistema de drenaje, ocurre otro tanto. El valle no es homogéneo desde el punto de vista climático: nunca constituyó un objetivo de estas empresas contar con buenos pronósticos para heladas que superen la información generalizada para el conjunto de la región, ya que el valle no se comporta homogéneamente en cuanto a este indicador, como tampoco sucede con las precipitaciones de granizo, vientos, intensidad de los vientos y temperaturas. Todos estos indicadores son fundamentales para el desarrollo de los cultivos y para el comportamiento del año agrícola.

En materia de niveles freáticos existen una serie de problemas derivados de la regulación de los ríos que deben ser manejados conjuntamente con el sistema de drenaje, problemas que debieran constituir, para las empresas en cuestión, un objeto de conocimiento suficientemente importante como para superar los históricos reclamos al estado para que se haga cargo del tema.

- Comportamiento de los proveedores

Nunca fue un objetivo deseado el conocimiento acerca de cuáles eran las condiciones con que operaban los proveedores. Ya se mencionaron las agroecológicas. Lo mismo sucede con las económicas. Como es fácil entender, las consecuencias del manejo histórico de los precios por parte de las empresas que concretan el eslabón entre la producción y el consumo, generaría inevitablemente dificultades en la economía de las empresa de los productores independientes, hecho que repercutiría inevitablemente en la cantidad y calidad del producto entregado por éstos, condición necesaria de las tasas de ganancia diferenciales logradas por las empresas que lideran esa relación monopólica. El productor, a su vez, no tenía ni tiene la posibilidad de discutir el precio, salvo las descargas emocionales durante las distintas instancias de la operación de compra/venta de su producto. Por lo tanto, la consecuencia fue la progresiva disminución de las prácticas de manejo. Este fenómeno, para las empresas líderes, era como que sucedía en otro planeta y no a quienes entregaban el producto que justificaba y justifica todavía su propia existencia. Siempre han atribuido el problema a la incapacidad de los productores independientes, la mayoría de ellos herederos de una tradición productiva de varias generaciones.

- Comportamiento de los clientes

Otro tanto sucede con los clientes. Hasta hace mucho relativamente poco tiempo no había representantes de las firmas locales en los países compradores. Se desconocen normalmente las condiciones de los mercados que reciben la fruta, los gustos del consumidor, la dimensión de la porción dispuesta a consumir sólo fruta orgánica tratada con controles biológicos, los gustos en materia de presentación del producto, las características de las operaciones entre mayoristas y minoristas.

En general, se desconoce toda la información necesaria para definir una estrategia de penetración y mantenimiento del mercado de acuerdo con las particularidades de cada país. Por ejemplo, si es necesario establecer en el país demandante empresas mayoristas y aun minoristas, si las necesidades de control de esos mercados (es decir de control de los excedentes generados en los últimos eslabones de las cadenas de comercialización) lo aconsejan. Como las últimas decisiones en materia de asociación de capitales tomadas por las empresas en cuestión lo indican, no es arriesgado suponer que es más fácil el incremento de los excedentes apropiados por este camino, que por el de invertir en el aumento de las superficies de montes productivos de su propiedad y por ende, de su manejo.

Otro ejemplo consiste en definir si la resolución del problema debería ser encarada con medidas de organización de la oferta y de tipificación y presentación de los productos. Es indudable que una oferta atomizada, con productos difícilmente identificables, ya que las denominaciones que definen sus tipos implican objetos distintos, compiten en desventaja con los que cumplen esos requisitos. La unificación de la oferta mediante la definición de una tipología de productos y calidades (que además debe estar siempre en revisión) está preocupando a algunas empresas líderes en este momento, en gran parte por una eficiente gestión del INTA local.

Asimismo, es necesario establecer alguna forma de cooperación entre los capitales que ofertan el producto y aquellos que operan el mercado cuando no existe la disponibilidad de obviar estos últimos, ya que conocen como opera la porción del mercado que controlan. Alguna empresa local ha logrado éxitos notables mediante este camino y otras están intentándolo recién ahora.

- Comportamiento de los competidores

El conocimiento que se tiene de la forma de operar de éstos parece reducirse a cuestiones contables acerca de los precios de los insumos, de los costos de operación y mantenimiento de equipos, del costo de la mano de obra, etc. Pero el conocimiento sobre cómo operan los

competidores significa atender a preguntas esenciales tales como, por ejemplo, por qué Chile basa su producción sobre el pequeño productor independiente como agente principal del subsistema frutícola, o por qué Sudáfrica tiene un sistema de clasificación y empaque cooperativo, o por qué, finalmente, Nueva Zelanda centra una parte substancial de su actividad empresaria sobre el desarrollo de nuevas variedades.

Es necesario saber cuáles son las condiciones que hicieron que Chile llegase a introducir a los mercados del mundo el 45% ⁷ de la fruta producida en el hemisferio sur y por qué el esfuerzo de ese país en desarrollar variedades (clones) con condiciones de textura, aroma y sabor acordes con las expectativas de consumidor europeo. También es importante analizar las razones de la concentración de la oferta que caracteriza a Sudáfrica y Nueva Zelanda a través de los respectivos *boards* estatales y la reciente constitución de la empresa sudafricana que lo reemplaza, Unifruco. Es decir que aun liberada la posibilidad de exportar con el objeto de agilizar las operaciones y la gestión, los exportadores sudafricanos encuentran que la unificación de la oferta es indispensable.

Asimismo, es importante manejar las implicancias de la concentración europea de la demanda, donde una sola cadena de supermercados británicos vende más manzana "golden delicious" que toda la oferta neocelandesa ⁸. La aludida concentración de la demanda se verifica, también, en que los jefes de compra de las grandes cadenas de supermercados del norte de Europa, manejan en la práctica el mercado de productos frescos ⁹. Por ejemplo, la importante exportadora sudafricana Capespan se acaba de asociar a la empresa irlandesa Fyffes, líder en venta de frutas frescas, para responder a las necesidades de competir en el mercado europeo. Frente a esto, la oferta argentina está atomizada en más de 100 marcas y el 50% de la oferta la manejan 20 firmas exportadoras ¹⁰. No obstante, vale la pena mencionar nuevamente el caso de aquella empresa local que previó esta situación con oportunas asociaciones a capitales de distribución mayorista-minorista en el mercado europeo, y es la que casualmente tiene mayor facturación en el norte de la Patagonia. Claro que, a la luz de las expresiones vertidas en este trabajo, no es el único camino en materia de diseño de estrategias agresivas de penetración de mercados.

- Laboratorios de investigación y producción genética

El principal argumento para que este laboratorio no se instale es que el costo de su montaje y operación requiere de la participación de varias empresas beneficiarias, pero hay que tener en cuenta que la asociación de capitales no se inventó ayer, sobre todo cuando se trata de empresas líderes de una actividad. Otro argumento es que en el mismo período necesario para el desarrollo de una nueva variedad, se puede aclimatar una variedad traída del exterior. Este último argumento es extremadamente pobre, a menos que las empresas mencionadas renuncien a llevar adelante una estrategia productiva destinada a ampliar mercados.

En materia de financiamiento de la investigación para el desarrollo de nuevas variedades, puede mencionarse el ejemplo de Estados Unidos, donde se ha establecido el Tree Fruit Research and Extension Centre (TFREC), que depende de la Universidad estatal de Washington y está financiado en un 20% por el estado y en un 80% por el sector privado.

Las variedades exóticas se comportan normalmente en forma muy diferente a la esperada, especialmente si se tiene en cuenta el comportamiento observado en el país de origen. El futuro regional, en cuanto a estas variables compete, es muy oscuro si no se desarrollan variedades propias en las próximas décadas. En el hemisferio sur, tanto Sudáfrica como Nueva Zelanda y Australia, y aun el Brasil, están desarrollando políticas concretas de desarrollo de variedades propias.¹¹

El rol del estado

Parte del panorama planteado resulta de la gestión asistencialista y paternalista del estado en el pasado. De ese tipo de gestión estatal se retrocedió hasta la posición del estado ausente.

El estado asistencialista fue el responsable de los subsidios sin condiciones de las décadas '60 y '70 que le regaló el equipamiento de frío, entre otras cosas, a las empresas líderes, pero no tuvo capacidad para regular las relaciones dentro del subsistema frutícola y evitar la descapitalización del productor independiente. El desconocimiento de los mecanismos de la reproducción del capital en escala creciente, donde hizo "pata ancha" la ingenuidad de creer que se podía ordenar y accionar con desconocimiento de la dinámica propia del sistema por parte de los planificadores y ejecutores de las políticas oficiales, dio lugar en la práctica a decisiones impulsadas por razonamientos simples, lineales. Apenas pudo financiar, con criterio asistencialista, la incorporación de maquinaria agrícola en el sector de los productores independientes.

El estado ausente no ha podido comprender, por ignorancia o por connivencia, que la libertad total del mercado sólo la "creen" aquellos países, o las corporaciones de aquellos países, que la impulsan como objetivo deseable para el resto del mundo "globalizado". Los países desarrollados son fuertemente reguladores, especialmente en las actividades agropecuarias.

Un estado regulador debe atender, a través de diagnósticos eficientes, los conflictos que limitan el crecimiento de la actividad económica. No basta, por ejemplo, apoyar con un subsidio a los productores. Si las relaciones entre las empresas son víctimas de apropiaciones desleales de excedentes extraordinarios, como los descritos más arriba, el resultado será que inevitablemente el subsidio, o gran parte de él, termine en manos de las empresas grandes e ineficientes. Los instrumentos de política económica existen para poder regular las relaciones entre agentes, para lograr que las empresas del oligopsonio adopten un comportamiento acorde con su posición en el mercado y para lograr la indispensable recapitalización del productor independiente, una de las bases mínimas de recuperación de la fruticultura. En este contexto, el subsidio, por la vía de la política que resulte más conveniente, puede permitir cambios indispensables como la unificación de la oferta, la realización de estudios de base (ver puntos [a] hasta [e]), la reestructuración parcelaria (agrupamiento o división de unidades productivas, según corresponda), etc.

La universidad debe jugar un papel fundamental mediante la realización de los estudios necesarios y el montaje de los laboratorios que correspondan. Parte de la ausencia de la universidad estatal es el fruto de la misma actitud de las empresas, descrita a lo largo de este trabajo, que evitan otorgarle un espacio de responsabilidad en la producción de los conocimientos requeridos para transformar su propio rol empresario, tanto en el nivel de los recursos de tierras, como de fisiología, botánica, genética y economía agrícola. Otra parte es la propia incapacidad de la institución universitaria para adaptarse a los cambios, hecho que se verifica en la fuerte tendencia a constituirse en un objetivo en sí misma, aislada del medio al que debe responder (con honrosas excepciones) y desangrada académicamente en sus luchas intestinas por miserables espacios de poder. Este es un problema a resolver a través de la regulación mediante el condicionamiento de los subsidios tanto para este caso de la universidad, como para los demás posibles. Si las empresas o el estado reclaman la debida seriedad académica de la producción científica de la universidad a la hora de financiarla, ésta estará obligada a concretarla y, a su vez, podrá generar argumentos y solidez institucional para rechazar aquellos subsidios que intenten condicionar esa misma seriedad.

Es necesario que el estado tenga en cuenta que los instrumentos de política económica no son un fin en sí mismo, sino que como tales deben ser utilizados dentro de los alcances de una determinada estrategia.

Las opiniones de los expertos

En un encuentro realizado en la Federación de Entidades Empresarias de Río Negro **12**, un grupo de expertos expuso ante empacadores, jugueros, productores y vendedores de insumos, los principales puntos de un diagnóstico sobre la crisis frutícola. Allí se concluyó, tras varios días de análisis, en tres aspectos generadores de la crisis:

- La asimetría que se dio entre 1990 y 1999 en cuanto al tipo de cambio.

Resulta sorprendente a la luz de los temas aquí expuestos, que todavía se ubique al tipo de cambio como el enemigo principal. Es indudable que el atraso cambiario debe ser tenido en cuenta a la hora de la resolución de la crisis del momento, pero no puede estar por encima de los problemas estructurales enunciados. Al menos es necesario analizarlos y tomar posición con respecto a ellos. Un dato que puede ayudar es que un galpón de empaque de 500.000 bultos trabaja con una tasa de ganancia de aproximadamente el 14,5% en las condiciones actuales, siempre y cuando procese exclusivamente fruta de terceros. Ese mismo galpón, en las peores épocas, accedió a una tasa de ganancia del 12% y, en las mejores, al 21,5%. Aparentemente, visto el problema desde el empresario, el dilema es arribar a la tasa de ganancia deseada. Visto desde el conjunto de la actividad, las soluciones de tipo estructural permiten mejorar esas tasas y mejorar la condición del productor independiente. Como ambos están sujetos a una especie de cadena de relaciones inevitables, la mejora en el tipo de cambio sólo tiene un efecto parcial.

- Endeudamiento del sector y falta de financiamiento.

Este endeudamiento responde a una conducta aparentemente ingenua de las grandes empresas. Cuando hay varios años de bonanza en materia de colocación de la producción en el mercado, realizan importantes inversiones, especialmente en cuanto a superficie cultivada **13**. El supuesto, que asombra por su linealidad, es que la bonanza seguirá y los créditos que se tomaron con ese fin serán pagables según la rutina del último tramo. Aumentar o no la superficie cultivada puede ser importante, pero mucho más es destinar una buena parte de la inversión a mantener y consolidar o ampliar mercados. Por lo tanto, el endeudamiento debe ser considerado como el resultado de decisiones parcialmente equivocadas, sobre todo si se tiene en cuenta la realidad de la ineficiencia relativa de los cultivos frutales manejados en unidades productivas grandes a la hora de colocar la fruta producida en esos montes. Es decir que los expertos no alcanzan a percibir las consecuencias de la implementación de estrategias que contradicen las reglas de la acumulación capitalista.

- Los elevados costos con que se maneja la fruticultura

Las opiniones de los expertos, tantos del sector público municipal, provincial y nacional como del privado, dicen que son altos, aun cuando ninguno de los reunidos en el encuentro expresó sintéticamente a qué se deben. Sin duda, es cierto que son elevados, hecho que concuerda con la línea argumental de este trabajo y de las investigaciones que lo sustentan, pero parece conveniente ver qué parte de responsabilidad le toca a cada actor del proceso productivo. Los conflictos estructurales aquí expuestos destacan la importancia que tienen, en los problemas de la fruticultura valletana, las empresas líderes del sector privado. Es muy difícil atender a las partes por sí mismas, si no se tiene claro el conjunto de la actividad -de donde se desprende, justamente, la responsabilidad de esas empresas- y de las condiciones en que se desarrollan los procesos productivos, así como los consecuentes efectos en la reproducción del capital. Pero está claro también que es necesario comenzar por aumentar la eficiencia de las empresas que controlan la producción, el empaque y la industrialización de la producción para, en consecuencia, diseñar una política para los productores independientes.

La gracia está, entonces, en asegurar las condiciones -técnicas y de gestión- que hacen posible la reproducción del capital en el conjunto de relaciones entre el capital fragmentado y el capital concentrado, de tal manera que la elevación de la tasa media de ganancia de la actividad haga

posible la tasa apetecida por el oligopsonio y donde, a su vez, la tasa de ganancia lograda por las unidades más pequeñas de capital asegure su propia reproducción. Esto no se agota obviamente en las fronteras nacionales.

Citas:

1 de Jong, Gerardo M., Coordinador, et alia, Subsistema Frutícola del Alto Valle del río Negro. Informe final. Incluye Volumen de Anexos, 1986;

de Jong, G. M. y Tiscornia, L.M. et alia, El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994;

de Jong, G. M.: "Cambios estructurales en la fruticultura del Alto Valle", Realidad Económica Nº 136, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires, noviembre- diciembre de 1995.

2 Se denomina oligopsonio a la modalidad de relaciones monopólicas que surgen del control que ejerce un número limitado de empresas compradoras de un determinado bien producido por una gran cantidad de ofertantes, cuyo capital reviste dimensiones pequeñas o medianas en el contexto de una actividad dominante, en este caso la fruticultura

3 de Jong, G..M., Tiscornia, L..M. et alia, El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: estrategias de adaptación, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

4 Argentine Fruit Distributors, empresa de comercialización creada en 1928, la que junto al ferrocarril se constituyeron en instrumentos esenciales de la acumulación del capital inglés.

5 de Jong, G. M.: "Cambios estructurales en la fruticultura del Alto Valle", Realidad Económica Nº136, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires, noviembre-diciembre de 1995.

6 Tiscornia, Luis M. et al.; "Caracterización de los productores en estudio", Capítulo IV del trabajo de de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M.; El minifundio en el Alto Valle del río Negro, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

7 Cooper, Tomás: Dato brindado al diario Río Negro, publicado el 31/5/99.

8 Lojo, Javier: La concentración de la demanda está modificando el panorama frutícola, diario Río Negro, 13/6/99.

9 Ibidem.

10 Ibidem.

11 Iannamico, Luis: "Reconversión, genética y dependencia", suplemento Producción y Economía, diario Río Negro, día 5/9/99, General Roca, Río Negro.

12 El diario Río Negro publicó los resultados del encuentro el 9/5/99.

13 El Sr. Hugo SANCHEZ, ex - presidente de la empresa Expofrut, la que más fruta comercializa en el Alto Valle, afirmó que "la mayor parte de las empresas de la región se prepararon para un crecimiento anual del 10 al 20%, apostando al "boom" brasileño. La actividad frutícola regional pasó de un PBI de \$300 millones en 1993, a 600 millones en 1997. No me caben dudas que este año el PBI caerá más del 40%, para ubicarse en el orden de los 350 millones." Diario Río Negro, 21/3/99