

**ANALISIS REGIONAL, ESTRUCTURAS AGRARIAS Y
ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN LA FRUTICULTURA DEL
“ALTO VALLE” DE LA CUENCA DEL RÍO NEGRO**

por Gerardo Mario de Jong

**TESIS: ANALISIS REGIONAL, ESTRUCTURAS AGRARIAS Y
ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN LA FRUTICULTURA DEL
“ALTO VALLE” DE LA CUENCA DEL RÍO NEGRO**

por Gerardo Mario de Jong

INDICE	Página
TOMO I	
INTRODUCCIÓN	6
PRIMERA PARTE: TEÓRICO-METODOLÓGICA	15
Capítulo I: Planificación regional, concepto de región y práctica planificadora	16
1 - Comentarios iniciales	16
2 - Teoría y método regional: sus ausencias en el posibilismo	21
3 - La comodidad “científica” del estudio de los fenómenos físicos	23
4 - La ausencia de una explicación comprensiva del fenómeno regional	25
5 - El énfasis en la sistematización y la dificultad para dar contenido a la región	29
6 - El problema de las regiones continuas y contiguas	31
7 - Región y geometría, una pareja no muy avenida	33
8 - El aporte de los teóricos del desarrollo y la planificación regional	54
9 - Conocimiento regional y planificación: las contradicciones de un buen intento	56
10 - La ideología del desarrollo y la planificación regional en la Argentina	76
11 La capacidad de transformación social en la práctica planificadora del siglo XX	85
12 - Otros aportes	95
13 Nuevos desafíos en la sociedad moderna y la corrección de los errores del pasado	100
Capítulo II: Propuesta metodológica para el análisis regional	109
1 - La producción de conocimiento científico y la crisis terminal del modo de producción capitalista	109
2 - Ideología: los fenómenos asociados a la conciencia social y su materialidad	117
3 - Hacia la conformación del territorio: contradicciones de los sistemas sociales proyectadas en el uso y manejo del espacio	122
4 - Las articulaciones dialécticas en que se manifiesta el fenómeno regional	125
5 - Hacia la comprensión de un relevante caso particular: la unidad del fenómeno sociedad-cuenca hidrográfica	196
6 - Planificación, producción de conocimiento y atenuación de los riesgos	203
7 - La parcialización del conocimiento y la producción transdisciplinaria	204
8 - Conocimiento regional, metodología y planificación	207
9 - El método regional y el caso de estudio	209
SEGUNDA PARTE: PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO REGIONAL EN LA FRUTICULTURA DEL “ALTO VALLE” DEL RÍO NEGRO	214
Capítulo III: Estructura agraria, crisis y estrategias productivas en el desarrollo histórico de la actividad	215
1 - Introducción	215
2 - La fruticultura intensiva derriba el mito del desierto patagónico	216
3 - El Alto Valle de la cuenca del río Negro	217
4 - Los principales rasgos del análisis	225
5 - Factores negativos sobre la producción	226
6 - <i>El comienzo de la actividad: proyecto de planificación privada (1910-48)</i>	232
7 - <i>El comienzo de la descapitalización del agente productivo principal (1949-69)</i>	236
8 - Principales actores sociales	242

9 - La competencia del hemisferio sur pone en evidencia los conflictos estructurales (1970-84)	250
10 - Las empresas líderes consolidan su estrategia productiva primaria (1985-93)	259
11 - La sensibilidad de las tasas de ganancia cuando son impactadas por las condiciones en que opera el mercado	272
12 - Tipificación de estrategias comerciales de las empresas líderes hacia el fin de la etapa 1985-93	273
Índice de cuadros y gráficos del Capítulo 3	278
Capítulo IV: Diagnóstico del presente frutícola para una transformación posible: transnacionalización de la actividad y crisis estructural	282
1 - Introducción	282
2 - <i>Diferenciación del capital y los productos</i>	285
3 - La manifestación de la crisis estructural en los últimos años	287
4 - Convocatorias de acreedores y endeudamiento de las empresas líderes	294
5 - El camino hacia las consecuencias positivas y negativas de la crisis política y económica que eclosionó en Diciembre de 2001	308
6 - Las empresas transnacionales y las empresas tradicionales: problemas comunes	314
7 - Tecnología, economía y sanidad vegetal	322
8 - La competencia del hemisferio sur	324
9 - El alivio momentáneo vino de la mano de la crisis del 2001	332
10 - La situación actual (año 2005)	333
11 - Las manifestaciones de la ineficiencia comercial de las empresas líderes	340
12 - Comentario con respecto a la fuerza de trabajo	352
13 - Bases para un plan de reconversión para la fruticultura rionegrina	354
14 - Balance de las dificultades del estudio realizado	361
Índice de cuadros y gráficos del Capítulo 4	363
CONCLUSIONES	366
1 - El enfoque metodológico	366
2 - La fruticultura	368
3 - Aplicación del modelo formal y técnicas utilizadas	376

TOMO II

ANEXOS A y B:

- ❖ **A: Determinación de la tasa de ganancia: metodología y criterios de imputación**
- ❖ **B: Tasa de ganancia a nivel de predio: desarrollo metodológico y retornos sobre el análisis realizado**

AGRADECIMIENTOS

A mi abuelo, Jan de Jong, geógrafo intuitivo, que me inició en la comprensión de los complejos fenómenos sociales y naturales.

A mis padres, quienes me formaron en cultura general, en el espíritu de superación de las dificultades y en la perseverancia hacia la prosecución de objetivos de vida.

A mis hijos, por quienes tuve que luchar mucho, quienes me enorgullecen por su integridad como personas y quienes han soportado mis errores, sean estos propios de la naturaleza humana o resultantes de tiempos muy difíciles.

A mi esposa, Susana Bandieri, por ser como es, por la lectura de los borradores y por sus oportunas observaciones y sus consejos.

A mis maestros, Horacio Difrieri, Horacio Giberti, Elena Chiozza, Bruno Ferrari Bono y Herman Verstappen, quienes me señalaron un camino que enriqueció mi vida y me liberó de las rutinas del cientificismo.

A José Luis Valicenti, gran amigo, con quién discutimos y puso en práctica la determinación de la superficie de los cuadros de las explotaciones frutícolas, dato indispensable para el cálculo de las tasas de ganancia a nivel de predio.

A Pablo Levín, por su enorme aporte a la teoría económica y el enriquecimiento que, en lo personal, la lectura de sus trabajos me ha brindado.

A Alicia Apcarián, excelente edafóloga, a quien le debo su paciencia para llevar adelante la tarea conjunta de elaboración del mapa de suelos, planimétricamente ajustado, de la margen izquierda del río Neuquén.

A Alfred Zinck, gracias a quién pude discutir y encontrar, durante mis dos pasantías en el ITC de Holanda (de aproximadamente un mes cada una), la forma metodológica de introducir en el modelo de rotación del capital, las variables agroecológicas.

A Robert van Zuidam, Director de proyectos del International Institute for Aerospace Survey and Earth Sciences (ITC), quién hace años atrás, realizó las gestiones necesarias para obtener la categoría de Visiting Scientist en esa institución, con el propósito de desarrollar la metodología del el cálculo de tasas de ganancia a nivel de predio.

A Marcos Mare, colega y ex-alumno, por su colaboración, capacidad y actitud extremadamente positiva evidenciada en el procesamiento de datos mediante el programa Excel y el procesamiento de dos imágenes Spot.

A Vanesa Cappelletti, también colega y ex-alumna, que procesó mis mapas y parte de la información estadística.

A mi Directora de tesis, Nidia Tadeo, quién por su calidad académica obtenida mediante su producción dentro de las fronteras nacionales y en el exterior, particularmente en la Universidad de Strasburg, me aportó muy oportunas sugerencias y recomendaciones en lo que a metodología y versión final refiere.

A Roberto González, director de mi frustrado intento (crisis del año 2001 de por medio) de presentar la presente tesis en la Universidad de La Habana, con quien rediscutí la metodología con que fue elaborada.

A Julio Anguita y Mabel Ciminari, colegas que siempre me han ayudado en diversos emprendimientos académicos, en particular con la Maestría en Planificación y Manejo de Cuencas Hidrográficas de la Universidad Nacional del Comahue.

A las licenciadas Berta Barbeito y Verónica Hollman, ex alumnas que colaboraron en tareas preparatorias de la confección de la cartografía producida.

A mis alumnos del Nacional Buenos Aires, de las universidades de Buenos Aires, del Sur, de Comahue, de Río Cuarto, de Luján, del Centro de la Provincia de Buenos Aires y de todas las demás, donde me desempeñe en cursos de grado y de pos grado. Todos ellos han sido fuente de inspiración permanente.

A mis colegas, de diversas disciplinas, de quienes aprendí tanto durante mis años de planificador regional en el Consejo Federal de Inversiones y en el Consejo Nacional de Desarrollo y, luego, como planificador sectorial, en el ámbito temático de los emprendimientos hidroenergéticos, en Hidronor S. A. y empresas privadas de consultoría.

A mi Escuela Primaria N°1 "Onésimo Leguizamón" y al Colegio Nacional "Dr. Julio Ossola", ambos de Rosario del Tala, Entre Ríos, que me brindaron una enorme base de contenidos concretos sobre los que construí mi desarrollo académico y como persona, en aquella época en que los maestros no eran apóstoles, pero hacían honor a su condición y a su trabajo.

Neuquén, lugar de mi exilio interno, 30 de Mayo de 2008.

TESIS: ANALISIS REGIONAL, ESTRUCTURAS AGRARIAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN LA FRUTICULTURA DEL “ALTO VALLE” DE LA CUENCA DEL RÍO NEGRO

Introducción

El conocimiento regional es sinónimo de conocimiento geográfico en tanto la necesidad de comprender un fenómeno o conflicto regional remite unívocamente a considerar el problema como metodológico. La solución de problema de la creación de conocimiento en problemáticas complejas, del tipo de aquellas que involucran el accionar de la sociedad, su relación con el uso de los recursos y los cambios inducidos en la dinámica del medio natural, admiten un proceso intelectual en el cual el conocimiento se construye mediante aproximaciones sucesivas, fruto de un procedimiento dialéctico de acceso al objeto de conocimiento. Por lo tanto, debido a que la geografía se ocupa, justamente, de la interfase entre sociedad (complejidad del sistema social), espacio (complejidad del territorio como fruto de la construcción histórica de la sociedad que define su ordenamiento) y naturaleza (una de las dos bases (la otra es el trabajo) de la producción de riqueza en tanto los recursos naturales son insumos –materias originales- de los procesos productivos), resulta que conocimiento geográfico y conocimiento regional son una misma cosa. Las cuestiones metodológicas referidas a la forma de crear conocimiento regional constituyen, entonces, una discusión central para los estudios geográficos.

De ello deviene que el sistema social, con sus actuales contradicciones, supone un espacio socialmente construido, el cual involucra a un medio natural más o menos modificado, donde la tecnología es el instrumento de la relación dialéctica entre sociedad y espacio. A su vez, la tecnología está fuertemente determinada por el modo

de producción, razón por la cual interviene activamente en la morfología del capital fijo adherido a un espacio. Visto histórica y dialécticamente, el espacio involucra a un medio natural alterado por el proceso histórico de ocupación (dicho empíricamente, el territorio¹ como expresión de un espacio particular), el cual conforma una unidad con el capital fijo incorporado por el conjunto social a través del tiempo, donde ambos son la síntesis de la forma en que se resolvieron las contradicciones del actual sistema social o de otros a través de la historia, es decir la síntesis de las relaciones sociales contradictorias que caracterizan al sistema social. El territorio, como espacio concreto, es el fruto, en una situación también concreta, de un continuo de sucesivas transformaciones del medio natural, del medio tecnológicamente construido (preexistente a la situación bajo análisis) y del tipo de innovaciones tecnológicas aplicadas en el contexto de los cambios sucedidos en el modo de producción. A su vez, los procesos naturales tienen una dinámica particular que implica reacciones múltiples e interdependientes ante cada acción humana, donde el medio biofísico se comporta según leyes propias.

Pero conocer es también desarrollar la capacidad de transformar la realidad. En ese sentido, la práctica de transformación y el conocimiento que la sostiene están indisolublemente unidos. Más aún, la actividad militante en la transformación sólo puede ser sostenida mediante el conocimiento. Esta práctica tiene, por un lado, como un pilar fundamental, al mantenimiento de la unidad del objeto regional de estudio y, por la otra, la identidad histórica del mismo. En este trabajo se analizarán aquellas prácticas de creación de conocimiento que parcializan el objeto de estudio, como así también, la forma en que las fuertes restricciones teóricas y metodológicas de los geógrafos y demás científicos sociales arrasaron con la vitalidad de ese objeto de estudio. Asimismo, se efectuará un desarrollo de aspectos teórico-metodológicos superadores de las restricciones históricas en cuanto a producción de conocimiento se refiere.

En el caso de estudio de la fruticultura del Alto Valle² (Patagonia), se verificará la aplicación del método de análisis regional, producto del mencionado discurso teórico,

¹ Hasta este momento, el término **territorio** no tiene connotaciones precisas. En este trabajo el territorio remite a una situación histórica, concreta, en un tiempo dado, con una morfología y un aspecto particular, donde sociedad y naturaleza ofrecen la construcción en el espacio de una situación particular, consecuencia directa de la multiplicidad de las interrelaciones entre ambas y en el seno de cada una de ellas. **Espacio**, por otra parte, es un concepto utilizado en términos abstractos que no refiere a ninguna situación histórica particular. Al respecto, N. Tadeo afirma:

“Espacio es ante todo una noción genérica que tiene múltiples acepciones. En Geografía el espacio es una abstracción teórica, mientras que la denominación de ‘espacio geográfico’ se suele emplear como sinónimo de territorio, [...]”, tomado del punto **Territorio, lugar, cultura**, p14 del libro *Agroindustria y desempleo*, La Colmena, Bs. Aires, 2006.

Debe quedar claro que aquí se lo usa como un concepto abstracto, alejado de toda otra connotación que refiera a una realidad concreta.

al caso de la crisis estructural de esa actividad. Varios estudios han sido concretados anteriormente sobre el tema, sea individualmente o por equipos dirigidos por quién es autor de la presente tesis.³

Esa crisis ha generado marginación y exclusión en una actividad cuya importancia radica en que exporta el 70% de su producción (fruta fresca, clasificada y acondicionada, y jugos) porque el producto frutícola del orden de los 400 millones de dólares es equivalente al producto surgido de los aprovechamientos hidroeléctricos instalados en los ríos de la cuenca del río Negro. Es, entonces, de fundamental importancia regional lo que sucede con la fruticultura, especialmente si se tiene en cuenta que el grueso del asentamiento humano de esta importante región de la norpatagonia está relacionado, directa o indirectamente, con la actividad.

Como resultado del análisis se podrá contar con un diagnóstico de las restricciones actuales de la actividad y un camino posible para la modificación de las mismas.

--oo0oo--

Por lo dicho, puede afirmarse que depende de la calidad de la descripción y análisis comprensivo de la realidad regional, en términos de las contradicciones que emanan del seno del sistema social y, de la relación establecida entre éste y el uso y manejo de los recursos naturales para la generación de riqueza, la transformación posible. La eficiencia en la organización del territorio es un objeto de análisis y de transformación indisolublemente unido a esas contradicciones, donde unos no pueden ser modificados sin el concurso de los otros. Justamente, hasta el presente, en los estudios regionales domina la intención de abordar estos componentes de la problemática regional en forma separada.

En lo que refiere a la generación de excedentes económicos, los estudios tradicionales se encararon de acuerdo con clasificaciones de sectores⁴ (comercio, producción

² Se ha dado en llamar Alto Valle a una región que abarca el valle superior del río Negro y los valles inferiores de los ríos Neuquén y Limay. Constituye un corredor del orden de los 120km de largo, donde viven hoy aproximadamente 600.000 personas, cuya economía principal, en tanto define las características del asentamiento, ha sido y sigue siendo la actividad frutícola. La sociedad regional, cuyo desempeño gira fundamentalmente en torno a esta actividad, ha sabido arrancar del semidesierto y de un clima apropiado, una economía regional orientada en gran parte a la exportación de frutas de pepita (pomáceas) y de sus derivados.

³ a) de JONG, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional de Comahue – International Development Research Center (IDRC - Canadá), 1986.

b) de JONG, G. M. y TISCORNIA, L. M.: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Facultades de Humanidades y de Ciencias Agrarias, U. N: del Comahue, 1994.

c) de JONG, Gerardo M.: “Cambios estructurales en la fruticultura del Alto Valle”, en **Realidad Económica** N° 136, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires, 1995.

agrícola, industria, transporte, servicios, etc.), sin la más mínima atención a los caminos y vericuetos por los cuales transcurre la reproducción de los excedentes en el sistema capitalista y en otros modos de producción subordinados, cuando ellos existen. Parece increíble que un aspecto que nunca se le escapa a un operador concreto dentro del sistema, a un agente productivo, ó a quienes dependen del contexto de relaciones directas que definen su mayor o menor capacidad de apropiar plusvalor, se le pueda escapar a quienes tienen la responsabilidad de producir conocimiento para transformar la realidad. Para decirlo en términos vulgares y despertar la preocupación de los universitarios, ni al más pequeño productor agropecuario con buena parte de su producción de autoconsumo, ni tampoco al pequeño tornero que trabaja doce horas al día para redondear un ingreso se les “escapan” los caminos de la obtención de ganancias (el dinero). A ninguno de ellos se le ocurriría arriesgar decisiones con respecto al uso del crédito para aumentar su producción mediante el cambio de su turno, en un caso, o invertir en nuevas aguadas, en el otro, sin analizar las posibilidades de venta de su producción y la evolución de los precios. Tampoco dejarían de manejarse, en sus estrechos márgenes de poder, para lograr pequeños ajustes en los precios recibidos. Si esta es la realidad del pequeñísimo empresario que cualquier habitante de este planeta puede observar en la cotidianeidad, cuánto más lo será en el caso de las grandes, medianas y pequeñas empresas que componen el mundo de los negocios.

Nada es regulado por el mercado (construcción abstracta tomada consciente o inconscientemente de las épocas en que en las plazas centrales de los centros urbanos, ofertantes y consumidores se relacionaban de igual a igual, todos ellos desempeñando ambas funciones, según correspondiese al rol desempeñado en la transacción), sino por el poder y posición que cada agente del proceso productivo ejerce en el momento de las transacciones, cosa que sucede desde el mismo momento en que se dieron las primeras formas de acumulación mercantil, hace más de 3000 años.

En cuanto al uso y manejo de los recursos naturales sucede algo similar, tanto en aquello que hace a la complejidad de las relaciones que caracterizan el comportamiento de los distintos componentes del medio natural como a diferentes grados de intervención de la sociedad en la naturaleza, sea que ello suceda pasivamente, por el mero transitar (en el sentido amplio del accionar humano) en el ámbito natural o, activamente, por el uso de los recursos de la naturaleza para generar

⁴ Cfr. NACIONES UNIDAS: **Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU)**. Tiene por objeto satisfacer las necesidades de los que buscan datos clasificados referentes a categorías comparables internacionalmente de tipos específicos de actividades económicas.

riqueza⁵ mediante el uso de tecnología. Es decir que, fundamentalmente, la preocupación apunta a las rutinas de extracción y uso, donde el medio natural es ideológicamente apropiado por la sociedad como un conjunto de bienes disponibles para ser tomados, sin demasiadas contemplaciones acerca de la pertenencia del ser humano a ese conjunto natural (esta expresión refiere a las consecuencias ideológicas que supondría la antigua y beneficiosa concepción de los pueblos originales de las distintas regiones del mundo, quienes se sentían integrantes de un todo que los incluía en la naturaleza⁶). La condición social de los seres humanos, mediatizada por un sistema que los contiene, supone tomar sólo en cuenta las ventajas que la intervención del medio natural aporta a la generación de riqueza.

Desde hace mucho tiempo, el análisis del medio natural se remitió a aquellos aspectos en los que el conocimiento podía alimentar un mejor aprovechamiento de los recursos en forma más o menos aislada. Es decir, la posición opuesta al mencionado sentido de participación en el medio natural que caracterizó a las sociedades primitivas. El sentido extractivo en el uso del medio natural, para proveer insumos a los procesos productivos, se agudizó con el advenimiento del sistema capitalista manufacturero. Domina, en ese caso, una concepción liquidadora a ultranza, la que no atiende a la necesidad planteada por A. von Humboldt en el sentido de:

“descubrir cómo interaccionan entre sí las fuerzas de la naturaleza y cómo influye el ambiente geográfico en la vida animal y vegetal. En otras palabras [...], la unidad de la naturaleza.”⁷

A medida que la presión de uso de los ecosistemas y el agotamiento de los recursos naturales renovables y no renovables ha ido poniendo en jaque la sustentabilidad de la economía mundial, los investigadores y los planificadores regionales han comenzado a

⁵ Obviamente, esta afirmación no tiene nada que ver con la referencia al hecho intelectualmente aislado y vulgar del sentido práctico del uso de un elemento natural para cubrir las eventuales necesidades humanas. Pero ese sentido trascendente de la cobertura de las necesidades humanas subyace en el origen la apropiación industrial del medio natural.

⁶ SEATTLE, Noé (bautizado católico): El Jefe Seattle nació alrededor de 1786 en Blake Island, estado de Washington (EEUU), y murió el 7 de junio de 1866, en la reserva Suquamish de Port Madison, en el mismo estado (al norte de Bainbridge Island y al este de Poulsbo). Su padre, Schweabe, fue el líder de la tribu Suquamish, y su madre fue Scholitz de los Duwamish. Escribió una carta en 1855, que envió al presidente F. Pierce en respuesta a la oferta de la compra de las tierras de los [Suquamish](#), la cual se considera la declaración más hermosa y profunda que jamás se haya hecho sobre el ambiente. Una de sus afirmaciones más trascendentales es aquella por la cual establece que “la tierra no puede pertenecer a los hombres, sino que los hombres pertenecen a ella”.

⁷ BOTTING, Douglas: **Humboldt y el cosmos, vida obra y viajes de un hombre universal (1769 – 1859)**, Ediciones del Serbal, Barcelona, 1981. Obra en cuyo Capítulo VI, p. 57, reproduce el párrafo citado de una carta de Alexander von Humboldt a su amigo Karl Freiesleben cuando el paquebote *Pizarro* iba a dejar el puerto de La Coruña, en el momento de su partida hacia América.

preocuparse por entender mejor las relaciones que caracterizan a los procesos naturales, aquellas que son inherentes a los sistemas ecológicos productivos y a los riesgos de alteraciones en su estabilidad y, finalmente, a la necesidad de incorporar la incertidumbre propia del comportamiento de la naturaleza en el proceso planificador.

Decididamente, los problemas inherentes a estas tres grandes cuestiones, las contradicciones de la organización social en torno a la forma de producir, los conflictos con el uso y manejo de los recursos naturales y la dinámica del medio natural en la interfase con la acción de la sociedad en el marco de su sistema social, deben ser abordados de tal manera que no queden espacios grises en el conocimiento de las partes, para prestar especial atención a aquellos aspectos que vinculan las partes del problema regional. Esta es la diferencia entre una descripción regional y una explicación destinada a la transformación del objeto de estudio. Militancia en el conocimiento, militancia en la acción.

Es tan peculiar todavía la influencia cientificista en la ciencias sociales que los historiadores ven con preocupación aquellos casos en que los estudios históricos enfatizan demasiado aspectos referidos a la conformación territorial en que se expresa un fenómeno social o sobre las restricciones y potencialidades de los recursos que se encuentran en juego en una determinada situación. Fernand Braudel, quien ha expresado, diecinueve siglos después que Estrabón, su concepción unitaria de las ciencias sociales, expresa en su excelente trabajo sobre el Mediterráneo:

“...la nueva historia debe ser [...] una reconstrucción del pasado captado en toda su amplitud y en toda su complejidad; [que] tendrá que incorporar en sus cuadros y explicaciones la obra entera, tan rica, de las ciencias sociales ... [por lo que] el historiador tendrá que ser, desde luego, historiador, pero también y a un mismo tiempo economista, sociólogo, antropólogo y hasta geógrafo”⁸.

Por esta concepción científica se lo ha acusado de cierto desviacionismo hacia la Geografía, como si eso, por una cuestión de incumbencia, fuese una práctica científica pecaminosa, cuando lo deseable es, justamente, evitar la fragmentación del objeto de estudio, a los efectos de su mayor comprensión.

Por otra parte, los geógrafos suelen analizar la sociedad como productora o condicionadora de configuraciones sociales, tanto como generadora de problemas relacionados al uso y manejo de recursos naturales en forma estática. Geógrafos e

⁸ BRAUDEL, Fernand: **El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II**, Prefacio a la primera edición española, Fondo de Cultura Económica, México, 1987. Primera edición Francesa, 1949.

historiadores, comprometidos con una sociedad en transformación deben recuperar la unidad del objeto social de estudio superando los conflictos entre el espacio y el tiempo. Es entonces, ineludible, reconocer en la práctica de la producción de conocimiento (es decir, no sólo como enunciado teórico) que todas las ciencias sociales son históricas. El problema de los límites entre disciplinas y de áreas de incumbencia es un problema de mentes con restricciones ideológicas.

--o0o--

1 - Contenido de los diferentes capítulos

PARTE PRIMERA

En el **primer capítulo** se verán algunas vicisitudes de la producción de conocimiento sintético, es decir de aquel conocimiento que, parafraseando a Estrabón:

“exponga la magnitud, la forma y la naturaleza de toda nuestra tierra habitada y su relación con respecto a todo el globo terráqueo [ya que] ... esta es la tarea propia del geógrafo.”⁹

Ese primer capítulo pretende, justamente, demostrar que esa vieja afirmación de Estrabón no se ha cumplido, en general, en el caso de la construcción de conocimiento que sostuvo el proceso de planificación que, en Argentina, abarcó desde la década de 1940 hasta los '70. Allí se analizan las restricciones y potencialidades que caracterizó a esa etapa, es decir, el cúmulo de contradicciones que impregnaron e impregnan la planificación regional, para concluir en que aquello que hace posible la planificación regional, hace también posible la planificación global. A su vez, se demuestra que el conocimiento regional y el conocimiento geográfico son una misma cosa, desde los orígenes de la ciencia. Se intenta, por lo tanto, capitalizar la experiencia a los efectos de evitar errores, siempre dentro de una posición que demuestra que la planificación es inherente a la condición humana.

Como consecuencia de lo dicho, esta tesis pretende desarrollar, en su **capítulo dos**, los aspectos teóricos y metodológicos por los cuales se verificará que los estudios regionales remiten a cuestiones teóricas y metodológicas sobre las que es necesario reflexionar, con el propósito de la identificación y análisis de los conflictos en el seno de la sociedad y en el medio natural, expresados en un modo de generar excedentes,

⁹ ESTRABON: **Geografía: Prolegómenos**, punto 4 del capítulo V, Libro Segundo, p. 208, Aguilar, Madrid, 1980. Edición prologada por A. Roig.

en un determinado ordenamiento del territorio y de la gestión y uso de los recursos naturales. Sucede que aquellos geógrafos que se ocupan de cuestiones ambientales o urbanas, como también los que se ocupan de localización industrial o de problemas agrarios, no pueden evitar plantearse una misma forma de conocer si se proponen seriamente evitar la fragmentación del objeto de estudio.

La ciencia moderna no sólo ha establecido ámbitos de incumbencia para la producción de conocimiento, sino que deja zonas grises entre disciplinas, a las que ningún científico aborda. La metodología necesaria para evitar esa fragmentación es el objetivo de ese capítulo dos. Allí se verá cómo el vacío entre campos de conocimiento redundan en limitaciones fuertes al entendimiento del campo propio y margina la explicación emergente del análisis del conjunto regional involucrado. Allí, se desarrollan exhaustivamente los alcances del método regional, cuya apretada síntesis integra parte del libro titulado “Introducción al método Regional”¹⁰. Aquello que en ese libro es un esbozo con proyección hacia la cátedra y la investigación, aquí tiene el alcance de una tesis metodológica.

La hipótesis principal que subyace en los **dos primeros capítulos**, es aquella por la que se afirma que la región, como objeto de conocimiento, remite a una cuestión metodológica, ya que la mera consignación (o descripción) de la manifestación física de sus fenómenos naturales y sociales, propia de los estudios regionales tradicionales, **no** basta como para superar el ya histórico tratamiento descriptivo y la fragmentación de la unidad social y ambiental involucrada en el fenómeno regional.

PARTE SEGUNDA

Finalmente, en la segunda parte, se presenta en toda su extensión un caso de estudio. En el **capítulo tres** se analiza el desarrollo histórico de la fruticultura en el Alto Valle del río Negro, proceso por el cual se alumbraron los conflictos estructurales del presente, paso indispensable para ubicar en el tiempo la tarea desarrollada en el último capítulo. En ese **capítulo cuatro**, el análisis profundiza la situación actual de la fruticultura, esto es, sus contradicciones emergentes de las particularidades del presente heredadas del pasado histórico, según aconteció desde el inicio de la actividad.

Cabe advertir que el enfoque conceptual y metodológico desarrollado en los capítulos uno y dos implica, según el caso que se aborde, un peso relativo mayor de aquellas

¹⁰ de JONG, G. M.: **Introducción al método regional**, Capítulo 2, “El método regional: recurso para la transformación social”, pp15 a 46, Laboratorio Patagónico de investigación para el ordenamiento ambiental y territorial, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 2001.

consideraciones relacionadas al medio natural en ciertos casos y, al comportamiento del sistema social en otros. La fruticultura del Alto Valle se corresponde con el segundo.

Por último, la tesis cierra con dos **anexos, A y B**. En el primero (A) se explicita el complejo procedimiento por el cual se determinaron las tasas de ganancia de distintas empresas frutícolas. En el anexo B, se desarrolla el proceso metodológico por el cual se calcularon tasas de ganancia a nivel de predio, mediante la incorporación de la variable suelos. Ese procedimiento es la base de procedimientos similares que permitirían incorporar otras variables agroecológicas.

Después de esta introducción acerca de los alcances del trabajo, del marco conceptual desde el que se aborda el conocimiento de los problemas y de aquello que se intenta verificar acerca de la fruticultura del Alto Valle, se resumen sintéticamente el objetivo y la hipótesis sustantiva que ha guiado su elaboración:

2 - Objetivo:

El objetivo principal de este trabajo ha sido indagar y conocer el comportamiento estructural de la actividad frutícola, en tanto que, como se sostiene en el capítulo dos, la única forma de conocer las restricciones al desarrollo que proviene del sistema social, provienen del conocimiento y la comprensión del papel que desempeñan las diferentes empresas eslabonadas en un determinado proceso productivo, en el marco de los mecanismos propios de la reproducción ampliada del capital.

De ello deviene un objetivo secundario, cual es el de la aplicación del modelo de rotación del capital, desarrollado por Levín, como recurso metodológico para la medición de tasas de ganancia en diferentes actores del proceso productivo.

3 - Hipótesis sustantiva

Los problemas propios de la fruticultura, que han llevado a la transnacionalización de la actividad como manifestación más evidente de los conflictos planteados en el conjunto de la actividad y que ha dado y sigue dando lugar a manifestaciones diversas de productores (“tractorazos”) o convocatorias de acreedores masivas de las empresas líderes, así como huelgas de obreros que trabajan en la actividad, no son atribuibles simplemente a determinadas políticas macroeconómicas, en particular (por ejemplo, el tipo de cambio), sino a problemas generados en las relaciones directas de acumulación entre los distintos agentes del proceso productivo, las que a su vez, actúan como restricciones al desarrollo.

PRIMERA PARTE
TEÓRICO-METODOLÓGICA

PRIMERA PARTE: TEÓRICO-METODOLÓGICA

Capítulo 1:

Planificación regional, concepto de región y práctica planificadora

1 - Comentarios iniciales

Los avatares de la ciencia geográfica como conocimiento de perfil universalista, con sus contradicciones inherentes, lleva ahora a extremar el enfoque de esos procesos mediante la disección de las contradicciones verificadas en tiempos recientes, las que guardan similitud con aquellas del pasado. Por lo tanto, la preocupación estará centrada en el análisis crítico de las teorías, explícitas o implícitas, acerca de la preocupación de producir conocimiento en geografía durante los siglos XIX y XX, sobre la producción de conocimiento para la planificación regional (que es una forma de producir conocimiento geográfico, mayormente por fuera de la geografía “oficial”) y sobre aquellos cuerpos teóricos acerca del desarrollo concretados desde la actividad planificadora global y regional. En estos dos últimos casos se sostiene la tesis, subyacente a lo largo de este trabajo, por la cual se verifica que conocimiento regional y conocimiento holístico o sintético son una misma cosa, y con una misma modalidad metodológica que se encuentra centrada en el mantenimiento de la unidad del objeto de estudio

Por lo tanto, este capítulo trata sobre una visión retrospectiva de la planificación regional en el país, sin descuidar aquello expuesto hacia el final del capítulo anterior (las limitaciones en materia de construcción de un conocimiento comprensivo del fenómeno regional y sus consecuencias en cuanto a fragmentación del conocimiento y

las acciones), esto es, **las barreras teóricas e ideológicas verificadas en la producción de conocimiento para la planificación regional** que dominaron el período pos - revolución industrial.

Las afirmaciones sostenidas en la introducción a esta tesis, todas ellas relacionadas a la calidad y al nivel de conocimiento necesarios para comprender la complejidad intrínseca del objeto social regional a ser transformado por el proceso de planificación, requieren de un análisis de los caminos por los cuales ha transcurrido el pensamiento relacionado al conocimiento y a la planificación regional. En esos párrafos han sido sentadas las bases para la crítica del tipo de conocimiento de la región que hace posible su transformación, sea porque la producción de conocimiento regional se encuadra en el progresivo abandono de la unidad del objeto de estudio que caracterizó el desarrollo de la ciencia moderna o, porque sencillamente no encontró la forma de producir un tipo de conocimiento apto para la transformación social planificada. Así, en el capítulo uno, se ha podido verificar cómo el conocimiento universalista propio de la geografía ha estado presente desde el tiempo de la filosofía y la geografía griegas, y cómo el concepto de región se fue construyendo a través del tiempo, a veces en concordancia con esas etapas fundacionales de la ciencia universal, a veces no.

Ahora se verán las restricciones que se evidencian a partir de diversos enfoques parcializadores del objeto de estudio, la mayoría de ellos producto de fuertes condicionamientos ideológicos y de determinadas concepciones consecuentes, muchos de ellos vigentes, acerca de la producción de conocimiento científico, los que se muestran reñidos con un objetivo transformador. Un adelanto de este tipo de crítica se vio también en el capítulo uno.

El problema no refiere necesariamente a la validez de las teorías sino, más bien, al tipo de conocimiento que éstas brindan: la medida y el alcance de sus posibilidades para tomar decisiones de transformación, esto es de planificación. En otras palabras, no se puede transformar mediante un esfuerzo planificador aquello que no se conoce. Recién cuando se domina el objeto regional como un todo, mediante el conocimiento, es posible planificar y concretar un proyecto de desarrollo regional.

Hacia el final de Capítulo dos y, en especial en el capítulo tres, se podrá apreciar como la instancia planificadora dispone de recursos metodológicos, fruto de la especulación de algunos autores, razonablemente eficientes en cuanto a aquellos aspectos que hacen a la mecánica del proceso planificador. **Esa mecánica del proceso planificador es coincidente con aquella que aplican los países económicamente desarrollados.**

El presente capítulo desarrollará un enfoque crítico acerca de la problemática del conocimiento regional necesario para planificar y para, luego, ver los avances

auspiciosos que se habían producido en materia de planificación regional en momentos previos al comienzo de la dictadura militar, circunstancia histórica a partir de la cual se transfirió la voluntad planificadora a centros de poder ubicados fuera de la República Argentina. **El aludido enfoque crítico referirá a los niveles teóricos desde los cuales se llevó a cabo la práctica planificadora, involucrando además, a las limitaciones inherentes a misma práctica.** En el capítulo tres, a la vez que se retoma el enfoque crítico, se desarrolla una propuesta metodológica de recuperación de la unidad del fenómeno regional a través del conocimiento. Por lo contrario a esta propuesta metodológica, el problema de aprehensión del todo regional mediante el conocimiento sigue sin resolución: se ha avanzado muy poco acerca del qué y el cómo es posible que el todo social sea cambiado. La producción de conocimiento parcializado o descriptivo sobre la región puede tener rigurosidad metodológica (casos en los que el marco teórico, los instrumentos o técnicas y el alcance de la producción del investigador guardan coherencia), pero no alcanza para transformar el fenómeno social regional en la medida en que se fragmenta el objeto de conocimiento.

Los supuestos que subyacen a la producción de conocimiento para la planificación regional

En un excelente trabajo publicado en la Revista Interamericana de Planificación¹¹, Luis Denari dirige su mirada inteligentemente crítica a tres autores que se han ocupado del problema de la planificación en América Latina, cuestionándoles básicamente la marginación de una respuesta convincente a los fracasos en los procesos de planificación¹².

Es extremadamente revelador que frente al mundo de la toma de decisiones fuertemente planificadas por parte de las empresas o grupos de empresas líderes, así como de sus operadores dentro del sistema capitalista, estos planificadores “progresistas” adopten una actitud escéptica frente a las posibilidades de planificar. Para Denari, este conflicto tiene que ver con la crisis de la forma actual de conocer. En este sentido, espera una respuesta de sus autores criticados -la que nunca llegó ni llegará- a la siguiente pregunta: **¿de que depende que pueda haber planificación, o**

¹¹ DENARI, Luis: “La planificación al borde de un ataque de nervios”, Revista interamericana de planificación, Sociedad Interamericana de Planificación, Febrero de 1991, fotocopia del texto entregada por su autor. No es casualidad que esta sociedad haya desaparecido.

¹² Cfr. DE MATOS, C.: *Estado, procesos de decisión y planificación en América Latina*; VILLARREAL, R.: *La planificación en economías mixtas de mercado y los paradigmas del desarrollo: problemas y perspectivas*; MATOS, C.: *Planificación y gobierno*. Todos ellos publicados en Revista de CEPAL, N° 31, Santiago, abril de 1987. El artículo de Denari con la crítica expuesta en este texto, respecto de los presentes artículos, tiene ya 14 años.

de que existan propuestas en tal sentido, o de que las mismas se concreten en acciones, o de que un gobierno planifique “bien” o “mal”, o todas a la vez?

Estas preguntas básicas inducen, a la vez, a buscar respuestas básicas al por qué de la diferenciación social, al por qué de la falta de conciencia acerca de su condición por parte de los afectados por las desigualdades –más allá de las movilizaciones contestatarias de grupos reducidos-, al por qué de la falta organización de los sometidos, al por qué se planifica desde los “lugares centrales” del sistema capitalista y no se lo hace desde la “periferia” del mismo, al por qué de la falta de respuestas desde la mayoría de las teorías sociales a estos interrogantes y al por qué se aceptan acríticamente otras. La respuesta a estos “por qué” son el punto de partida de la posibilidad de planificar. Lamentablemente, y a pesar del tiempo transcurrido, no existen evaluaciones adicionales al proceso planificador -publicadas- que superen a aquella que motivó las inquietudes de Denari, lo cual no deja de ser revelador de la falta de compromiso de los intelectuales relacionados con esta temática. El artículo en cuestión no recibió, a través del tiempo, evaluación alguna de los autores por él criticados, o de otros. Tampoco ha habido manifestaciones de nuevas preocupaciones sobre el problema de la planificación en general y de la planificación regional en particular, lo cual es coherente con el nivel de contradicciones que los documentos irónicamente criticados revelan, y con el desinterés que provocó en la “intelectocracia pseudoprogresista”, ideológicamente adherida al neoliberal “poder del mercado”.

En el desarrollo que se efectúa a continuación, los cuestionamientos planteados son positivamente orientadores y, en ese sentido, cabe afirmar que si no se cuestiona la forma de conocer y qué es lo que se define como conocimiento, es imposible considerar críticamente los problemas de la planificación¹³. Es sorprendente verificar que los trabajos que se han ocupado de la planificación y del desarrollo (el segundo no se logra sin el primero, aún en las sociedades capitalistas líderes), se ocupan siempre de los emergentes de los conflictos y nunca de los conflictos mismos. Para verificar en un ejemplo esta afirmación, se transcribe el siguiente párrafo de un clásico de las teorías sobre el desarrollo:

“Muchos países de América Latina vienen realizando desde hace varias décadas esfuerzos importantes de mejoramiento económico y social; se avanzó considerablemente en materia de industrialización, así como también en la

¹³ En el Capítulo 3 de este trabajo se realiza una propuesta metodológica para la producción del tipo de conocimiento que hace posible la toma de decisiones en materia de transformación social. Esa propuesta, que sin duda tendrá las limitaciones y contradicciones que los críticos encontrarán a través del tiempo, constituye un esfuerzo muy conciente para superar las limitaciones, sobre todo ideológicas, que limitaron la producción del tipo de conocimiento aludido. N. del A.

realización de inversiones de infraestructura. Se hicieron progresos importantes en materia de planificación (la redacción induce a pensar que se trata de sólo un ítem mas, con lo cual cabe preguntarse si los otros ítems no fueron planificados), y se llevaron a cabo amplias actividades de racionalización y de modernización de la administración pública, en el sector empresarial, en ciertas áreas rurales, en los servicios sociales. Además fueron considerables las inversiones para la expansión de los servicios educativos, de salud y vivienda.

No obstante, es de todos conocido que en estos países no se llegó todavía a un proceso de crecimiento acumulativo y acelerado; además siguen prevaleciendo muchas de las características que en la discusión inicial de la problemática del desarrollo se consideraron como aspectos esenciales del subdesarrollo, tales como la dependencia externa, la desigualdad económica, social y cultural, la falta de participación social de grupos significativos, la desigualdad de oportunidades, etc.”¹⁴

En todo el libro los autores evitan explicar el por qué de la falta de crecimiento acelerado y acumulativo, de la dependencia externa, de la desigualdad, de la falta de participación social, de la falta de oportunidades, de la falta de planificación, etc. El tratamiento de estos conflictos, realizado desde diferentes marcos teóricos, constituye un permanente ejercicio de especulación acerca de la forma en que se manifiestan los conflictos, pero nunca sobre su naturaleza. Las explicaciones son tautológicas, del tipo:

*“los pobres aumentan porque el crecimiento no es suficientemente acelerado” y, “el crecimiento [que] no es lo suficientemente acelerado se verifica en el hecho de que los pobres aumentan”.*¹⁵

En ningún momento se indaga sobre la multiplicidad de factores (variables independientes) que tienen que ver con la reproducción del capital, o en su diferenciación, o en el papel que juegan la multiplicidad de actores que participan de y en los procesos productivos o en la relación de todos ellos con la modalidad de uso de los recursos naturales o con el ordenamiento territorial.

Lo dicho implica que si no se tiene un marco teórico que permita mantener la unidad del fenómeno social observado, tanto en materia de los mecanismos que actúan en la

¹⁴ SUNKEL, O y PAZ, P.: **El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo**, Primera parte: los conceptos de desarrollo y subdesarrollo, Siglo XXI, edición xxv, México, 1993, p 34.

¹⁵ *Ibíd*em,1993. (VERIFICAR)

generación de excedentes como de las fuerzas sociales actuantes, como también de los comportamientos ideológicos y de funcionamiento de las instituciones, la praxis transformadora es imposible. Sin esa unidad del conjunto, que la ciencia griega se preocupó en mantener, sin conocer el desempeño de la parte en el todo, la transformación del objeto social es imposible. Sin embargo, y a pesar de estas limitaciones, el objeto último del conocimiento científico todavía consiste en la transformación del tramo sociedad-problema bajo análisis.

Luego de estas reflexiones generales, destinadas a orientar al lector en el curso de las ideas que se vuelcan en este capítulo, se hará un análisis crítico sobre las teorías y las concepciones relacionadas a la práctica planificadora que tienen que ver con el desarrollo nacional y regional. Si bien teoría y práctica deberían estar fuertemente unidas, el lector se sorprenderá al ver que, con casi total regularidad, esta máxima no se cumple. De cualquier manera, en un primer grupo se comentarán los enfoques teóricos acerca del conocimiento requerido para las acciones planificadas y, en otro, aquellos que tienen que ver con la práctica planificadora.

2 - Teoría y método regional: sus ausencias en el posibilismo¹⁶

En el capítulo anterior se expusieron las notorias contradicciones epistemológicas existentes en materia de producción de conocimiento científico. A pesar de sus restricciones teóricas y con la sola herramienta de la intuición, vinieron casi inconscientemente a recuperar desde el objeto regional la unidad del objeto de estudio geográfico. Por primera vez, luego de Estrabón, con timidez y aún sin un debido soporte teórico y metodológico, la región venía a brindar sentido a la construcción de un conocimiento geográfico. Como región-objeto orientó muchísimos estudios de diversas realidades sociales, donde la intuición suplantó a las carencias propias de las teorías del conocimiento que, abierta o vergonzosamente, mantenían la parcialización positiva del conocimiento. Esta pequeña puerta epistemológica creó un ámbito para muchas monografías regionales irrelevantes, pero también para valiosísimas obras

¹⁶ Se denomina posibilismo a la corriente de pensamiento geográfico que, a partir de la revolución neokantiana, propuso una síntesis descriptiva del medio natural y del medio humano construido para recuperar la unidad del objeto de conocimiento geográfico desde la fenomenología. Sus principales exponentes en los estudios regionales fueron el francés Paul Vidal de la Blache y el alemán Alfred Hettner. No constituyeron una verdadera escuela, sino que representaron una época en la que el romántico pensamiento humanista representó al cuestionamiento pragmático, ingenuo y materialista del positivismo que había acompañado a la segunda revolución industrial. Este marco teórico, basado en la fenomenología, al que indujo la filosofía de la contingencia, tuvo su fracaso metodológico cuando no pudo construir conocimiento sintético debido a las limitaciones propias del recurso conceptual que le ofrecía esa filosofía del conocimiento. No obstante, significó un desafío intelectual que permitiría, a la larga, superar las rígidas propuestas del neopositivismo en geografía.

que asombran por su contenido sintético.¹⁷ Esta influencia no sólo revolucionó los estudios geográficos, sino también históricos.¹⁸ En un mar de cargas epistemológicas negativas para la producción de conocimiento sintético, el espíritu creativo había encontrado un refugio. No obstante, ese bálsamo para la especulación geográfica no fue suficiente a la hora de sostener la planificación de la transformación social en las sociedades rezagadas del mundo. En general, la planificación global y regional de los años 1950, '60 y '70 fracasó en el mundo entero, mayormente porque el conocimiento acerca del sistema social capitalista, globalizado desde el siglo XVI, y sus modalidades de operación en cada actividad, en cada momento histórico y en cada región del mundo, así como su relación con el uso y manejo de los recursos naturales del planeta, no fue suficiente. Esta especial dificultad para entender el nuevo orden mundial que impuso el modo de producción dominante a escala planetaria, según las diversas modalidades de operar del mismo en distintos momentos históricos, respondió a razones políticas e ideológicas que devenían de su dominio. Hacia el final de este capítulo se abundará sobre el tema.

Ahora se verá cómo las restricciones epistemológicas del posibilismo trasladan sus contradicciones a la meta del conocimiento regional. Sobre todo aquella que ocupa el lugar central: la que pretende la unidad del objeto regional de estudio pero que, en la práctica, se concreta en una **exposición sistematizada** de los atributos regionales y en la tremenda **dicotomía** entre una geografía física y una geografía humana. A pesar de la revolución neokantiana la inducción seguía triunfadora, ya que no es lo mismo una sumatoria de los atributos, que fue posible reconocer en las contingencias del hecho, que la explicación comprensiva del complejo fenómeno regional. Sin herramientas teóricas y metodológicas, la geografía quedó afuera del intento planificador de las décadas mencionadas y, sin embargo, era la ciencia que más debió aportar al mismo.

Otro tanto sucedió con la historia. Todavía en esos años, estaba muy volcada a la descripción de hechos, equivalente en esa ciencia a las geográficas “descripciones sistemáticas regionales”. Tal es así que algunos planificadores regionales de la época

¹⁷ Cfr. *Cuadro de la Geografía de Francia* de Paul Vidal de la Blache, en E. LAVISSE, **Historia General de Francia**, Montaner y Simon, Barcelona, 1901. Para el caso argentino cfr. ARDISSONE, R. y GRONDONA, M. F., **La instalación aborígen en Valle Fértil**, Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 1953, donde la riqueza en materia de lenguaje y erudición en la descripción conducen a una excelente síntesis.

¹⁸ Cfr. BRAUDEL, F.: **El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II**, Fondo de Cultura Económica, México, 1953 (editado por primera vez en Francia en 1949). Este historiador de la escuela de “Los Annales”, con notorias influencias de Vidal de la Blache, reconoce la influencia de sus maestros de La Sorbona, entre los que menciona a Albert Demangeon y otros geógrafos en el prólogo de la primera edición francesa de la obra. Esa obra es un magnífico tratado de geografía histórica regional, cuya lectura puede inspirar todavía a muchos investigadores de la historia, la geografía y otras ciencias sociales que persisten en parcializar el objeto de estudio.

tuvieron que tomar los estudios históricos y hacer una nueva versión de los mismos con el propósito de reinterpretar los hechos (en códigos de la moda actual: ‘resignificar’) para, por ejemplo, extraer conclusiones acerca del desarrollo de las actividades productivas o de determinadas relaciones de poder.

En el proceso planificador que se desarrolló prácticamente en toda América Latina, estas ciencias fueron reemplazadas por otras, también ellas con sus propias contradicciones, como se verá en el caso de la geometría aplicada por la “ciencia regional” de los economistas y de algunos geógrafos neopositivistas que adherían a la aplicación de la geometría a los estudios regionales.

Véanse, ahora, cuáles son las aludidas restricciones del posibilismo para el conocimiento regional y cómo ellas afectaron los posibles aportes de la geografía para la transformación del objeto social regional, mediante la planificación regional. El grueso de estas observaciones valen tanto para la geografía general como para aquella regional, ya que si bien el entendimiento llevaba a la construcción de una síntesis del objeto regional, la práctica (como ya se expresó) se expresaba en una suma sistemática acotada territorialmente. En última instancia, las restricciones que aquí se enumeran emanan de una práctica contradictoriamente fragmentadora.

3 – La comodidad “científica” del estudio de los fenómenos físicos

El tipo de razonamiento inductivo que había sostenido la ciencia positivista y seguía sosteniendo la práctica de conocer a pesar de la revolución neokantiana, permitía sostener un procedimiento universalmente aceptado todavía a principios del siglo XX. Era fácil de justificar, desde un punto de vista metodológico, la observación del dato que emergía del hecho estudiado, para luego crear generalizaciones con un cierto grado de validez relacionado a una eficiente representación de ese hecho. Claro que esto sostenía la dicotomía entre dos geografías, física y humana, así como restringía campos amplísimos del conocimiento de procesos físicos tales como la geomorfología, la fisionomía de las formaciones vegetales, la fisiografía, etc. Más aún, al eliminar el sistema social, el posibilismo amputaba una explicación comprensiva del fenómeno regional. No existe explicación comprensiva sin el análisis de la base material de la sociedad, a la que todo geógrafo debe tender para referenciar las relaciones de poder emergentes y su proyección el buen o mal uso del medio natural.

Un ejemplo de esta contradicción lo brinda Paul Vidal de la Blache (1845-1918), quién fue considerado como un geógrafo humano, pero que sin embargo expresó que:

“la geografía bebe de las mismas fuentes de hechos que la geología, la física, las ciencias naturales y, ‘en cierta forma’, de las ciencias sociales”¹⁹, para definir luego que “la geografía es la ciencia de los lugares [por sus rasgos físicos] y no de los hombres”²⁰ y rematar que “la geografía puede aportar al tesoro científico [...] su aptitud para no fragmentar lo que la naturaleza reúne”, ya que históricamente ... “la guió el deseo de observar cada vez más atentamente las realidades naturales.” [cosa que para el lector puede quedar demostrada con la lectura del primer capítulo de este libro]²¹

El dominio de los factores físicos, en una suerte de “neodeterminismo”, estaba instaurado. ¡Cómo se podía imaginar Vidal en 1913 -fecha de esta conferencia- que hasta el derretimiento de los hielos en la Antártida sólo puede ser explicado si se comprende el sistema social (emisiones en la atmósfera, aerosoles y calentamiento global) y, en correspondencia, la inercia estructural de las relaciones sociales de producción! Sus expresiones son categóricas en ese sentido:

“El hombre ha sido durante mucho tiempo, en nuestro país [aunque su proposición es universalista], el discípulo fiel del terreno. El estudio de ese terreno contribuirá, por tanto, a ilustrarnos sobre el carácter, las costumbres y las tendencias de los habitantes.”²²

Por otra parte: ¡qué satisfacción produciría al geógrafo moderno que el medio natural no pudiese ser afectado tan fácilmente por la irracional capacidad transformadora del sistema social con sus contradicciones! Con el arribo de la denominada aldea global, los geógrafos se ven ante el desafío de acrecentar a ultranza el conocimiento del medio natural, no ya para verificar cómo influye en el hombre, sino para dimensionar las acciones de preservación del mismo ante la voracidad destructiva de un sistema social prisionero de sus contradicciones.

¹⁹ VIDAL de LA BLACHE, P.: *Los caracteres distintivos de la Geografía*, conferencia dictada en 1913 en la Escuela Normal Superior, publicada en FIGUEIRA, R.: *Geografía, ciencia humana*, p 91, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1977.

²⁰ *Ibidem*, p 101.

²¹ *Ibidem*, p 102.

²² VIDAL de LA BLACHE, P.: *Panorama de la geografía de Francia, Prólogo (1903)*, reproducido en GOMEZ MENDOZA, J. et al.: *El pensamiento geográfico*, Alianza, Madrid, 1982, p 251. Traducción de Isabel Pérez-Villanueva Tobar.

4 – La ausencia de una explicación comprensiva del fenómeno regional

Debe recordarse que, una vez producida la revolución neokantiana (creo que esta denominación sólo es aplicable a dos casos históricos: al espíritu que guió la crítica a la fragmentación positiva y a la caída de la ciencia griega durante el período imperial romano), la capacidad crítica fue suficiente para desmoronar la fortaleza del pensamiento positivo, pero no alcanzó como para construir un reemplazo teórico-metodológico. Por lo tanto, el pensamiento romántico dio lugar a la concepción del dominio del espíritu para detectar los hechos contingentes, fenómenos que eran tomados sin teoría y sin método, ya que no se concebía otra forma de conocer que el empirismo inductivo: partir de los hechos, para luego generalizar mediante una representación del hecho²³. Debido a esa restricción, la posibilidad de percibir las relaciones entre fenómenos quedaba limitada a profundas y detalladas descripciones de hechos emergentes de la contingencia, sin habilidad para prefigurar la toma de decisiones. Con cierto desconcierto, Hettner (1859 – 1941) afirma:

“la geografía es, según H. Wagner, dualista, es decir, aplica métodos completamente distintos en sus diferentes ramas, se trata de un complejo inorgánico de dos o más ciencias.”²⁴

No obstante, el esfuerzo de Hettner por encontrar un paradigma que permitiese contemplar científicamente las múltiples interrelaciones que se dan en el espacio terrestre, es loable. Realmente es un precursor con una claridad poco usual en esa época de fuertes condicionamientos ideológicos, emanados del paradigma científico dominante, para definir los contenidos del conocimiento deseable. Nunca se le escapó que la relación entre hombre y naturaleza no podía ser fragmentada y que, además, debía ser tratada en pie de igualdad. Así, afirma que:

“no se debe renunciar a la concepción, históricamente válida, de la geografía como la ciencia corológica²⁵ de la tierra, o la ciencia de los espacios de la tierra, que se organiza basándose en sus diferencias y en sus relaciones espaciales, y no porque [se preocupa] la sistemática lógica de otra concepción no resulte ni históricamente comprobada ni prácticamente realizable, sino porque, por el

²³ de JONG, Gerardo Mario: **Introducción al método regional**, Capítulo I, pp. 30-33, LIPAT, Dto. De Geografía, Facultad de Humanidades, U. N. del Comahue, Neuquén, 2001.

²⁴ Hettner, Alfred: *La naturaleza de la Geografía y sus métodos (1905)*, reproducido en GOMEZ MENDOZA, J. et al.: **El pensamiento geográfico**, p 314, Alianza, Madrid, 1982. Traducción de M. Kielmannsegge.

²⁵ Descripción de un país una región o una provincia, según el diccionario de la Real Academia.

*contrario, constituye la exigencia de una sistemática de las ciencias lógicamente [lógica lineal] completas. La geografía es la ciencia corológica de la superficie terrestre. Partiendo de la situación de la tierra en el universo y de la composición de la misma, condiciones previas absolutamente necesarias para la comprensión de la superficie terrestre, la geografía estudia esa superficie terrestre en sus diferencias locales [tenía cabal noción de las interrelaciones en espacios acotados, pero no tenía método: se proponía describir]. No es una ciencia de la tierra o de la superficie terrestre como tal, ya que todas las aproximaciones que no tienen en cuenta las diferencias locales de la superficie terrestre, o que las consideran únicamente como fenómenos perturbadores, no pertenecen a la geografía. Es más bien la ciencia de la superficie terrestre según sus diferencias regionales, es decir, entendida como un complejo de continentes, países, paisajes y localidades. [...] La naturaleza y el hombre forman parte inseparable de la caracterización de los países. [...] En mis trabajos he concedido tanto lugar al hombre como a la naturaleza, y creo haber constatado una relación similar en otros autores.*²⁶

El párrafo es muy explícito: la recuperación de la concepción holística estraboniana estaba consolidada; el procedimiento metodológico **no**. El escape se producía, entonces, por el terreno seguro de la descripción, dándole al hombre (no a la sociedad) sólo el peso que su presencia indica. Ese camino metodológico, pobre de teoría y amputado en sus aptitudes explicativas (aptitud para conocer), sería explicitado por Paul Vidal de La Blache con una expresión tan categórica como la que se transcribe a continuación:

“En lo que se ha dicho puede verse la importancia del papel que desempeña en todo esto la descripción. La geografía se distingue como ciencia eminentemente descriptiva. No es que renuncia a la explicación: el estudio de las relaciones entre fenómenos, su encadenamiento, su evolución, son algunos de los caminos que conducen a ella [restringida por la falta de marco teórico para construirla]. Pero ese mismo objetivo la obliga, más que a otras ciencias, a seguir cuidadosamente el método descriptivo. [...] La descripción geográfica debe ser sensible y variada como su objeto mismo.” [lo cual significa aceptar la falta de método para sentar la importancia relativa de los distintos órdenes de hechos].²⁷

²⁶ Ibidem, pp 318-319. Entre corchetes, expresiones del autor.

²⁷ VIDAL de LA BLACHE, P.: op. cit. en FIGUEIRA, R.: **Geografía, ciencia humana**, 1977, p 100.

Sorprende también que un geógrafo de los quilates del Richard Hartshorne, quien ha expresado con claridad meridiana que:

“La geografía, al igual que la historia, es esencial para la comprensión total de la realidad. El estudio desnudo, esquemático, de las ciencias sistemáticas divide la realidad en compartimentos estancos, y por ello destruye necesariamente algo de su carácter esencial. [...] La geografía añade, como dijo Vidal, ‘la aptitud de comprender la correspondencia y la correlación de los hechos, ya sea en el medio terrestre que los engloba a todos, ya sea en el medio regional en que están localizados’. Se infiere de esta afirmación [un tanto forzosamente] que, en la aplicación de la ciencia a la sociedad, como observa Finch, la geografía como ciencia corológica puede funcionar directamente, ya que los problemas de la sociedad -y, en particular, los que refieren a la organización más eficiente del uso del suelo- son, de hecho, problemas regionales.”²⁸

El mismo Hartshorne contradujo estas fantásticamente claras expresiones con otras que, como síntesis metodológica, manifiestan el condicionamiento impuesto por la forma de conocer ideológicamente dominante en la primera mitad del siglo XX ²⁹, en las que afirma que:

“las regiones son fragmentos de la tierra, determinadas de manera que se pueda describir con economía el carácter de cada una de ellas, es decir que en cada región se debe disponer de un número mínimo de diferentes descripciones generalizadas de unidades aproximadamente similares, incluyendo cada descripción el mayor número posible de caracteres casi comunes y aplicables al mayor número posible de unidades similares”

y, agrega un poco más adelante:

El objeto directo de la geografía regional es el carácter variable de la superficie terrestre –que constituye una unidad simple que sólo arbitrariamente puede ser dividida en partes, las cuales, cualquiera sea el grado de división, son como las partes temporales de la historia, únicas en su carácter total-. En consecuencia,

²⁸ HARTSHORNE, R.: **La naturaleza de la geografía**, Conclusión, reproducido en GOMEZ MENDOZA, J. et al.: **El pensamiento geográfico**, Alianza, Madrid, 1982, p 357. Traducción de Josefina Gómez Mendoza.

²⁹ HARTSHORNE, R.: **The nature of geography. A critical survey of current thought in the light of the past**, Association of American Geographers, Lancaster, Pennsylvania, 1939, reedición corregida por el autor en 1961. Así lo consigna GOMEZ MENDOZA, J. et al.: **El pensamiento geográfico**, Alianza, Madrid, 1982. Traducción de Josefina Gómez Mendoza.

*los hallazgos de la geografía regional, aunque incluyen interpretaciones de detalle, son, en gran parte, descriptivos.*³⁰

Imagínese el lector el desconcierto de los profesionales de las ciencias vinculadas a la planificación, durante la segunda mitad del siglo XX, cuando percibían que los propios geógrafos, aún cuando admitían la complejidad del objeto regional y pregonaban con mucha claridad acerca de las múltiples interacciones que definían la necesidad de un abordaje metodológico que evitara la fragmentación del fenómeno, confesaban que no sabían como conocerlo; ofrecían, a cambio, una buena descripción no apta para la toma de decisiones. Más aún, reconocían que el único conocimiento “válido” era el conocimiento de aquellas partes que admitían “interpretaciones de detalle”, según se desprende del párrafo anterior. El aporte de la descripción regional a la planificación era difícil de entender para profesionales de otras disciplinas, formados en general, en el paradigma neopositivista. Esa situación sugiere dos tipos de consideraciones:

* que las ciencias vinculadas a la planificación nunca aceptarían la aludida inconsistencia teórico metodológica, razón por la cual aceptaron fácilmente el método cientificista de la economía regional. Otros enfoques que hubiesen sido apropiados para esa tarea, como es el caso del tratamiento de las actividades económicas sobre la base teórica económica construida por la teoría del valor desarrollada por Carlos Marx, no resistieron el enfoque mediocremente ideológico de la gran mayoría de los seguidores de este teórico mayor del sistema capitalista. Eso, sumado al rechazo acríptico de sus detractores, significó la negación del marco teórico que pudo proveer los aportes más significativos a la planificación del desarrollo regional.

* que la práctica filosófica, en todo los órdenes y sobre todo en cuanto a filosofía del conocimiento, supone la actividad concreta de reflexión sobre la realidad universal de la sociedad en que vivimos y de su relación con el espacio. En este sentido, la especulación filosófica estuvo centrada muchas veces en el análisis relativamente puntual de las posturas de diversos pensadores, mas que en la construcción o la recuperación de principios universales. La práctica de la creación de conocimiento en diversas ciencias requiere, necesariamente, del decantamiento de esa experiencia en el ámbito de la reflexión filosófica aplicada, condición necesaria aquella de la contención por parte de la filosofía, para construir una cosmovisión (siempre dinámica), basada en el intercambio entre ciencia y filosofía, con sus mutuos retornos.

³⁰ Ibidem, p 362, 1982.

Es decir, que ese vacío no lo cubrió la filosofía y tampoco la geografía, por lo que la carencia de reflexión sobre las limitaciones epistemológicas neopositivistas no se daría sino avanzada la segunda mitad del siglo XX, luego de un muy prolongado período de mera producción de conocimiento con fines prácticos, operativos, técnicos, que se remonta en el campo de la geografía, como mínimo, hasta Humboldt.

5 – El énfasis en la sistematización y la dificultad para dar contenido a la región

El título de este apartado proviene del hecho que en la geografía, en particular, y en las ciencias sociales, en general, se percibe a la región como un conjunto donde “todo” funciona interrelacionado pero al cual no se puede apropiarse mediante el conocimiento. Por lo tanto, se estudian pedazos del todo o se describe más o menos acabadamente ese todo. En todos los casos el investigador oculta su desesperanza ante lo que en su fuero íntimo considera un enigma sin resolución.

Ha quedado claro que, después de revisar las afirmaciones de Hettner, la importancia del objeto de estudio regional debe ocupar un espacio en la producción científica. No obstante, quedan entre bambalinas las respuestas a la forma de definir los contenidos específicos en una región, cuando son más importantes los rasgos físicos que los rasgos sociales y viceversa, los criterios que definen los espacios que deben estar incluidos en una región y aquellos que deben estar excluidos, hasta dónde se debe profundizar en el estudio de los fenómenos relativos a la economía (sustento material) de la región, el grado de heterogeneidad u homogeneidad inherentes al espacio que se aceptó tentativamente como región, los criterios para establecer los límites regionales, la escala de una región y la escala de los estudios que no son regionales. Para todas las preguntas que surgen de la necesidad de responder a estos tópicos, propias del vacío teórico metodológico posterior a la revolución neokantiana, se han intentado respuestas por parte del autor de éste trabajo³¹ Sin embargo, por razones atinentes a la concepción dominante acerca de la ciencia, no tuvieron respuestas en la época en que en que ese enfoque fenomenológico fue formulado.

Los estudios “regionales”, alejados de los principios holísticos muy bien planteados por Hettner, más allá de la crítica antes enunciada, se transformaron en una sumatoria descriptiva de capítulos seleccionados mediante principios sistemáticos, una suerte de superposición de capas. Dependiendo de los años de estudio dedicados a un espacio predeterminado como región y de la madurez alcanzada por el geógrafo, solía contarse con resultados muy interesantes en la medida en que era posible ver el conjunto de fenómenos que se entrelazaban en una región, a veces con ricas observaciones de los autores acerca de la multicausalidad de algunos problemas.

³¹ de JONG, Gerardo Mario, Cap. I y II, op. cit., 2001.

La capas a que se refiere el párrafo anterior (asimilables a las capas según grados de contingencia enunciadas por Boutroux³²) podían ser vinculadas unas con otras, pero esas relaciones dependían del valor fenomenológico que le daba el autor a esa vinculación. **No** existía un trabajo metodológico riguroso, sostenido por fuertes cimientos teóricos, que permitiese definir la relevancia de las relaciones analizadas, de tal manera que se evitasen aquellas de valor secundario y destacasen las más importantes.

Está claro que la sumatoria de capítulos sistemáticos no conforma el conocimiento de una región. Un ejemplo de ello se puede verificar en el cuestionario de encuestas regionales³³ de Albert Demangeon (1872 – 1940)³⁴. La clasificación que hace de los agrupamientos de preguntas responden a las siguientes denominaciones: terreno, clima, hidrografía, bosques, árboles frutales, economía rural, cultivos, ganado, industria y comercio, propiedades y explotaciones, viviendas y pueblos, población y divisiones territoriales. Como se puede apreciar la crítica no resiste dos falencias teóricas que demuelen la posibilidad de construir un conocimiento regional: por un lado, no existe la menor pista para lograr un conocimiento integrado del medio natural y, por otro, las preguntas dirigidas al sistema socioeconómico fragmentan totalmente un objeto de estudio que debiera verse como conjunto ya que, de otro modo, no sería factible de ser conocido. Claro que esto es fácil decirlo ahora, cuando existe una batería teórica que permite analizar el medio natural y el medio social sin fragmentarlos, inclusive en sus interrelaciones.³⁵ Una cosa era ser posibilista hace cien años atrás y otra es serlo ahora, acriticamente, tal como sucede en el caso de algunos geógrafos para quienes el tiempo no pasó.

En Argentina, durante los prolegómenos de la geografía universitaria, Romualdo Ardissonne propone un enfoque parecido: los capítulos de la monografía *El pueblo de*

³² BOUTROUX, E.: De la contingence de lois de la nature, Librairie Alcan, París, 1915.

³³ DEMANGEON, A.: *Encuestas regionales: tipo de cuestionario*, publicado en GOMEZ MENDOZA, J. et al.: El pensamiento geográfico, pp 275 a 279, Alianza, Madrid, 1982. Traducción de I. Pérez-Villanueva Tobar.

³⁴ Es increíble la concepción clasificadora de hechos que revela el cuestionario, sobre todo cuando proviene de un geógrafo en cuya producción abrevó Braudel para su estudio "*El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*". En mi criterio la tarea de Braudel fue posible porque manejaba un riguroso método histórico para la reconstrucción de la geografía pasada y porque no estaba estudiando la situación actual de una región, lo cual implica la evaluación hecha durante los siglos acerca de una situación pasada.

³⁵ Lamentablemente, una cantidad mayor a lo normal de estudios geográficos parecen no haber superado a la geografía posibilista. La inercia de los geógrafos en este sentido es alarmante. Son los geógrafos los que, parodiando a Lucien Febvre, deberían asumir en plenitud el hecho de que la geografía es la ciencia de las relaciones entre la sociedad y la naturaleza, presentes o pasadas y, que "*colocaremos a la Universidad de Francia en la cúspide de una pirámide y, muy destacada, la palabra geografía, hacia la que deben tender todas las ciencias humanas.*" Lamentablemente, existe una buena cantidad de geógrafos en Argentina y el mundo, refugiados en determinados centros de estudio universitarios y liceos secundarios, que practican una geografía livianamente descriptiva, que ni siquiera ha pasado por la crítica al posibilismo.

*Cachi*³⁶ versan sobre temas como caracteres topográficos, caracteres geológicos regionales, caracteres climáticos, influencia de la topografía y el clima sobre los cursos de agua, actividad económica, número de habitantes, instalación indígena y otros similares. A esta propuesta se le podrían hacer las mismas críticas que al cuestionario de Demangeon.

Este tipo de Geografía no tuvo ninguna posibilidad de aportar al proceso planificador de las décadas que van desde los '50 hasta los '70 del siglo pasado. Ese espacio fue ocupado por arquitectos, sociólogos y economistas, sobre todo estos últimos que tenían la herramienta de la geometría aplicada denominada pomposamente “economía regional”. En rigor de verdad y, a pesar de sus limitaciones, hubiese construido una base muchísimo más rica, como lo fue en Francia, el aporte de la geografía regional posibilista al proceso planificador regional. Lamentablemente, en Argentina la ideología del aparato científico positivista, en sus versiones enciclopedista y, sobre todo, neopositivista, había preparado a la comunidad científica y a quienes usarían sus resultados para escuchar propuestas de regla, compás y calculadora, pero nunca a una mejor forma de pensar. Eso no disculpa a los geógrafos en cuanto al fracaso de su inserción.³⁷

Precisamente, el próximo punto se ocupa de las tremendas restricciones que tuvo la propuesta neopositivista en materia de estudios regionales.

6 – El problema de las regiones continuas y contiguas

La linealidad que persistía en el razonamiento dominante en el posibilismo no admitía discontinuidades espaciales en el objeto de estudio denominado región: éstas debían ser continuas y contiguas, sucediéndose en un mosaico que se extendía hasta el fin del país y, por extensión, de toda tierra emergida. Esta dificultad era (y es) un arrastre del dominio del hecho y el razonamiento inductivo en el proceso de conocimiento: la región debía ser un objeto a estudiar, a partir del cual debían extraerse determinadas

³⁶ ARDISSONE, R.: Un ejemplo de instalación humana en el valle calchaquí: el pueblo de Cachi, Índice, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán, Tucumán, 1942.

³⁷ Buenos intentos de una geografía diferente, que no caiga en la falta de comprensión de la complejidad del objeto de estudio pero que no definen líneas metodológicas, son:

- a) GEJO, O. H. y MORINA, J. O.: Cap. I, “La Argentina como geografía”, en **Reestructuración productiva, perfiles exportadores e inserción internacional de Argentina en el siglo XX y comienzos de siglo XXI**, Colección cuadernos de trabajo 22, U. N. Luján, 2007.
- b) BENITEZ, J. R., GEJO, O. H. y LIBERALLI, A. M.: Fundamentos de geografía económica, Ediciones Pharos, Buenos Aires 1995.
- c) SANCHEZ, Joan Eugenie. **La Geografía y el espacio social del poder**. Los libros de la Frontera, Barcelona, 1981.
- d) SANCHEZ, Joan Eugenie: **Espacio, economía y sociedad**, Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1991.

inferencias. Obviamente, por ese camino, las únicas inferencias que podían surgir eran de carácter descriptivo, apoyadas en relaciones de causalidad de corto alcance, atinentes a las diferentes partes de la región.

A título de ejemplo, se podía afirmar que la meteorización de un granito en un clima árido y en un clima húmedo era diferente porque el feldespato reaccionaba de determinada manera según fuesen más importantes los procesos químicos o físicos. Se podían realizar algunas inferencias un tanto más livianas acerca de la relación de estos procesos con el tipo de suelo, pero no se decía nada acerca de la relación entre suelo, agua y vegetación, es decir sobre la calidad de las tierras con sus restricciones y potencialidades. Se podía verificar en datos concretos la pobreza o riqueza de los campesinos de una determinada zona, y aún relacionarla con las exportaciones de la zona y el valor de la producción exportada, como causa de un mayor o menor ingreso, pero no se llegaba a analizar el fenómeno de la distribución de la riqueza en determinadas condiciones de reproducción del capital y, mucho menos, obtener conclusiones acerca de la mayor o menor riqueza de los campesinos y el manejo de las explotaciones en relación a la conservación o degradación de las tierras.

En consecuencia, y parodiando a Hartshorne, “con meras interpretaciones de detalle los hallazgos de la geografía regional son básicamente descriptivos”, para agregar, repitiendo sus palabras, que esos hallazgos están orientados a:

“la diferenciación de áreas en unidades territoriales individuales ... en un sistema de división y subdivisión total de la superficie de la tierra”³⁸.

En todo caso, el conocimiento sistemático de determinadas relaciones es una instancia metodológica en el proceso de conocimiento regional. Esa instancia puede ser construida por ciencias sistemáticas, con objetos acotados o específicos. No obstante, el conocimiento geográfico se constituye como tal **sólo** en el momento en que se concreta como conocimiento regional, es decir, cuando **el problema o conflicto que motivó el esfuerzo de conocer recupera la unidad del fenómeno**. En síntesis, **el problema del conocimiento regional es una cuestión eminentemente metodológica**, ya que el procedimiento para recuperar la unidad del objeto de estudio regional define, como consecuencia de la comprensión, el espacio continuo o discontinuo, en el cual y por el cual se expresa el fenómeno social en el territorio, así como los límites dentro de los cuales se manifiesta. Es decir, que **la región es**

³⁸ HARTSHORNE, R. , op. cit. 1961, p 363.

evidente en tanto se la pueda conocer ya que, aún cuando es una expresión social, el conocimiento de las contradicciones históricas propias del modo de producción y de ésta con el territorio como soporte y recurso para la generación de riqueza, no son necesariamente evidentes en toda su complejidad.

El **método regional** tiene, en consecuencia, la virtud de poder incorporar todos los enfoques teóricos y metodológicos anteriores debido a que, por sus diversas aptitudes parciales para develar partes de un todo complejo, cada unos con su propio alcance descriptivo o explicativo, supone un alcance explicativo superior a todos ellos.³⁹

7 - Región y geometría, una pareja no muy avenida

Hacia la década de los años 1960 del pasado siglo XX, en plena etapa de reivindicación de la formalización en la producción de conocimiento científico, tuvieron una enorme importancia para los estudios regionales relacionados con el desarrollo las teorías geométricas de geógrafos y economistas. Se imponía la necesidad de generalizar a partir de los hechos, donde la mejor forma de aplicar la falsabilidad al desarrollo teórico, según los epistemólogos del círculo de Viena, era apelar al recurso del uso del aparato formal de la ciencia. Esto permitía asimilar conocimiento verdadero con un buen modelo que representase el comportamiento de la realidad. El modelo formal, si era bueno, sólo alcanzaba a representar el objeto de estudio mediante un código matemático. Nuevamente el empirismo triunfaba sobre el conocimiento.

Autores como von Thünen, Losch, Christaller, Isard y muchos otros que descubrieron una “verdadera veta científica” para encarar estudios regionales, veta a la que también se dio en llamar “geografía de los modelos”. Las formas de los procedimientos de investigación teórica y práctica, el carácter básicamente inductivo del procedimiento de generalización y el énfasis cuantitativo de la investigación satisfacían al más pintado de los “científicos”. Ironías aparte, el esfuerzo para construir niveles teóricos para la producción de conocimiento regional fue admirable como esfuerzo intelectual. Pero el resultado en cuanto a la capacidad de proporcionar instrumentos para la investigación regional se redujo a consideraciones teóricas sobre la distribución de los componentes del espacio, sobre las distancias entre los mismos y sobre cuestiones inherentes a la fricción espacial en la circulación de bienes y personas.

Para ilustrar acerca de las limitaciones de las teorías anunciadas en el párrafo anterior, se mostrarán las limitaciones de las mismas en cuanto a sus desarrollos en el caso de **la localización industrial, de la localización agraria y de la denominada teoría de**

³⁹ de JONG, Gerardo Mario, Cap. I y II, op. cit., 2001.

los lugares centrales. Su alcance, como generalizaciones empíricas, exhiben las dificultades naturales de enfoques parcializadores del objeto de estudio, enfatizadas por una relación tautológica entre el desarrollo teórico y el comportamiento empírico del cual ésta es inferida.

La problemática del estudio comprensivo de la sociedad con relación al espacio con el cual interactúa, cuya discusión para otras ciencias es eventualmente factible de ser pospuesta (nunca obviada), en el caso de los geógrafos es fundamental porque el campo de trabajo implica tener presente, con presencia activa (teórica y metodológica), a la noción de totalidad. Esa explicación comprensiva del espacio regional requiere del trabajo interdisciplinario en estrecho contacto con científicos de otras ciencias sociales (especialmente economistas y sociólogos) y con las disciplinas que tienen capacidad de producir conocimiento sintético acerca del comportamiento del medio natural. En este sentido, es necesario construir una crítica de los aportes de algunos de los estudiosos, de vertiente neopositivista, que se ocuparon del comportamiento del espacio regional.

A partir del trabajo teórico basado en la geometría aplicada al análisis del espacio, se intentó la construcción de metodologías de análisis regional de validez universal donde el dominio del hecho, interpretado por la geometría, sólo admitía generalizaciones empíricas en las que la pretendida falsabilidad poperiana no se concretaba en términos de práctica. El esfuerzo de interpretar la realidad a través de la construcción de modelos encontró serias dificultades debido a la **confusión** entre el procedimiento de la construcción del modelo (medio matemático de producción) y el contenido concreto (desarrollo del contenido conceptual) de los mismos, cuestión fundamental que fue oportunamente expuesta por Alain Badiou⁴⁰.

Para ese pensador, los modelos geométricos formales nunca debieron superar los límites de la experimentación teórica: como se ampliará más adelante, señala que es importante destacar el carácter experimental de los modelos como proceso de producción de las matemáticas, que reúne en su seno la articulación semántica (dispositivo experimental particular) y la sintaxis (instrumentos) para ejecutar la experimentación, con lo que se constituye en un sistema formal, con los alcances y limitaciones de ese tipo de construcciones. En este sentido, en aquello que hace a la posibilidad de obviar el análisis del espacio, los aportes teóricos de los denominados economistas espaciales se reafirman como tales (dispositivo experimental), pero sin caer en una fácil interpretación de la región a través de ellos, desafío que siempre eluden en el proceso de comprensión y planificación del espacio.

⁴⁰ BADIOU, A.: El concepto de Modelo (Le concept de modele, Maspero, París, 1969), Siglo XXI, Buenos Aires, 1972.

Desde la misma práctica de los modelos, el neopositivismo obvió un criterio manejado por los geógrafos, que es tan viejo como la misma Geografía y que identifica el sentido último de su razón de ser como ciencia: la unidad de la región como teoría y como práctica. Estrabón decía que

"...el geógrafo debe primeramente tomar su punto de partida del hombre que ha medido la Tierra como un todo[...], y entonces explicar en primer término el mundo habitado y sus relaciones con la Tierra como un todo, pues ésta es la peculiar tarea del geógrafo"⁴¹.

La explicación del todo regional, como ya se vio más arriba, es la tarea a que alude este gran geógrafo de Amasia⁴². La imposibilidad de desarrollar métodos formales de análisis regional de validez universal revitaliza el viejo criterio geográfico, luego del frustrante y crítico bloqueo positivo a las ciencias de síntesis.

No obstante, la producción teórica reciente de los geógrafos, particularmente en todo aquello que refiere a los estudios regionales, se incrementó exponencialmente. En su intento de ver superada la mencionada crisis epistemológica neopositivista –que con el tiempo los fortaleció–, debieron intentar la explicación comprensiva de los fenómenos regionales a partir de las teorías y leyes generales de la sociedad y de la de esta interacción con el medio natural, apelando para ello a la lógica analítica a los efectos de relacionar información cuantitativa y cualitativa, con un adecuado aprovechamiento del instrumento lógico matemático y de los recursos tecnológicos en materia de procesamiento de imágenes, SIG's y cartografía digital. Pudieron así eludir un neofundamentalismo cientificista al estilo del neopositivismo, que los indujo a la cómoda actitud de formalizar unas pocas variables. Con todo, algunos profesores de geografía siguen enseñando acríticamente **"los modelos"**, a cuya **"cientificidad"** no pudieron sustraerse.

En el extremo, aquel del rechazo *in extremis* a la práctica neopositivista sin marcos teóricos *a priori*, el del espíritu omnipotente (Husserl), supone el riesgo de la fuga fenomenológica que puede restar alcance al intento explicativo o ignorar los aportes teóricos de las ciencias sociales, por definición históricas, para caer en la monografía descriptiva, típica de los geógrafos del posibilismo.

Cualquiera de esos caminos, y de otros concomitantes, implican el facilismo de proponer problemas factibles de ser resueltos desde enfoques teóricos que conducen

⁴¹ Tomado de de una cita consignada por DIFRIERI, H.: "La noción de estructura y la Geografía regional", *Boletín de GAEA*, Buenos Aires, Mayo-diciembre de 1963.

⁴² Ciudad de la región del Ponto, en el sudeste del mar Negro.

a generalizaciones empíricas, marginando así los problemas fundamentales que afectan a nuestra sociedad y sus formas de agresión a los sistemas ecológicos. Véase, ahora, una evaluación de los conflictos que en materia de producción de conocimiento regional fueron inducidos por el enfoque ahistórico del neopositivismo.

La localización industrial en Weber

Para mostrar las limitaciones de las teorías anunciadas en el párrafo anterior, se verificarán las limitaciones de las mismas en cuanto a sus desarrollos en materia de localización industrial. Su alcance, como generalizaciones empíricas, exhibe las dificultades naturales de enfoques parcializadores del objeto de estudio, enfatizadas por una relación tautológica entre el desarrollo teórico y el comportamiento empírico del cual ésta es inferida.

Así por ejemplo, Alfred Weber⁴³, en un alarde de inserción en los marcos epistemológicos de la época, dice que la teoría pura de la localización puede ser basada solamente en el conocimiento de los factores generales y regionales que controlan la localización de las industrias. Si se conocen éstos y su forma de operar es posible construir en forma abstracta el marco geográfico por ellos creado, es decir, con pleno dominio empírico. La forma abstracta del proceso de producción y distribución está compuesto de las siguientes etapas y correspondientes factores que inciden en los costos de producción:

- elección y costo del terreno
- capital fijo, tasa y tecnología de los equipos (edificios, máquinas, etc.)
- tasa de depreciación del capital fijo
- elección de los lugares y costo de obtención de materias primas, de la energía y de los combustibles
- costo de la mano de obra
- costo del transporte
- definición del proceso de manufactura adoptado
- distribución y envío de la producción (mercancía)
- tasa de interés

⁴³ WEBER, Alfred: Theory of the location of industry, University of Chicago Press, Chicago, 1929. Libro publicado en el momento de la segunda gran crisis del sistema capitalista, en que el autor, influenciado por el pensamiento neopositivista dominante, afirma que los factores de localización que no sean naturales o técnicos sino sociales, **no pueden ser objeto de teoría pura!**

A partir de aquí, el esfuerzo puesto en formalizar una propuesta teórica de reducido alcance explicativo es fantástico: es un verdadero ejemplo de la forma en que los intelectuales disfrazan la realidad para ajustarla a su propia racionalidad, marginando a la vez la racionalidad intrínseca de los fenómenos.

Primero distingue los que considera factores regionales de aquellos de orden general. Estos últimos tienen, indudablemente, su expresión regional, lo cual no constituye una preocupación para Weber. A continuación, hace un paquete de factores generales a los que llama “de aglomeración” o “deglomeración”, mientras que a los llamados “regionales” los reduce a dos, transporte y mano de obra, mediante el artificio de “cargar” los costos diferenciales de la materia prima a los costos de transporte. Así, un depósito de menor costo se lo considerará como más cercano a la planta y otro más caro como más lejano. De esa manera, el autor trabaja con un (1) factor general y con dos (2) factores (indicadores) regionales en su esfuerzo extremo por volver sencillo, a los efectos de lograr su propósito de formalizar aquello que es extremadamente complejo.

Los factores regionales son:

- costo de transporte
- costo de mano de obra

mientras que el general es:

- aglomeración o deglomeración

Este último surge del siguiente supuesto: como los factores de localización generales son de aglomeración o deglomeración, los considera una fuerza mayor o menor de aglomeración, es decir, como un único tercer factor de localización. La dimensión y complejidad de los fenómenos sociales involucrados en esta reducción es tan grande que se podría escribir un volumen para sólo enunciar y describir esos fenómenos.

El camino de la simpleza termina con la construcción de un sistema abstracto de localización, apoyado en estos reducidos tres factores, bajo otro supuesto consistente en que todos los procesos de producción industrial se orientarán hacia el punto óptimo que resulta de los costos de transporte. Siendo los tres factores mencionados los únicos que definen la localización industrial, el objetivo es definir en qué medida y de acuerdo a qué leyes estos tres factores controlan las distintas partes del sistema industrial.

Influenciado por las restricciones a sus propias limitaciones en el análisis, August Lösch expresa, casi con desesperación, que

“tuvo que fracasar el intento de Weber, así como todos los demás intentos de encontrar una teoría de localización industrial sistemática [...] pues no hay

*ninguna solución científica [¿?], terminante, [...] sino únicamente una solución práctica: mediante la experimentación.*⁴⁴

Agregando, con resignación, una clara expresión del alcance empírico y las restricciones que ofrecen sus propios desarrollos teóricos:

*“Sin embargo, algo siempre ofrece la ciencia al verificador práctico de la localización: le enseña, en primer término, los errores de una orientación parcial que debe evitarse (como, en general, el investigador puede comprobar el error con más frecuencia que la verdad) **{aceptación de la limitación del alcance}**. Segundo —lo que, en realidad, es lo más importante— la teoría y estadística de los claros de localización (o sea, nuestra doctrina en su aspecto práctico, en el orden de la economía individual) indican en qué región deben buscarse una nueva localidad aunque no pueda decirse en qué localidad. **{el esfuerzo cuantitativo no es suficiente}** [...] Pero también puede haber tantos de ellos que, en tercer lugar, interesa saber cuál de los mismos merece ser examinado de preferencia. **{el marco teórico no alcanza para incluir todos los casos}** En este caso, también es una ayuda la reflexión teórica en combinación con los resultados de la estadística y las experiencias de la práctica. **{las limitaciones del marco teórico sólo pueden ayudar a la reflexión}** En cuarto lugar, finalmente, podemos comprobar el efecto y la cooperación de los factores de localización más importantes en una serie de casos típicos, aunque muy simplificados, lo cual ha de ser de aplicación inmediata o, por lo menos, de ejemplo en el estudio de problemas de localización prácticos.” **{se reconoce el triunfo de la unidad del objeto de estudio y de la unidad del fenómeno regional}**.⁴⁵*

Superadas las restricciones del manejo de los factores que inciden en el costo de producción, mediante el simple arbitrio de su mera mención, Weber se ocupa, con comodidad, de las leyes que orientan la localización desde la variable transporte.

Afirma, entonces, que los costos de transporte atraerán las industrias hacia aquellos lugares donde resulta una menor cantidad de toneladas por unidad de distancia en el conjunto de los procesos de producción y distribución, ya que en esos lugares se da el

⁴⁴ LÖSCH, August: Teoría económica espacial, Parte I, *Localización*, Capítulo 4, *Teoría de la localización industrial*, p. 30, El Ateneo, Buenos Aires, 1957. Interrogación entre paréntesis del autor de este trabajo.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 30 y 31. En negrita y entre llaves, comentarios del autor de este trabajo.

menor costo de transporte total. Después de analizar la naturaleza de los materiales a ser transformados en el proceso de manufacturación y de los correspondientes productos, según sus materiales originales pierdan peso o no en el proceso productivo (los que obviamente pueden variar en cuanto a peso específico, grado de pureza y consistencia) define una figura locacional formada por el punto del mercado y de dos depósitos (lugares de aprovisionamiento) de materias primas.

Debido a que supone **sólo dos** materias primas, la figura locacional tiene forma de triángulo, en el que un vértice es el mercado y los otros dos los depósitos de materias primas. Como en una función de descuartizamiento, el punto de localización de la planta en el espacio definido por este extraño triángulo se ubicará donde los vectores ubicados en las líneas por las cuales se moverán las materias primas y los productos, es decir sus pesos, hacia los vértices predeterminados. Esos pesos representan la fuerza con que los vértices de la figura atraen la localización en forma inversa a las toneladas por unidad de distancia. Eso significa que la localización será más cercana al punto donde resulten menos toneladas a transportar, de tal manera que el lugar de ubicación de la planta es aquel en el que el trabajo de las tres fuerzas resulta nulo. Luego de hacer un esfuerzo formal para definir cómo existe un punto en el que el costo total de transporte es nulo, establece un procedimiento gráfico para determinar el punto de mínimo costo total de transporte, tan laborioso e improductivo como el anterior.⁴⁶

Como se puede apreciar el conjunto social dentro del cual se da la localización industrial se encuentra ausente, tanto que el problema de la localización, como se vio, queda reducido al peso relativo de dos materias primas y un punto de mercado. Se puede afirmar, entonces, que:

“La teoría se ocupa de determinar criterios de situación óptima para cada unidad aislada, sin reconocer la existencia de relaciones entre esas unidades. [...] La forma del espacio es resultado de una adición de decisiones individuales que pueden o no determinar procesos geográficos de concentración o dispersión.”⁴⁷

⁴⁶ TODARO, R.: Teoría de la localización industrial, mimeo, Bahía Blanca, 1970, p. 8. Para formalizar el principio general de la localización, que consiste en que la misma se concretará cerca o lejos de un vértice del triángulo locacional de acuerdo al peso relativo de los componentes, Weber construye la siguiente función de costo total de transporte: $T = (p'r' + p''r'' + r''')$ f, donde p' y p'' es el peso de las materias primas necesarias para producir una tn de producto terminado, r' y r'' es la distancia del punto de producción a las fuentes de materia prima, r''' es la distancia al mercado (centro urbano) y f es la tasa de transporte por tn/km. De donde deduce la posición de la planta se encontrará dónde el costo total de transporte será mínimo, de tal manera que la derivada de T iguala a 0, esto es $dT = (p'dr' + p''dr'' + dr''') = 0$ Es decir, una verdad de perogrullo formalizada, de poco alcance explicativo y predictivo.

⁴⁷ ROFMAN, A.: Desigualdades regionales y concentración económica, Ediciones SIAP – Planteos, Buenos Aires, 1974, p 26.

Se analizará ahora la llamada orientación hacia la mano de obra dado que estas teorías hicieron perder el tiempo a los geógrafos y planificadores regionales y, por lo tanto, es necesario darle espacio a la crítica para completar una experiencia que frustró muchos esfuerzos de la incipiente planificación de los 1960 y '70 en nuestros países.

Por lo pronto la teoría parte de afirmar que el costo de la mano de obra es factor de localización sólo si es diferente en distintos lugares, para lo cual desarrolla su razonamiento a partir de considerar puntos de una misma región, todos con disponibilidad de mano de obra, los que no variarán en la medida que no se localicen otras industrias que compitan en el uso de la mano de obra regional. Es decir que no considera el posible desplazamiento interregional.

Supone además que la oferta es ilimitada. Los puntos que proveen mano de obra ejercen una fuerza de atracción para la localización de la planta, pero no de la misma forma en que atraen los depósitos de materia prima o los mercados, ya que cualquier localización diferente a la del mínimo costo de transporte implica un aumento del costo de éste. Por lo contrario, el cambio de localización de la planta a favor de un menor costo de mano de obra se produce sólo si el ahorro de costos en este rubro es superior al aumento del costo de transporte debido al supuesto cambio de localización a que indujese el valor de la fuerza de trabajo.

Weber construye, entonces, un mapa de isolíneas de costo de transporte que marcan el aumento de costos de transporte a partir del punto de localización de la planta de acuerdo a la orientación al costo de transporte. Define como "crítica" a la línea de iguales costos de transporte que tiene un valor que coincide con el que implica la disminución por la disponibilidad de una mano de obra de menor costo. Por lo tanto, no habrá localización fuera de esa línea crítica porque el ahorro que supone un menor costo de mano de obra estaría compensado por un mayor costo de transporte.

Estos razonamientos han hecho decir a un crítico que Weber, ubicado entre los mismos teóricos de los modelos geométricos, que:

"... asume, por ejemplo, que las fuentes de materias primas [literalmente, materias crudas] y los mercados son puntos fijos, lo cual es ignorar las condiciones geográficas [refiere a condiciones biofísicas] de abastecimiento a las industrias forestales y agrícolas. Tampoco tiene en cuenta los cambios espaciales en la oferta y la demanda. Weber presupone un marco no realista de competencia perfecta y de las condiciones dadas de mercado. Esto lo conduce a analizar solamente los factores que inciden en los costos y, para mantener esto,

por definición, asume que el costo más pequeño de localización es también el de mayor beneficio. [...] Weber erró también en tratar de reducir las diferencias reales de costos de producción de materias primas en sus fuentes a un problema de transporte mediante la invención de distancias ficticias; ello sólo confunde el problema. [...] Asume posiciones irreales e inconsistencias que debilitan su trabajo y el análisis de aglomeración. En sus supuestos de ilimitada provisión de mano de obra y costos diferenciales fijos de mano de obra regional pasa por alto el hecho de la movilidad laboral y la escasez de la misma en áreas con crecimiento económico.⁴⁸

El párrafo es lo suficientemente explícito como para olvidar por ahora a Weber.

La localización industrial en Lösch

Cabría ahora retomar a Lösch, quien establece que la localización óptima de una industria será aquella dónde se logre la ganancia nominal máxima. Pero encuentra que la teoría de la localización ha obviado este análisis debido a que depende de un sinnúmero de variables independientes que inciden en la misma y, por lo tanto, en la localización de la planta. De allí es que retoma los análisis de autores anteriores, aquellos quienes como en el caso de Weber, han limitado el análisis a unas pocas variables más o menos formalizadas. A dichos enfoques los denomina orientaciones unilaterales, las que se remiten sólo a los siguientes factores:

- costo de transporte
- costos de la producción
- costos totales
- rendimientos o ingresos totales

De ellos dice:

“Todos los factores tratados hasta ahora explican tal vez (en la medida que dominen también en la práctica) la localización real, pero de ellos no resulta, tomándose individualmente cada uno de ellos, la localización correcta salvo en casos especiales. La localización correcta no depende ni de los gastos solos, ni del rendimiento solo y, menos aún, de un factor individual de costo o ingreso,

⁴⁸ La traducción de este párrafo y las aclaraciones entre corchetes pertenecen al autor de este trabajo, escrito por HAMILTON, Ian F. E.: Capítulo X, “Models of industrial location”, en Chorley R. J. y Hagget, P. (editores): *Models in Geography*, Methuen & Co. Ltd., Worcester and London, 1968, pp 372 y 373. El autor culmina afirmando con inclemencia: “The Weber least-cost location model is, then, very ‘noisy’ in terms of its abstraction from real conditions.”

*cuya importancia bien puede considerarse aisladamente al principio del análisis; pero al final de cuentas sólo es decisivo su **saldo**: la ganancia neta. Donde ésta es más grande, ahí está, en la economía libre, la localización industrial correcta.*⁴⁹

Luego, pasa a definir un procedimiento que considera correcto, mediante la definición de las siguientes orientaciones:

1) *Orientación según la ganancia.*

Sostiene Lösch que el análisis locacional de Weber resulta incorrecto, ya que la búsqueda de los costos mínimos de transporte así como el punto de la venta máxima, son orientaciones parciales y, por lo tanto, erróneas. Tanto un tratamiento geométrico del problema, que limita el tratamiento teórico a tres variables, como una metodología algebraica, que conduce a ecuaciones insolubles, son la mera consecuencia del esfuerzo por formalizar.

Por lo contrario, plantea que el camino a seguir es la búsqueda del punto de ganancia máxima, lo que posiciona a ese factor en un lugar clave, ya que es la puerta de entrada al inmenso conjunto de variables de las que depende la reproducción ampliada del capital. Pero como ese objetivo no se encuentra en sus propósitos, no queda otra solución que analizar separadamente cada una de las localizaciones posibles de la planta sobre la base de la demanda total obtenible, el mejor alcance de la producción como función del precio de fábrica (implica un análisis del mercado y de los costos) y así, sobre la base de las curvas de costos y de demanda, se puede obtener la ganancia total máxima lograda en cada una de las localidades analizadas. En virtud de ello es posible determinar la localidad de la ganancia pecuniaria máxima, o sea la localización óptima.⁵⁰ Con esto queda claro en Lösch, la solución práctica del problema que se había anunciado más arriba.

2) *Orientación y ubicación marginal de la localidad de ganancia máxima.*

Esta orientación refiere al resultado marginal posible, pero no necesario, de cualquiera de las orientaciones tratadas hasta aquí, obviamente definidas por las variables analizadas en cada caso. Se coincide con la apreciación del presente autor criticado en el sentido de que los casos marginales son la regla en materia de localización, en tanto se tengan en cuenta sólo algunos factores que saltan a la vista y que son fáciles

⁴⁹ Op. cit., LÖSCH, August: Teoría económica espacial, Parte I, *Localización*, Capítulo 4, *Teoría de la localización industrial*, 1957, pp. 27-28. En negrita, destacado en el original. El párrafo, además de señalar las limitaciones de las distintas formas de reduccionismo de las propuestas teóricas que sólo formalizan variables aisladas, revela la ingenuidad de la época en cuanto a liberalismo económico, que ni aún en esa época, mucho menos ahora, podía constituir la base de una sólida teoría de la localización.

⁵⁰ Ibidem, p.30.

de apreciar. Generalmente, ningún factor individual puede explicar una localización. Existe, sin embargo, una multiplicidad de combinaciones de factores económicos, extraeconómicos y técnicos a los que se debe una localización marginal, sean éstos racionales o irracionales, que definen una localización en un punto determinado o en una multiplicidad de puntos alternativos. Todos ellos ejercen influencia en ella: algunos la favorecen, pero ninguno es definitorio por sí mismo.

El pensamiento racional de Lösch, expresado aquí en una forma muy sintética, le permitió dejar de lado el cientificismo neopositivista de su momento y, con una alta dosis del pragmatismo racional alemán, define la multiplicidad de factores que actúan con distintos niveles de influencia en la cuestión de la localización industrial. No puede o no quiere inscribirse en una teoría histórica del desarrollo de la sociedad que, desde un ángulo más comprensivo, verifique la acción de factores muy diversos en el problema de la localización, desde la óptica de la influencia que el desarrollo de las fuerzas productivas y los mecanismos de la reproducción ampliada del capital ejercen en las relaciones de poder que definen la localización industrial. Pero no se somete fácilmente a los lugares comunes derivados del pensamiento científico de su época.

Sin éste último análisis relativo a la localización marginal, realizado desde la experiencia, la teoría económica espacial hubiese cerrado el acceso a variables e indicadores que definen el perfil de las actividades y su localización, tales como:

- formación del precio y sus consecuentes transferencias de excedentes
- relaciones desiguales y polarizadas entre el capital concentrado y fragmentado
- combinaciones de relaciones sociales de producción capitalistas y precapitalistas
- el papel de la innovación tecnológica en la localización
- decisiones estratégicas productivas del capital innovador en la localización
- decisiones estratégicas del capital adoptador de tecnologías en la localización
- marcos legales e institucionales que favorecen altas tasas de plusvalor

Queda claro que esta crítica se hace desde un marco teórico que refiere a la forma social de operar del sistema capitalista, muy distinto al adoptado por el autor criticado. Así, la crítica se efectúa desde un enfoque histórico, desde el cual es posible superar las limitaciones teóricas y epistemológicas del momento en el que los autores escribieron. No sólo la localización de una industria o de un complejo industrial, sino la misma existencia de la industria, sólo puede ser evaluada acertadamente desde las condiciones en que opera el sistema capitalista, esto es, la reproducción ampliada y sus consecuencias superestructurales a través del proceso de diferenciación del

capital⁵¹, los que se verifican, a su vez, en consecuentes cambios producidos en la estructura temporal del capital, según las condiciones en que operan las relaciones directas de acumulación en el momento del caso bajo análisis locacional. Por ejemplo, la flexibilidad que, para definir una determinada localización, caracteriza a la industria posfordista, sólo puede ser examinada en el marco de la diferenciación del capital en general y de la estructura temporal de capital tecnológico diferenciado, en particular.

Localización agraria

La relación entre modo de producción y particularidades históricas del modo de producción son también determinantes en el caso de la localización agraria. Sin desconocer la importancia que los cambios producidos en el sistema capitalista por la diferenciación del capital tienen en la definición locacional para las actividades agropecuarias, aquí se habla de modo de producción por la sencilla razón de que el tiempo en el que abarca el análisis de la localización agraria excede ampliamente al sistema capitalista y, justamente, son las actividades agrarias las que usualmente registran modos de producción subordinados al modo de producción dominante.

La teoría de la localización agraria fue desarrollada primeramente por J. H. von Thünen⁵², para lo cual tuvo en cuenta la teoría de la renta de la tierra de David Ricardo desarrollada a comienzos del siglo XIX, a la cual modificó. Al respecto, W. Alonso dice:

“Ricardo puntualizó que las tierras más fértiles son las primeras en ser puestas en uso y, las tierras menos favorables, son puestas en uso según se incrementa la demanda de productos agrícolas. La renta de las tierras más productivas está basada en sus ventajas con respecto a las menos productivas, donde la competencia entre los productores asegura que todas las ventajas se trasladen hacia los terratenientes en forma de renta. Esta ventaja es igual al valor de la diferencia en la productividad de la tierra. Ricardo reconoció, asimismo, que la tierra más cercana al mercado paga menos costos de transporte sobre su producción que las tierras más distantes y que esa ventaja también es captada por el terrateniente en la forma de renta, como resultado de la competencia entre productores. No obstante, Ricardo centra primariamente su atención en las diferencias de fertilidad.”⁵³

⁵¹ LEVIN, Pablo: **El capital tecnológico**, Parte Tercera, punto 3.1.0 *La diferenciación del capital*, Catálogos, Facultad de Economía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 1997, pp. 317 a 334.

⁵² VON THÜNEN, Johann H.: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationaleconomie*, Hamburg, 1826 y 1863. Citado por Alonso, W., en *Location and land use: toward a general theory of land rent*, Harvard University Press, Cambridge, 1968.

⁵³ ALONSO, William: *Location and land use: toward a general theory of land rent*, en Cap. I, *The economics of urban land: introduction and review*, p 3. Harvard University Press, Cambridge, 1968.

A su vez, von Thünen retoma esos postulados básicos de Ricardo y desarrolla una teoría de localización diferencial más completa, basada en que:

“Los diferentes usos agrícolas de la tierra, alrededor de un mercado, ofertan según el uso de la tierra y ésta es asignada al uso que resulta en una mejor oferta en cada caso.”⁵⁴

Por lo tanto, la renta de la tierra para cada cultivo, en cada localización, está determinada por la ventaja sobre la localización marginal, en el límite del área cultivada, lo que implica desestimar en una primera instancia la fertilidad de la tierra a favor de la distribución en el espacio, más asequible a un tratamiento geométrico. Desde ésta óptica, la renta que cada cultivo puede pagar en cada punto del espacio será el que provenga de los ahorros en el transporte del producto hacia el mercado, siempre que se tome en cuenta esa localización respecto de la localización marginal.

“La renta de la tierra es definida como el retorno de la inversión en la tierra. Puede ser derivada de la expresión:

$$L = E(p-a)-Efk$$

*donde **L** es la renta locacional por unidad de tierra (la variable dependiente), **k** es distancia (la variable dependiente), **E**, **p** y **f** son constantes o parámetros. **E** es el rendimiento por unidad de tierra, **p** es el precio en el mercado por unidad de mercancía, **a** es el costo de producción por unidad de mercancía y **f** es la tasa de transporte por unidad de distancia para cada mercancía.”⁵⁵*

Los fuertes supuestos de los que von Thünen parte son los siguientes:

- la existencia de una región aislada
- una ciudad como mercado, fijo, sin alternativas
- tierra plana y uniforme, sin diferencias en la fertilidad
- la llanura habitada por productores que abastecen la ciudad
- transporte uniforme en todas direcciones, sin obstáculos y fricción espacial homogénea, cuyo costo es proporcional a la distancia

⁵⁴ Ibidem, 1968.

⁵⁵ HENSHALL, Janet, D.: *Models in agricultural activity*, Cap7, p 444, de Chorley, R. J. y Hagget, P. (editores), *Models in Geography*, Methuen & Co. Ltd., Worcester y Londres, 1968.

- la maximización de los beneficios de los productores está asegurada con un aumento automático de la demanda de la ciudad/mercado

A partir de la renta que puede pagar cada cultivo respecto de la localización marginal es posible analizar las áreas de oferta de cada cultivo y la influencia sobre ellas de los precios de cada cultivo, de donde encuentra una curva de renta marginal que muestra el monto que será agregado a la renta total por cada unidad de tierra que se agrega. Obviamente, en el punto del mercado se obtiene la mayor renta marginal. A medida que el área de cultivo está más alejada del mercado la renta marginal disminuye hasta, finalmente, el punto en que el costo de transporte transforma la renta total en un valor negativo. Esto es, el punto en que la renta marginal iguala al costo marginal.

Luego complejiza el problema, considerando diferentes rendimientos de los cultivos, según cambios de fertilidad, los que a su vez, podrían asimilarse con cambios tecnológicos en el manejo del recurso tierra. En condiciones de cambios de fertilidad el gradiente de la curva de la renta marginal cambiará obviamente su pendiente, con picos en los puntos de mayor fertilidad y dispersiones en los de menor fertilidad. Esta cuestión no pasa de constituir un enunciado que no desarrolla.

La lógica del modelo expuesto implica que los cultivos más intensivos, de mayor valor por unidad de superficie cultivada, los de costos de transportes más altos en razón del volumen de la producción, se ubicarán cerca del mercado, dónde la renta marginal es mayor. Por el contrario, los cultivos más extensivos, que por su menor volumen de producción admiten un menor costo de transporte y, por lo tanto, una menor renta marginal, se ubicarán más alejados del mercado. De aquí surgen los anillos concéntricos de la teoría de von Thünen de asignación **teórica** de usos de la tierra.

Por lo que se aprecia, todo cierra armónicamente. El problema es encontrar un punto en la tierra agrícola del mundo donde la aplicación del modelo funcione como para explicar la realidad o para planificar el desarrollo agrario. Claro que ello es posible siempre y cuando se cumplan los supuestos arriba enunciados.

También, en este caso, la enunciación de las restricciones de ésta teoría surge del mismo ámbito de la geografía neopositivista de los modelos:

“Primeramente, el modelo es de equilibrio parcial (en la práctica significa que el modelo, que opera sobre el espacio mediante el empleo del análisis marginal muestra cómo los tipos de usos de la tierra se suceden unos a otros sobre un continuo, aunque él nunca discute los problemas de límites). Segundo, el modelo de Thünen no tiene en cuenta la influencia de los factores no económicos y, por lo tanto, es limitado en su visión. Tercero, no considera diferencias en la escala

*del lugar central y Harvey (1966) sugiere que el problema de muchas ciudades medias inglesas para desarrollar zonas distintivas de usos de la tierra en el siglo XIX puede ser debida a las economías de escala experimentadas por ciudades más grandes, las que operan eliminando los centros con mercados más pequeños.*⁵⁶

No obstante, desde una posición menos limitada que la que emana de la ciencia neopositivista, las restricciones más importantes son de índole teórica. No es posible entender el uso de la tierra, sus restricciones en materia de manejo del recurso tierra, la falta de aplicación de tecnologías que puedan inducir a la preservación del ambiente, la implantación de cultivos de mayor aptitud para el tipo de tierras en explotación o más ajustados a los requerimientos del mercado, con un marco teórico tan limitado empíricamente. Las variables e indicadores necesarios para dilucidar los relevantes aspectos de la localización agraria que no se encuentran cubiertos por el marco teórico enunciado, son similares a los que ya señalamos en el caso de la localización industrial. En todos los casos remiten a las condiciones en que opera el sistema socioeconómico vigente y, paradójicamente y desde ese marco teórico más abstracto, puede brindar resultados más prácticos y operativos que el modelo empirista mencionado. Esto resulta que por ser más inclusivos permiten una aproximación más precisa al modo de operar de la realidad social y un marco más adecuado para la toma de decisiones.

La teoría de los lugares centrales⁵⁷

La teoría de los lugares centrales, propuesta por W. Christaller en 1933, se preocupa más por la distribución de los hechos sobre el espacio que por las condiciones de mayor o menor riqueza que afectan a los centros distribuidos de una determinada manera⁵⁸. El punto de partida de este geógrafo es la línea marginal de Lösch, que se establece en el lugar en el que los costos CIF de los productos generados en un determinado centro (los costos de producción FOB sumados al costo de transporte que implica el traslado de los productos hasta un determinado punto) se igualan con los costos CIF del centro vecino. En determinadas condiciones de homogeneidad de los usos del suelo, de la calidad de las tierras, de costos de producción y de costos de transporte, los precios de los distintos productos definirían círculos concéntricos

⁵⁶ Ibidem, p.445. Entre paréntesis, nota del autor de este libro.

⁵⁷ CHRISTALLER, W.: **Die zentralen Orte in Süddeutschland**, Jena, 1933.

⁵⁸ RICHARDSON, H. W.: *Economía regional*, Cap. 7. *Crecimiento urbano*, punto 2 “La teoría de los lugares centrales”, pp 170 a 178, Vicens-Vives, Barcelona, 1973.

alrededor del centro y la figura que dominaría sobre el espacio sería la circunferencia. Pero en el espacio existen otros centros y en el mercado otros productores, por lo tanto habrá un punto en que los costos marginales CIF se igualan, hecho que define el área de mercado de cada productor.

Los productores se encuentran en centros ubicados en el espacio, de tal manera que los límites entre dos productores estará dado donde se interceptan las líneas marginales de cada productor o de cada centro donde se localizan los productores. Visto desde los productores individuales, este esquema, sorprendentemente elemental, se complica en el momento en que un solo punto de consumo puede absorber el total de productos de varios centros de producción, localizados a diversas distancias, de manera que productores más lejanos enviarán su producto pasando al productor más cercano y compitiendo en el mercado central. Este es un problema cuya resolución lleva a determinar una sumatoria de ofertas en el centro de mercado, donde ningún productor que desee integrar su producto en el mismo podrá superarla, por lo que su participación en el mismo dependerá de su ubicación en el área de mercado (por los costos de transporte) y de sus costos de producción (precio FOB). En síntesis, siempre habrá una línea marginal para el centro de consumo definida para el conjunto de los productores cuya proyección en el espacio definirá también una línea correspondiente que será, territorialmente, el límite de las áreas de mercado. Es el único caso de las teorías geométricas que admite una aplicación práctica directa, según se desprende de estudios realizados, con objetivos de planificación de la localización industrial en las provincias de la Patagonia Argentina, por quien esto escribe.⁵⁹

Hasta aquí los principios teóricos son provistos por Lösch, sobre la base de criterios emanados de sus trabajos expuestos en estos párrafos sobre localización industrial. Tanto este autor, como también Christaller en su teoría de los lugares centrales, observan que las figuras de las áreas de mercado trazadas alrededor de los centros de consumo tenderían naturalmente a la forma circular. Pero sucede que tal forma implicaría la existencia de espacios libres entre círculo y círculo, por lo que este

⁵⁹ Este concepto llevó a investigadores del Departamento de Geografía de la Universidad Nacional del Comahue a considerar la aplicación de este principio teórico a un caso específico: los centros de la provincia del Neuquén. Si se asume que en un determinado centro, de una determinada jerarquía, los costos de iguales productos son también iguales y que, a partir del centro, los costos operativos de transporte son también iguales, es posible definir áreas teóricas de mercado, cuyo alcance para la planificación de la localización industrial es notable. Ello es posible mediante una bonita tarea de geógrafos: la incorporación de los problemas de fricción espacial que influyen en los costos, debidos a distintos tipos de calzada de las rutas y sendas de desplazamiento y, a las restricciones topográficas que es necesario vencer. Un ejemplo de esto se puede encontrar en el mapa de áreas de mercado del "Atlas de la Provincia del Neuquén". Cfr. CIMINARI, M. y DE JONG, G. M.: *Áreas de Mercado*, en de Jong, Gerardo Mario (coordinador) y otros, **Atlas de la Provincia del Neuquén**, Departamento de Geografía de la UNCo y Consejo de Planificación y Desarrollo (COPADEV), Neuquén, 1982.

absurdo lleva a que también naturalmente la forma del área de mercado en un territorio homogéneo, con una distribución de la población homogénea, con calidades de la tierra homogéneas, tendería a la forma hexagonal, la única forma geométrica que no admite espacios en blanco. Los espacios en blanco no pueden existir, ya que la población demandante de abastecimientos o los productores de esos espacios se volcarán indefectiblemente a uno u otro centro.

Los hexágonos serán la expresión de la distribución de los fenómenos de oferta y demanda en el espacio si, además de los supuestos anteriormente adelantados (que no forman parte de la teoría, sino que se los incorpora a los efectos de la comprensión), se da un plano perfectamente homogéneo (llanura de iguales tierras), con condiciones de oferta y demanda idénticas (homogéneas) en todos los puntos y ausencia de economías externas. En estas condiciones, las áreas de mercado tendrán formas de hexágonos de igual tamaño para bienes homogéneos, localizándose la actividad industrial en el centro de cada hexágono, en razón que, de esa manera, se minimiza el costo de transporte y se maximiza la distancia a los competidores más cercanos.

Lo dicho anteriormente vale para cada bien. En el caso de varios bienes se establece un complejo sistema de redes de mercado, con centros de alto grado de especialización. Así, algunos bienes se ofrecerán en todos los centros, otros cada dos centros, otros cada tres, etc., en una secuencia que se define por la complejidad de las actividades desarrolladas en el espacio.

El aporte fundamental de Christaller consiste en que el bien más importante en el ámbito nacional, o sea el que tiene el área de mercado mínima mayor para cada firma, se ofrece sólo en el centro geográfico del plano considerado. Otros oferentes no pueden entrar en el mercado sin incurrir en pérdida. Los bienes con áreas de mercado mínimas menores serán ofrecidos tanto en los centros más grandes como en los de menor tamaño.

En esta teoría de Christaller (a diferencia de Lösch), no hay especialización entre ciudades, sino una jerarquía de centros, donde cada centro ofrece, por lo menos, todos los bienes que se ofrecen en los centros de menor tamaño, según se puede verificar en el siguiente párrafo:

“...las figuras esenciales de la disposición horizontal de los asentamientos son: aquellos asentamientos que (1) están espaciados regularmente en forma de un enrejado triangular y aquellos que (2) están ubicados en el centro de áreas de mercado de forma hexagonal. La organización vertical depende de asumir que existe una jerarquía de grupos discretos u ordenes de asentamientos, donde en

los de más alto orden se logra el aprovisionamiento de todos los bienes de los de orden menor, más un número de bienes y servicios de alto orden diferentes de los operados en los y que, a la vez, los ubica por encima de lugares centrales de menor orden. Los lugares centrales de orden mayor ofrecen un alto rango de bienes y servicios, tienen mayores establecimientos, tienen poblaciones más grandes. Las áreas de mercado y poblaciones en áreas de mercado generan grandes mayores volúmenes de negocios que en los asentamientos de orden menor. Esta organización vertical tiene las siguientes vías de expresión horizontal: los lugares centrales de mayor orden tienen mayor separación espacial que los lugares de orden menor y, los lugares centrales de menor orden, a los efectos de la provisión de bienes y servicios de mayor orden, están contenidos u 'ordenados' dentro de las áreas de comercio de los centros de orden mayor, siguiendo esta regla definida.⁶⁰

Esta teoría incorpora el sentido común del geógrafo. Es cierto que el espacio está jerarquizado por una red de centros urbanos que sirven a sus respectivas áreas de influencia, cada uno de ellos en el nivel alcanzado en una sucesión de grados de complejidad. También es cierto que ese espacio jerarquizado está definido por áreas de competencia en las cuales no pueden introducirse competidores de otras áreas por el riesgo de incurrir en pérdidas, se trate de provisión de bienes y servicios o de absorción y acopio de frutos del país. En esto reside la riqueza de la teoría, no en el hecho de forzar un espacio a adoptar formas geométricas. Los supuestos son tan rígidos y fuertes en aquello que hace a la geometría del espacio, vinculados a los diferentes niveles jerárquicos de los centros urbanos –y por lo tanto del espacio–, que la validez teórica (tal como en los otros casos tratados) sólo admite el juego intelectual de relacionar un número limitado de variables para comprobar obviedades.⁶¹

⁶⁰ GARNER, B. J.: Models of urban geography and settlement location, que es el Cap. 9 de Chorley, R. J. y Hagget, P. (editores), Models in Geography, Methuen & Co. Ltd., Worcester y Londres, 1968, pp 307 y 308. Traducción del autor de este libro.

⁶¹ En las oportunidades en que el autor de este libro trabajó en la definición de áreas de mercado para centros urbanos previamente jerarquizados en la región patagónica, la red de esos centros nunca respondió a la teoría demarcada por la aplicación de la geometría a la representación e interpretación del espacio. Esta conclusión es relativamente obvia, ya que si no se tienen en cuenta factores tales como la topografía, la variación de las condiciones climáticas, la localización de materias primas, la disponibilidad de recursos de tierras, la disponibilidad de otros recursos naturales, la distribución de las rutas, la disponibilidad de capital, la disponibilidad de mano de obra y de bienes, las condiciones de reproducción ampliada del capital y el papel que juega la innovación tecnológica, es difícil que el esquema teórico planteado haga aportes metodológicos significativos. Desde el punto de vista intrínseco el planteo es lo suficientemente elemental como para no perder mucho el tiempo en su consideración, tanto para tareas de planificación como para la enseñanza universitaria.

El conflicto en una perspectiva epistemológica

Más allá de las contradicciones hasta aquí analizadas, véase ahora la crítica al pensamiento neopositivista que respalda a las teorías analizadas precedentemente, a través de los rasgos dominantes de la crítica a la epistemología de los modelos. La lógica matemática ha creado una superestructura formal para la producción de conocimiento científico que, aún cuando puede incorporar una considerable cantidad ⁶²de variables en la producción de modelos, éstas son siempre limitadas cuando se trata de producir conocimiento sintético. El número de variables que se deben manejar para conocer el accionar del hombre en una región es infinitamente mayor, y muchas de ellas muy difíciles de medir⁶³ Es decir, que la estructura formal de la ciencia del desarrollo capitalista, con las contradicciones enunciadas en los párrafos anteriores, no siempre responde a las necesidades de las nuevas problemáticas de la sociedad moderna y sirve al dominio del empirismo. Más aún, bloquea los procesos mentales necesarios para la producción de conocimiento sintético.

Un primer análisis del problema requiere de la revisión del empirismo oculto en el formalismo. Alain Badiou⁶⁴, autor ya mencionado en la introducción, considera que empirismo y formalismo son los términos de una misma pareja, donde el **empirismo** lo constituye la presencia efectiva del objeto y el **formalismo** la configuración de ese objeto presente mediante un código matemático, donde el mejor modelo es aquél que mejor representa el objeto, en una relación tautológica entre el hecho y el modelo que se retroalimenta. Como resultado, la evidente descripción niega la explicación comprensiva, ya que a lo sumo sólo pone en evidencia causalidades lineales. Esta crítica de Badiou apunta al tipo de epistemología neopositivista que centró buena parte de la especulación científica en el desarrollo y uso de modelos matemáticos.

En forma concurrente y a propósito del uso del criticado recurso formal, Levi Strauss señala que el conflicto se plantea cuando se pretende constituirlos en la actividad

⁶² Son de tal magnitud las barreras ideológicas en ese sentido, que aún en Cuba hay autores que se definen por la versión neopositivista de la ciencia, atraídos por la “cientificidad” ideológicamente adquirida desde la revolución industrial en adelante. Cfr. CELIS, F.: **Análisis regional**, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, 1988. Mientras el autor afirma, con acierto, que “Las regiones económicas no son invención del hombre, sino fenómenos objetivos, son un resultado del desarrollo económico del país, las cuales existen independientemente de la voluntad y de los conocimientos de los investigadores. La regionalización económica pone al descubierto la unidad que forma la economía del país, [...] ver las vías de desarrollo de las regiones y sus cambios...” (p 20), a la vez que sostiene la producción de conocimiento pluridisciplinario (p 82), sorprende que parte de los capítulos que conforman el libro sean descriptivos en términos de valoración cuantitativa de datos demográficos, territoriales y económicos, de dudosa obtención, suscriba a la “teoría de los polos” de F. Perroux y al análisis geométrico del sistema urbano y del territorio.

⁶³ Este es el caso de las variables dependientes e independientes, cuyo manejo a través de la planificación, puede lograr detener los procesos de degradación de tierras y desertización en muchas partes del mundo y en la Patagonia (Argentina) en particular.

⁶⁴ BADIOU, A.: Op. cit., 1972.

misma de la ciencia ya que el modelo no se halla apremiado para demostrar, sólo se confronta con lo real.⁶⁵ En la misma línea de pensamiento Badiou afirma lo siguiente:

"Luego, si el modelo representa la verdad del trabajo científico, entonces la verdad del trabajo científico es el mejor modelo. De ese modo queda restaurada la dominación del empirismo: la actividad teórica no puede elegir entre modelos necesariamente múltiples, precisamente porque es la actividad fabricante de modelos. Quien zanja la cuestión es por lo tanto el HECHO, al designar al mejor modelo, esto es, la mejor aproximación a él mismo... Para la epistemología de los modelos, la ciencia no es el proceso de transformación práctica de lo real, sino la fabricación de una imagen plausible"⁶⁶.

En el positivismo lógico se ha dado, en correspondencia con las afirmaciones de Levi Strauss, una tendencia a confundir la actividad científica con la misma sintaxis de los modelos. Como se afirmó al comienzo, ello significa que el científico de los modelos, apoyado en la lógica matemática, construye los modelos (sintaxis), que tienen la función de interpretar una determinada realidad (semántica), donde la distinción entre sintaxis y semántica es normalmente poco clara y donde dar razón de todos los hechos a través de los modelos se transforma en un aserto⁶⁷.

Así, la solución pragmática de Karl Popper en el sentido de que el rechazo a la inducción en el momento de la formulación de las hipótesis se supera con la experiencia y los procesos inductivos que surgen de las correspondientes pruebas de **falsabilidad**, resultan totalmente inoperantes en la medida en que la construcción del modelo se transforma en la actividad principal de la ciencia.⁶⁸ Esto significa, en lenguaje poperiano, que una explicación es cierta hasta que se demuestra que es falsa. Ahí es donde concurre su recurso metodológico de la falsación mediante un proceso inductivo que permitirá determinar su verdad o falsedad. Pero la falsación mediante la inducción restituye el dominio empírico: si se determina que una teoría no responde en un procedimiento de falsación, no necesariamente quiere decir que es falsa. En ese contexto habría que definir grados de falsedad, lo cual complica la cosa hasta el punto que destruye, por vicio, al procedimiento. Sucede que lo destruye debido a que, una vez restituido el empirismo, no hay escapatoria a las

⁶⁵ Ibidem, pp. 14-15 y 26-27, 1969. Cita que Badiou toma de "Antropología estructural" de Lévi Strauss.

⁶⁶ Ibidem, p. 20, 1972.

⁶⁷ Ibidem, 1972.

⁶⁸ de JONG, Gerardo Mario: Introducción al método regional, Capítulo I, pp. 37-38, LIPAT, Dto. De Geografía, Facultad de Humanidades, U. N. del Comahue, Neuquén, 2001.

contradicciones que éste genera, ya que lo que se ha restituido es la tautología entre la realidad y su representación.

En última instancia, en la medida en que no se limitan los sistemas formales a un recurso experimental, siempre posterior a los denominados, por Badiou, encadenamientos conceptuales de las demostraciones”, el modelo sólo logrará representar la realidad con eficiencia, en caso de concluir con éxito. Este autor recuerda la definición de Bachelard⁶⁹, a la que califica como célebre, donde afirma que los instrumentos científicos, en tanto **teorías materializadas**, son aplicables a los dispositivos escriturales constituidos por las sintaxis formalizadas, las que en realidad son **medios matemáticos de producción** científica, con el mismo título con que lo son, con respecto a la física, el tubo al vacío o el acelerador de partículas.⁷⁰

La lógica matemática sólo permite el manejo de variables muy limitadas que dan la posibilidad de conocer sólo parcialidades del conjunto. En general, pareciera que muchos de los planteamientos metodológicos de las ciencias del hombre pecan, o han pecado, por tratar de acondicionar la realidad a estructuras lógico matemáticas, confundiendo el instrumento con el pensamiento. Quizás el punto de partida sea considerar que, siendo la ciencia un sistema abierto, la reducción a la unidad del fenómeno/problema es imposible desde un punto de vista formal. Así es que existe una limitación real que impide elaborar complejas relaciones de múltiples causalidades con el rigor formal requerido por la lógica matemática, si el propósito es poder predecir hechos sociales. La prosecución de este camino nos llevaría al absurdo de presuponer que es posible elaborar un modelo de la sociedad.

Aún cuando las formulaciones teóricas en ciencias sociales tengan enormes baches de proposiciones intermedias que nos impiden la completa explicación y predicción del hecho, estas ciencias han elaborado un cuerpo teórico general que nos permite intentar, *a priori*, la inserción del hecho particular en el cuerpo teórico. La investigación se plantea como una interacción permanente con el objeto-problema de estudio, regido por las reglas de la lógica analítica, normalmente en un proceso de progresivas aproximaciones. Dentro de este esquema, la explicación y, por ende, los alcances de la predicción, deben apelar incluso al uso de importantes dosis de información cualitativa⁷¹.

⁶⁹ Badiou se refiere al libro de Gastón Bachelard, “Le nouvel spirit scientifique”, del que cita a la Introducción y al Capítulo 6.

⁷⁰ BADIOU, A.: Op. Cit., 1972, p. 51. La idea expresada en este párrafo es del presente autor. La negrita corresponde a conceptos destacados por Badiou en su texto original.

⁷¹ Cabe aclarar que en un proceso en donde el empirismo no transfigure la producción de conocimiento, la distinción entre cualitativo y cuantitativo es superflua: siempre aquello que se cuantifica es una cualidad que responde a variables y categorías encuadradas o encuadrables en un determinado marco teórico.

La resignación del uso de algunos instrumentos formales es inevitable como forma de conocer, pero extremadamente útil como recurso experimental. Esta situación coloca al geógrafo y demás científicos sociales en la necesidad de un efectivo dominio de los instrumentos formales, ya que la investigación se realiza en los límites de las posibilidades de uso de dichos instrumentos, los que necesariamente deben jugar ese papel, el de instrumentos. He ahí el alcance de los modelos que oportunamente recibimos de la “geografía de los modelos” y de las “economías espacial y regional”. En la medida en que sus modelos restablecen el dominio empírico, mientras se confunde la teoría y el método regional con la mera producción de los mismos y la creación de conocimiento con su aplicación, el fracaso es inexorable.

En la actividad de planificación-transformación social, poco se podía esperar de estas teorías que fragmentaban el fenómeno regional y que, además, reducían su problemática a un número limitado de variables poco significativas.

8 - El aporte de los teóricos del desarrollo y la planificación regional

Desde el final de la segunda guerra denominada “mundial”, llamada así probablemente porque se extendió a una buena parte del mundo (aunque no a su totalidad), pero que fue una guerra de las naciones integrantes del centro capitalista, la planificación ocupó un lugar fundamental hasta bien entrada la década de los '70. Esa planificación fue alimentada desde la teoría por un extenso grupo de intelectuales que formularon las bases conceptuales y la crítica de la actividad desarrollada durante esas décadas. Con la atención centrada en los marcos conceptuales que guiaron la acción planificadora en América Latina, en general, y en Argentina en particular, se trata aquí de brindar un aporte crítico a una concepción dominante que tuvo sus éxitos y sus fracasos. A los primeros se los mencionará y, de los segundos, se buscarán con fuerte atención los déficit teóricos y metodológicos que influyeron en un limitado éxito en la construcción de una sociedad más justa y en un relativamente bajo aumento de la riqueza. Los logros no fueron los esperados, pero indudablemente generaron un proceso distributivo, tanto de la riqueza como de la igualdad de oportunidades, que el llamado “modelo neoliberal”⁷² opacaría totalmente.

⁷² Ese popularmente aborrecido retorno a las relaciones sociales de producción autoritarias que caracterizaron particularmente los orígenes de capitalismo fue impuesto primeramente a la fuerza, para luego ser aceptado como devenir inevitable por una sociedad cansada del progresivo deterioro – provocado por los primeros pasos dados en la instauración del neoliberalismo- del anterior modelo de producción y distribución planificado. Cfr. una mirada atenta a las características del así llamado “modelo” en: GONZÁLEZ, J.: “Las regiones argentinas: una visión geográfica del proceso capitalista

Durante esos años, la concepción dominante fue aquella de la planificación centralizada, rígida y autoritaria, que inspiraron los regímenes nazi en Alemania y estalinista en la ex URSS. Se verá también como, más allá de las intenciones declaradas en las formulaciones de principios, el tipo de planificación adoptado fue funcional al mantenimiento de las estructuras de dominación, coloniales y neocoloniales, que caracterizaron la relación entre los denominados “países centrales” de esa etapa histórica del desarrollo del modo de producción y de sus fuerzas productivas y los países “subdesarrollados” o del “tercer mundo”, dentro de un sistema social que desde el siglo XVI ya estaba mundializado.

No obstante, porque existió ese tipo de planificación, los mecanismos de dominación fueron medianamente resistidos en ese lapso o, al menos, contribuyeron con la creación de barreras a la misma. La prueba concluyente son las consecuencias que acarreó la etapa de instauración del neoliberalismo, el que tuvo como marco de referencia las políticas dictadas desde los centros de poder mundial, sus corporaciones y gobiernos adictos al bloque de poder, todos al servicio de la hipotética superación del capitalismo en decadencia. Fue el comienzo de la ideología de la “libertad de los mercados”, de la “inutilidad del estado como regulador y atenuador de los conflictos sociales” y de la “inutilidad de la planificación”, sobre todo por parte del estado. Obviamente, esta cuña ideológica estaba insertada por centros de poder mundial que planifican, con un gran esfuerzo de inversión, sus decisiones. A la vez, para planificar, mantienen al Estado con las dimensiones tan grandes como sea necesario para el cumplimiento de esas funciones a escala nacional y mundial. ¡Qué contradicción tremenda aquella por la cual renunciamos a planificar, mientras aceptábamos la planificada penetración ideológica y económica del conjunto de políticas que llamamos “neoliberalismo”, el que entre sus postulados básicos predica la regulación por el mercado (controlado por los más fuertes: ver capítulo III), es decir, la no planificación!

En el contexto expuesto se inscribe la crítica a los enfoques teóricos y a la práctica planificadora de las décadas mencionadas. Esos enfoques se confrontarán con los éxitos y los fracasos en la planificación capitalista, de mucho mayor continuidad que la desarrollada desde los organismos que representaron a nuestras sociedades “periféricas”, pero también con limitaciones para acompañar la transformación del sistema desde las contradicciones fundamentales del mismo. Vale, como ejemplo de ese tipo de contradicción, el hecho de que la maximización de las tasas de ganancia

en el ombligo del sistema dependen de la innovación tecnológica (aumento de la velocidad en la misma), cuando, paralelamente, ellas reducen la dimensión de los mercados. Esa contradicción está, a su vez, en el punto de partida de la **exclusión social**, fenómeno que **ningún modo de producción histórico logró resistir**.

9 - Conocimiento regional y planificación: las contradicciones de un buen intento

La producción teórica alrededor de la problemática de la planificación, global y regional, de diversas instituciones privadas y oficiales que investigaban acerca de esta problemática entre los años 1950 y '70 fue muy abundante. La intención es brindar una síntesis crítica de los diversos enfoques adoptados por diversos autores en diversas instituciones. En general, esos trabajos teorizaron sobre qué cosas y qué métodos debían considerarse para una planificación efectiva, en general alrededor de la crítica y el diseño de las políticas macroeconómicas a adoptarse, pero no se acercaban a las condiciones concretas de reproducción del capital en las empresas, antes y ahora la base de la generación de riqueza.

Muchos enfoques y marcos teóricos fueron adoptados por imitación de actividades similares en otros países. Un ejemplo es aquel que tiene que ver con el francés "aménagement du territoire", el cual no es el mejor ejemplo de la racionalidad francesa. Más que un marco teórico metodológico, es la expresión generalizada sobre cómo toda acción social que implique alguna transformación territorial requiere acciones coordinadas para evitar que ciertas decisiones resulten contraproducentes en sus efectos sobre otras.

Un ejemplo de los enfoques teóricos que condicionaron el desarrollo de una planificación sin demasiados condicionamientos ideológicos provenientes del centro del sistema, es la renombrada teoría de los 'polos de desarrollo'.

Con buen criterio, y luego de criticar a los autores que sostiene el crecimiento balanceado de la economía, por el cual la población, la producción, y el capital se incrementan de período en período exactamente en las mismas proporciones, sin cambios en la estructura y sin fluctuación, F. Perroux sostiene que:

"La amarga verdad es esta: el crecimiento no aparece en todas partes al mismo tiempo; se manifiesta en puntos o polos de crecimiento, con intensidad variable;

se difunde por medio de diferentes canales, con distintos efectos terminales sobre el conjunto de la economía. [...]

“La economía nacional en crecimiento ya no nos parece un mero territorio organizado políticamente en el que vive una población, ni un grupo de factores de producción cuya movilidad es inexistente en las fronteras. [...] La economía nacional se nos presenta como una combinación de sistemas relativamente activos (industrias motrices, polos de industrias y actividades [espacialmente] aglomeradas) y de industrias relativamente pasivas (industrias relacionadas, regiones dependientes de polos geográficamente aglomerados). Lo primero induce los fenómenos de crecimiento sobre lo segundo.”⁷³

Para explicar la formación de los polos, los que por otra parte son una realidad que responde a la manifestación de un espacio jerarquizado en relación a sus funciones productivas, explica la composición de esos espacios que irradian los efectos del desarrollo de la siguiente manera:

“Al decir ‘agrupamiento de industrias’ no pensamos simplemente en varias industrias comunicadas entre sí mediante conexiones paretianas o no paretianas; deseamos introducir tres elementos en el análisis: 1) la industria clave; 2) el sistema no competitivo del agrupamiento, 3) el hecho de la aglomeración territorial.

[La industria motriz o industria clave es aquella] que tiene la cualidad, cuando incrementa su producción (y sus gastos productivos), de incrementar la producción (y los gastos) de otra o de varias otras industrias.

La industria motriz puede incrementar su producción de manera tal que su capital fijo esté colocado en el mejor y más alto uso, es decir que opere en puntos crecientemente más bajos en sus curvas de costos. Cuando ha obtenido su producción óptima, si no es una industria monopolista que mantiene sus precios [se olvida que todas las relaciones sociales de producción en el sistema capitalista son desiguales, con distinto poder, monopólicas], puede proceder a efectuar nuevas reducciones de precios, lo que inducirá a nuevos incrementos de producción en las industrias afectadas. [No obstante reconoce que], a

⁷³ PERROUX, F.: “Nota sobre el concepto de polo de crecimiento”, Cap. I de **Los polos de desarrollo y la planificación nacional, urbana y regional**, Ediciones nueva visión, Buenos Aires, 1973, p 10.

menudo, el sistema de agrupamiento de industrias es, de por sí 'inestabilizador' [sic], porque es una combinación de formas oligopolistas [sic].

*En un polo industrial complejo que está geográficamente aglomerado y en un período de crecimiento [no explica qué pasa cuando sucede lo contrario] se pueden notar los efectos de la intensificación de las actividades económicas, debido a la proximidad y a los contactos humanos. [...] En el curso de la producción aparecen diversos tipos de productores, tales como empresarios y trabajadores calificados; se forman marcos industriales; se influyen entre sí, crean sus tradiciones individuales y eventualmente participan en un espíritu colectivo.*⁷⁴

Es difícil de comprender este marco teórico cuando el problema no es descubrir "la industria" que puede cumplir funciones motrices, sino el tipo de relaciones de producción que hace posible una alta tasa de acumulación en determinados sectores, la que inevitablemente se verá incrementada en la medida que esas industrias se vean integradas vertical y horizontalmente. Otro problema es el del papel de la innovación tecnológica para la obtención de valores de uso, la que sirve a las necesidades de la reproducción del capital hasta el punto de un estímulo indefinidamente creciente en las sociedades modernas. Este fenómeno tiene dos expresiones que deben ser consideradas. Una, es aquella que hace a las licencias de tecnología y su papel en las relaciones monopólicas entre espacios subdesarrollados y espacios desarrollados, ya que estas relaciones inducen a altas tasas de ganancia en ciertos espacios desde los cuales se diseña la política de uso de la tecnología a escala mundial. Otra, es la que tiene que ver con la distribución espacial de los procesos productivos. Es evidente que Perroux no podría haber escrito los párrafos precedentes en los actuales procesos posfordistas. En otras palabras, puede llegar a darse una fuerte concentración de industrias (ejemplo, el caso de las industrias de maquila) sin que por eso se genere una función exponencial de crecimiento de la economía de un llamado 'polo'.

Por otra parte, la hipótesis (voluntarista) de que las industrias con mayores beneficios cederán parte de sus ganancias mediante una disminución relativa de los precios, parece desconocer la fuente básica de la inequidad en el sistema social. En todo caso, una disminución relativa de los precios estará sujeta a un conjunto de variables que hacen a una determinada estrategia de innovación o de licencias de tecnologías, todo eso en el marco de las operaciones financieras, las que pueden dar lugar a situaciones

⁷⁴ *Ibidem*, pp 11 a 26.

extremadamente sorprendentes y que requieren de análisis particularizados a cada una de las actividades productivas. Esto último es también válido para las estrategias relacionadas con la producción y uso de la tecnología.⁷⁵

Tanto influyó esta teoría, que sólo contenía una descripción del comportamiento de ciertos centros a escala mundial, que hacia los años 1970 se establecieron en Argentina polos de desarrollo por decreto presidencial, como si por decreto se podía conducir la realidad. Los polos decretados estaban favorecidos por medidas prioritarias en materia de inversiones, pero éstas (normalmente de infraestructura urbana y de servicios) no estaban acompañadas por otras que condujesen a una determinada forma de reproducción del capital, o a procesos de integración regional y sectorial de las actividades productivas, o a la inducción de la colocación de mercancías en diversos mercados, o a la investigación tecnológica relacionada a un proyecto determinado de promoción de actividades económicas en conjunto. En resumen, el fracaso y la pérdida de tiempo fueron enormes.

Pareciera que estos marcos teóricos surgían en ámbitos académicos, en este caso de Europa, totalmente desvinculados de los operadores concretos del sistema social, quienes saben perfectamente cómo se realizan las inversiones productivas o, en su defecto, cumplían una función de distracción frente al análisis de las condiciones reales que favorecen el desarrollo. Ello lleva a la siguiente reflexión:

En los países desarrollados, aquellos que en el último siglo se acostumbraron a un ritmo razonable de reproducción del capital, con una calidad de vida francamente superior a la del resto del mundo, donde incluso se dieron el lujo de llevar adelante dos guerras muy destructivas a las que llamaron “mundiales” (lo cual implica un etnocentrismo desmesurado, ya que sólo fueron “mundiales” porque la pagaron todos los países), las preguntas dirigidas hacia la base material desaparecieron totalmente (más allá de que esta práctica propia del avestruz los llevará, más tarde o más temprano, a superar esa irracionalidad); en otras palabras, el excedente se reproduce casi como fenómeno natural, sobre cuyos procesos no es necesario hacerse preguntas, sólo lograr una máxima eficiencia en el desempeño de las empresas y en el rol político del estado en tanto gestor de un orden social que conduce a la maximización del excedente. Para ello, no existen fronteras: el discurso político, los recursos de gestión (diplomacia), el poder militar, el apoyo a la innovación tecnológica,

⁷⁵ Se puede tener una apreciación del enfoque humanista, relativamente ingenuo, que el autor asume con respecto a la tecnología, a su producción y a su uso, en: PERROUX, F.: La industrialización del siglo XX, EUDEBA, 2ª Edición, 2ª Parte, pp 57 a 115, Buenos Aires, 1967.

el sistema de comunicaciones en tiempo real y el uso indiscriminado de los recursos naturales están al servicio de la generación del excedente. Los marcos éticos y morales se ajustan a ese objetivo, definiéndose lo que es 'bueno' y lo que es 'malo', lo que responde a conductas aceptables y conductas inaceptables por parte de las sociedades de los países pobres, muchas veces con un doble discurso desde los centros de poder mundial.⁷⁶

De aquí se desprende que en un país subdesarrollado el hecho de ignorar la base material para la planificación regional y, por ende, territorial, es completamente suicida. Conocer cómo opera el sistema capitalista, como se genera y acumula valor en el sistema que impone su modalidad de inequidad en el mundo es la posibilidad de combatir a los poderosos con sus mismas armas, a la vez que la forma de proponer una distribución más equitativa del ingreso. No obstante una buena cantidad de geógrafos de los "ambientes del hambre", suscribieron acriticamente este enfoque derivado de una práctica, como el descubrimiento de una "verdad revelada", por el cual el conocimiento de la base material de la sociedad es "no tener pensamiento social". En este punto, se dan la mano las derechas y las izquierdas; las primeras porque aceptan y fomentan el sistema social que impone un determinado orden al mundo; las segundas porque, como se dijo, encontraron que la preocupación social sólo puede pasar por el estudio de cuestiones superestructurales. La solución al dilema debe buscarse en mecanismos propios de la producción de la ideología dominante.

Es necesario, entonces, buscar en la práctica planificadora de las décadas mencionadas la razón del fracaso de la planificación. La revisión crítica se hace necesaria para superar los errores del pasado y, sobre todo, para contextualizar la acción planificadora en un mundo cambiante en el que la geografía y la historia⁷⁷

⁷⁶ Cabe hacer notar que, en el reciente enfrentamiento entre Irán y las naciones más poderosas, básicamente Europa y EEUU, son aquellas que tienen el monopolio de las armas de destrucción masiva las que se "rasgan las vestiduras" por la supuesta intención de ese país de obtenerlas. Un argumento similar, comprobado como falso, sirvió para el genocidio en Irak en pos de la obtención de un recurso natural. Otro ejemplo es aquel con que se manejan los países centrales en cuanto a la eliminación de subsidios a la producción y aranceles aduaneros a la importación de productos alimenticios y agrícolas desde los países subdesarrollados. El argumento es exactamente al opuesto a aquel que se esgrimió para obtener una absoluta libertad de comercio para la colocación y expansión de productos industriales, licencias tecnológicas y operaciones financieras con que se impuso la regulación por el mercado, así como la ideología del derrame, a las sociedades 'globalizadas' por el mal llamado modelo neoliberal.

⁷⁷ Pérez Romagnoli resume con eficiencia la concepción geográfica subyacente en esta afirmación: "Rescatamos la secular expresión de Eliseo Reclus, acerca de que *la geografía no es otra cosa que la historia en el espacio, del mismo modo que la historia es la geografía en el tiempo*. Esta imbricación entre geografía e historia fue también expresada por Roger Dion: *todo paisaje humanizado es reflejo de la historia*, y por Maximilian Sorre, para quién la geohistoria es *una manera de concebir la historia como una sucesión de geografías*". Cfr.: PEREZ ROMAGNOLI, E.: "Prefacio", Metalurgia artesano-industrial

tienen mucho más que decir que las demás ciencias sociales, es decir, aquellas que están conceptualmente más acotadas. Más allá del grado de laboriosidad de los trabajos desarrollados en esa época que, como se ha dicho, ocuparon un espacio de producción intelectual notable, es realmente extraño que luego de la dictadura genocida de la Argentina y de otros países latinoamericanos, sus autores no sólo olvidaran su producción anterior sino que abandonaron toda postura favorable a la planificación. En un mundo fuertemente planificado por el capital internacional a través de las grandes corporaciones, quienes habían ocupado el centro de la escena en materia de planificación adoptaron una actitud aparentemente vergonzante frente a los éxitos limitados de transformación estructural obtenidos en la etapa anterior a la dictadura. Por momentos, pareciera que la vergüenza alcanza a supuestas actitudes progresistas que sostuvieron desde la etapa original de adhesión a la necesidad de transformar la sociedad a través de la planificación, las que trocaron por el rechazo. Son los tecnócratas de todos los tiempos, progresistas (nunca demasiado) o reaccionarios según conviene al momento.

Con cierta lógica se podía esperar, posteriormente a las dictaduras, un mayor énfasis en la necesidad de revitalizar el proceso planificador, obviamente con la correspondiente crítica de la tarea realizada, sobre todo cuando ya se comenzaban a ver las consecuencias de la transformación estructural comenzada durante esas dictaduras. Frente a ello, el grueso de los ex-planificadores adoptaron una actitud funcional a la continuación de la transformación estructural que tuvo lugar durante la democracia.

Cuando se habla de funcionalidad, quién escribe este texto refiere, concretamente, a la adopción de tareas sectoriales que no implicaban mayor compromiso (al menos en una primera mirada) con el comportamiento global de la economía, el uso de los recursos naturales, el ordenamiento del territorio y el comportamiento de la sociedad en general. Temas como la construcción de grandes presas y otros emprendimientos macro ingenieriles, así como conflictos ambientales, ocuparon la atención de los antiguos planificadores, en parte porque había recursos para esos temas y en parte porque no implicaban actitudes comprometidas, ya que de haberlas, ello suponía una actitud de rechazo a la mentada transformación estructural.

En países como la Argentina, el rodillo homogenizador de la transformación estructural haría que los estudios sobre grandes obras de ingeniería cesaran, sencillamente, porque buena parte de esos grandes emprendimientos se privatizaron y se privilegió el

uso de hidrocarburos para la generación de energía eléctrica, con análisis de costos beneficios que arbitrariamente hacen parecer que es menos costoso el gas que el uso de un recurso renovable. En cuanto a los estudios sobre el ambiente y su planificación, tuvieron peor suerte que la planificación previa a la dictadura de este país, ya que es obvio que los cambios en el manejo del ambiente están directamente condicionados por el comportamiento económico global de la sociedad. No se pueden lograr éxitos en la planificación ambiental si no se logran transformaciones planificadas en un sistema social que día a día aumenta su presión sobre el uso de los recursos naturales, superando con su velocidad de destrucción de los sistemas ecológicos productivos la capacidad de estos para lograr nuevos equilibrios energéticos (resiliencia).

Los párrafos anteriores refieren a la decadencia de la planificación en la Argentina y la de sus cuadros técnicos. Esa decadencia marca el bloqueo de los intelectuales para adelantarse a las transformaciones sociales que sobrevendrán como parte de la propia decadencia del modo de producción capitalista. Sobre el final de este capítulo se podrán analizar algunos párrafos que refieren a transformaciones que ya están en curso, las que constituyen un insumo necesario, aunque no lo deseablemente amplio o profundo como para encarar el desarrollo social de formas más avanzadas del capitalismo o aún poscapitalistas. En el sentido de lo dicho, el problema es la incapacidad de establecer líneas de estudio y acción alrededor de tales cambios, tanto como para percibir lo efímero o perdurable de las transformaciones en curso. Estas formas de ignorar el derrotero de las transformaciones, fruto de las actuales contradicciones del sistema social universal, remiten a la actitud de los pensadores “oficiales” de la clase noble aristocrática que sostuvo la monarquía absoluta de Francia pre - revolucionaria o a la nobleza que sostuvo el empecinamiento de Carlos I de Inglaterra, mientras la transformación burguesa del modo de producción (agricultura e industria) creaba, progresivamente, una nueva clase que a poco andar lucharía por la obtención del poder político, hecho que significó un golpe definitivo a la aristocracia como grupo hegemónico, a la vez que ahogó, hasta mucho más adelante, las aspiraciones de igualdad y justicia del proletariado naciente.

Véase ahora con espíritu crítico la experiencia pasada, crítica que hasta ahora no se ha realizado en profundidad, para intentar sentar las bases de un nuevo proceso planificador, condición necesaria para que una sociedad pueda perdurar.

La producción intelectual que refiere a la planificación, global y regional, se caracterizó por dos enfoques y una falencia que aquí se consideran fuertemente limitantes:

- a) se consideró siempre a la región como el mero escenario, tramo de territorio predeterminado arbitrariamente, en el cual se llevarían adelante las acciones planificadas,
- b) el análisis económico se desarrolló en forma prescindente del comportamiento de los agentes productivos, las empresas, y las condiciones concretas en que éstas se desempeñaban en la reproducción ampliada del capital, y
- c) nunca existió un intento serio de desarrollo metodológico para acceder al conocimiento del extremadamente complejo objeto que se deseaba transformar, la región; resultado ésta de la historia y, por lo tanto, única⁷⁸.

Estos dos problemas se reducen a uno solo: en ninguno de los trabajos analizados se abordó el análisis regional previo a la planificación con un criterio metodológico que supusiese una apropiación intelectual del fenómeno regional objeto de transformación, a los efectos de disponer de un diagnóstico acerca de la dinámica de las actividades productivas, sus contradicciones con la dinámica del capital, sus contradicciones en la relación entre capital y comportamiento y valorización del uso y manejo de los recursos naturales, así como de la dinámica del medio natural una vez impactado por los procesos sociales extraños al mismo. En ese contexto, el territorio regional no es la expresión de las acciones desencadenadas por una determinada dinámica social y de los retornos producidos por el medio natural, así como del ordenamiento del territorio por acciones desencadenadas a través de la historia, sino un mero dato que supone una disposición de los objetos en el espacio: un mapa para verificar dónde se encuentran las cosas. Ese escenario hubiese cobrado algo de vida si se hubiese tratado de entender como se daba el negocio del capital, lo cual hubiese obligado a entender que el espacio es también un insumo del proceso productivo. Esto nunca fue obviado, como concepción, por los decisores de los grupos de poder vinculados a la generación y apropiación de los excedentes a escala mundial: para cada grupo de empresas vinculadas a una actividad productiva clave, las decisiones pasaban y pasan por la cuidadosa simulación del comportamiento de las empresas encadenadas, del uso y manejo de los recursos naturales y humanos (fuerza de trabajo) y de la más eficiente disposición de los hechos económicos y sociales en el espacio.

Un autor que implica un tránsito obligado hacia la temática regional es Alejandro Rofman, quién ha dedicado, junto a sus colaboradores, una buena cantidad de libros y artículos a la cuestión regional. En “Desigualdades regionales y concentración económica”, luego de un análisis de las teorías regionales en boga hacia mediados de

⁷⁸ *Ibidem.*

la década de 1970, básicamente las que se han expuesto en el comienzo de este capítulo, adopta conceptos originados por C. Marx, tales como desarrollo de las fuerzas productivas, modo de producción o formación social, para recuperar la unidad de la región con un criterio dinámico. Este enfoque, aunque referido a la dimensión económica con exclusividad, supera todos los enfoques previos, en particular aquellos de los geógrafos del posibilismo, e inicia una mirada integradora del fenómeno denominado “regional” que debió ocupar un lugar trascendental en la planificación de Argentina, si no fuese porque la dictadura genocida de traspasados generales antinacionales abortaría esta tarea vital para la sociedad.

Rofman define con precisión el problema en los siguientes párrafos:

“La región no es más una unidad geográfica arbitraria. [...] La región determinada por el comportamiento teórico o empírico del mercado de un solo producto pierde validez en tanto ahora nos referimos no solo al proceso de producción, sino también al de circulación, distribución y consumo. Y además el análisis se ocupa de todas y no de una mercancía aislada.”

“Los enfoques que fijaban los límites regionales de acuerdo con el área de influencia de una ciudad se enfrentan desventajosamente con el que introducimos, que descarta a las subunidades nacionales como unidades con estructuras nacionales indiferenciadas. [...] Descansar en aquella equivocada definición es aceptar que las regiones pueden delimitarse mediante el arbitrio de medir influencias geográficas de [...] algunos servicios, en cualquier sistema social o coyuntura histórica.”

“El contenido [del enfoque teórico que propone] permite disponer de una concepción dinámica de la unidad regional. El cambiante proceso intraregional y la alteración de los límites respectivos pueden responder, por ejemplo, a modificaciones en el desarrollo de las fuerzas productivas y a la correspondiente redistribución en la apropiación del excedente social. Ello produce un impacto en la estructuración de las clases sociales y en la cuota de poder que cada sector o clase dominante reserva para sí. De esta manera se producen cambios en el peso relativo de sectores productivos, clases o sectores de clases y cambios en la representación a nivel político, que redefinen la formación social regional, su ámbito geográfico y su relación con las demás regiones del sistema nacional”⁷⁹

⁷⁹ ROFMAN, A.: Op. cit., 1974, pp 43 a 45.

Luego, explicita su opinión acerca de la importancia del análisis de las relaciones entre la formación social regional y la nacional, la que trata en forma prescindente de las relaciones de éstas con la formación social mundial del sistema dominante. En varias oportunidades menciona que el uso y manejo de los recursos naturales está relacionado a las estructuras antes mencionadas, preocupación a la que parece asignarle un valor relacionado al mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas regionales, que a un uso racional (balance energético neutro o positivo⁸⁰) que suponga la preservación de los recursos naturales no renovables en función del largo período de desarrollo del género humano y, también, la capacidad productiva de los ecosistemas dentro de los límites de su resiliencia.

En el mismo texto⁸¹, consigna aquellas que llama, en una primera enumeración, **características peculiares** de una formación social regional, las que se verán aquí enfocadas desde las restricciones metodológicas que sugieren. Son ellas:

Nivel del sistema productivo. Analiza las condiciones en que se asegura un determinado tipo de producción mediante el uso de los recursos naturales regionales y extraregionales, la movilidad social de la fuerza de trabajo, la movilidad territorial de los medios de producción, la disponibilidad del capital constante, la distribución del ingreso, la estructura de tenencia y propiedad de la tierra y otros. Precisa que muchos de estos indicadores implican intercambios con otras formaciones sociales regionales, en especial cuando se trata de recursos naturales y humanos. En síntesis, el listado es bastante amplio y atinente; el problema que ello denota, por omisión, consiste en que considera a las formaciones sociales regionales como subespacios y subsociedades de la formación social nacional (como si pudiese un límite político entre ellas) y de la formación social mundial, es decir, con determinados grados de autonomía, cuando en realidad unas no se explican sin las otras y constituyen un todo indivisible. A ello lleva la idea subyacente de espacios continuos y contiguos, propia del posibilismo, donde la categoría filosófica de discontinuidades espaciales no es admitida: la problemática región – objeto aparece triunfante para fragmentar aquello que debe ser considerado como parte del problema. Más adelante se verá como esta limitación ideológica condiciona posteriores avances del autor en materia de la comprensión del fenómeno económico regional a través de los circuitos regionales de acumulación.

⁸⁰ MARTINEZ ALIER, Joan: **La ecología y la economía**, Cap. VIII titulado “La crítica de Soddy a la teoría del crecimiento económico”, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

⁸¹ *Ibidem*, 1974, pp 46 a 64.

Nivel de las clases sociales. Expresa, con precisión, que las clases sociales se organizan y se definen en términos de los modos de producción dominante y subordinados.

“Si prevalece de manera indiscutible el modo capitalista se podrán distinguir, inicialmente, los propietarios de los medios de producción de los oferentes de la fuerza de trabajo”.

Lamentablemente (¿?), en opinión del autor, este límite entre clases no aparece muy definido, y cuando mayor sea la complejidad del sistema productivo, menos diferenciada resultará la estructura de clases. Esta dificultad se produce cuando, para definir la misma, se recurre a atributos externos al fenómeno, tales como nivel de ingreso, grado de capacitación, posicionamiento en cuanto a calidad de la relación con respecto a los propietarios de medios de producción (obrero, empleado, aparcerero, tantero, patronazgo (siervo), etc.). Es decir, simples indicadores que ponen en evidencia el problema, pero no lo pueden explicar.

Si por el contrario se relaciona el papel de la fuerza de trabajo con la empresa que la utiliza y a ésta en la relación con otras empresas, la distinción aparece más nítida. Esto sucede tanto en el momento en que se pasa de un tipo de relación precapitalista a otra capitalista, o cuando se trata de un individuo “excluido del sistema”, o cuando un obrero pertenece a una empresa de capital indiferenciado con un magro sueldo que lo asemeja a su propio empleador en el nivel de ingreso, o cuando se trata de una empresa licenciataria de tecnología donde la relación se comienza a parecer a los “white collar”, o cuando el empleado está relacionado con una empresa con alta capacidad de innovación tecnológica, o cuando el empleado pertenece al contradictorio comportamiento del Estado (fruto de la voluntad popular!), mientras que atiende preferentemente a los intereses de las corporaciones del capital financiero u otras. Es interesante verificar cómo, todas estas clases de posicionamientos de la fuerza de trabajo con respecto al capital y a las estructuras de poder emergentes, pueden proyectarse con precisión al conjunto social.

Nivel de la estructura jurídico-institucional. El autor enfatiza aquí cómo los aparatos políticos organizados en cada ámbito espacial, las estructuras legales y el comportamiento del estado constituyen la superestructura que emerge del sistema productivo (modo de producción y sus variantes históricas subordinadas), junto a la correspondiente definición de las clases sociales, sus comportamientos sociales y sus

posicionamientos ideológicos. Hasta aquí, un nivel de generalidad innegable y valioso desde un punto de vista conceptual.

Así, el análisis de la ubicación de todos estos emergentes con respecto al desempeño de cada agente del proceso productivo y su posicionamiento de clase como emergente de la estructura permite, al tomar el conjunto como resultado de un sistema social basado (como todos los sistemas sociales) en la inequidad, precisar las contradicciones que pueden alimentar cierto nivel de predictibilidad de los comportamientos sociales. Claro que, para ello, el diagnóstico debe estar alimentado, en aproximaciones sucesivas, por un minucioso conocimiento del papel de los agentes del proceso productivo y su proyección en el ámbito superestructural. Nunca surgirá del comportamiento de variables externas al proceso productivo: en ese caso se tendrá una mera descripción, rica como denuncia, pero con pocas probabilidad de ser en instrumento de transformación.

Hasta ese punto, Rofman describe con singular eficiencia un marco conceptual ineludible para abordar los fenómenos sociales que permiten identificar una unidad regional, muy distinto al dominante en la época. Si bien no precisa el procedimiento metodológico por el cual puede conocer el fenómeno regional, y que ha sugerido los comentarios aquí aportados, los parámetros que deben ser tenidos en cuenta aparecen resaltados con eficiencia. El concepto más integrador, el de formación social, implica un modo de producción (es decir los rasgos sobresalientes que permiten indagar sobre el comportamiento de la base material de la sociedad y el grado de desarrollo de sus fuerzas productivas) con su correspondiente superestructura (el conjunto de comportamientos ideológicos dominantes –conciencia social-, así como la concepción de la estructura interna y definiciones y alcances del funcionamiento jurídico – institucional indispensable para conservar determinado modo de producción).

En resumen, su propuesta abunda en marcos teóricos generales, con el uso de conceptos extremadamente útiles en el momento de estudiar los fenómenos regionales, tales como “estructura”, “superestructura”, “formación social” y “modo de producción”, pero no formula una propuesta concreta para bajar estos conceptos al comportamiento de los actores sociales, individuos, empresas, instituciones y, sobre todo, la forma en que se genera y acumula el excedente en las diversas actividades económicas regionales, así como su interfase con los comportamientos superestructurales, donde el principal refiere al comportamiento del Estado. En este caso, así como en el caso de Sunkel y Paz, esos desarrollos teóricos tienen la virtud de incluir la complejidad del fenómeno regional desde el punto de vista de la relación

entre sociedad y base material, pero no llegan a formular una propuesta metodológica apta para transformar la realidad social. A ello se suma una total marginación del comportamiento del medio natural en un contexto de expoliación de los recursos debido a la dinámica avasalladora del capital a través del aumento de la productividad del trabajo y los recursos en el contexto del desarrollo de tecnologías cada vez más agresivas.

La práctica planificadora en América Latina y en Argentina

En general, los teóricos de la planificación de las décadas de 1950, '60 y '70 vivieron con culpas su fracaso (que no se puede considerar como total, ya que introdujo un grado de racionalidad en la toma de decisiones que ahora no existe), hasta el punto de considerar que fueron muy formales, economicistas y utópicos. Claro que para ello deberían haber sido primeramente economicistas y utópicos.

“Tres rasgos principales estrechamente interrelacionados, podrían destacarse al tratar de destacar y analizar la modalidad de planificación que estuvo en boga en la mayor parte de los países latinoamericanos desde la época de la Alianza para el Progreso. En primer lugar, cabría destacar un cierto ‘voluntarismo utópico’, que se expresó principalmente en la orientación y el contenido preconizado para los planes y que, en lo esencial, emanaba de la ideología de los planificadores [que limitaba el conocimiento a macrovariables sin posibilidad de inspirar medidas concretas]. En segundo lugar, se podría mencionar un excesivo ‘reduccionismo economicista’, derivado del hecho de haber intentado circunscribir la observación, descripción y explicación de los procesos sociales al marco provisto por la teoría económica [que fragmentaba el objeto económico de conocimiento], para, con ese fundamento intentar definir las políticas para el manejo de los mismos. En tercer lugar, el predominio de un mercado ‘formalismo’ en los procedimientos recomendados y adoptados, considerados como esenciales para el correcto cumplimiento de las tareas de planificación” [lo cual se traducía en una gran rigidez, en las propuestas y la acción, que impedía las rectificaciones, en tiempo y forma, adaptadas a la dinámica del objeto social de transformación]⁸².

⁸² de MATTOS, Carlos A.: “Estado, procesos de decisión y planificación en América Latina”, **Revista de la CEPAL**, Abril de 1987, p 120. Entre corchetes, comentarios críticos de quien esto escribe.

En cuanto a la auto acusación de formales, está claro que sí lo fueron; en una primera instancia, fue así en tanto el compromiso con el conocimiento del objeto de transformación social no logró superar las barreras ideológicas de la teoría económica dominante. El neoclasicismo keynesiano apuntaba más a la práctica transformadora de los países que adoptaron esos marcos teóricos durante la posguerra, en tanto la dinámica de la reproducción del capital no se detuvo ni aún durante la guerra. Más aún, la guerra no habría sido posible sin un ritmo determinado de reproducción del excedente capitalista, siendo, dentro de determinados límites, el resultado de la necesidad de superación de las trabas estructurales de las preguerra. **Muy distinta** era y es la situación en los países subdesarrollados, donde no se podía planificar solamente en base a la intervención del Estado mediante diversas formas de regulación, ya que era y es necesario indagar sobre las dificultades estructurales en la reproducción del excedente capitalista. Las situaciones eran y son muy diferentes, por lo que requieren un tipo de conocimiento que indague en los mecanismos de reproducción del capital en los países de América Latina, en su relación con modos de producción precapitalistas, en el tipo de tecnología necesaria, en el tipo de innovación tecnológica requerida, en la modalidad de explotación de los recursos naturales y de las políticas económicas que trabajen una práctica concreta de eliminación de los vicios de la reproducción del excedente capitalista en la periferia del sistema. Todo ello sobre la base de que el capital no se reproduce con mágicas operaciones financieras si no existe producto y capacidad de apropiar excedentes mediante la realización del valor de cambio del producto en el mercado mundial, para cuya penetración no existen reglas que no deban ser violadas o negociadas. Planificar es visualizar los efectos de una política y el manejo de los instrumentos de política económica, de tal manera que relación por relación, operación por operación, estén incluidas en las decisiones del poder planificador.

Véase esto a través un **ejemplo**: durante las dos primeras décadas del siglo XX el capital inglés dio inicio a una serie de acciones de planificación que habrían de resultar en la puesta en marcha de la fruticultura patagónica. Para ello, financiaron la construcción del ferrocarril, financiaron el establecimiento del dique derivador y el sistema de riego del Alto Valle del río Negro, compraron tierras y las distribuyeron entre aquellos que conformarían los agentes productivos de peras y manzanas (el pequeño productor frutícola), fundaron la escuela agronómica donde enseñaron a producir alfalfa, primero y fruta de pepita, después, crearon la empresa de comercialización subsidiaria del ferrocarril (Argentine Fruit Distributors), organizaron el sistema de transporte (ferroviario hasta el puerto de Buenos Aires, y por barcos

refrigerados hasta Inglaterra) y organizaron la colocación de la fruta en el mercado inglés y norteamericano. Todas estas acciones fueron fruto de la planificación, pudiendo ser analizado en los resultados de su desarrollo histórico hasta el presente, con sus contradicciones y detalles, en el capítulo IV de este trabajo. Este tipo de prácticas nunca se impulsaron desde la experiencia de planificación de la segunda mitad del siglo pasado.

Pero planificar no es, en **primer lugar**, sólo la organización de los eslabones de empresas y de acciones encadenadas (lo cual no es poco) destinadas a desarrollar una actividad productiva, sino también inducir a los agentes productivos e institucionales a adoptar el comportamiento que hace posible el funcionamiento del conjunto. Por ejemplo, el control de los mecanismos de formación del precio (nunca control de precios), de tal manera que el conjunto de empresas intervinculadas cubra las expectativas mínimas de tasa de ganancia entre los actores empresarios involucrados y provea el nivel de salarios para lograr una determinada calidad de vida, de tal manera que la plusvalía generada no tenga un correlato de pobreza (obviamente, la diferenciación social no puede ser eliminada ya que es inherente al modo de producción). Tampoco la planificación aludida desarrolló el conocimiento suficiente como para tomar decisiones en estos aspectos. Por lo tanto, el problema no fue un desmedido “economicismo” (como usualmente se interpretan los desvaríos contables clásicos), sino un problema relativo al del tipo de conocimiento económico necesario (que, como ya se ha afirmado, va mucho más allá de una mera evaluación basada en la relación costo/beneficio).⁸³ Una propuesta alternativa puede verse en el capítulo III del presente trabajo.

⁸³ En otros dos trabajos de **de MATOS**, aparte de aquel en que realiza el “mea culpa” que se señala más arriba, se puede verificar el carácter descriptivo del conocimiento con que se pretendía elaborar proyectos para eliminar las desigualdades regionales. Verifíquese en:

A) de MATTOS, Carlos A.: Notas sobre la planificación regional a escala nacional, mimeo, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), Santiago, 1970.

B) de MATTOS, Carlos A.: “Los límites de lo posible en la planificación regional”, Revista de la CEPAL, Diciembre de 1982.

En el primero se remarcan los pasos necesarios para llevar adelante el proceso de planificación, tales como la determinación de objetivos, la necesidad del diagnóstico (sólo visto desde la necesidad del conocimiento, sin que brinde pautas teóricas y metodológicas), el diseño de una estrategia, la necesidad de monitorear las variables involucradas y la necesidad del diseño de políticas económicas.

En el segundo, 12 años más tarde, la riqueza intelectual del trabajo hace recomendable su lectura. No obstante, el problema del conocimiento que alimenta la toma de decisiones está ausente. Reitera la noción de subsistemas espaciales (también trabajada por J. L. Coraggio) pertenecientes al sistema nacional, donde el subsistema central es el articulador del espacio. Pero dónde no se identifican los marcos teóricos del cual provienen estas ideas. No se entiende si tiene que ver con la modalidad de acción de determinadas empresas en torno a líneas de transformación técnica de productos o tiene que ver con sistemas de ciudades, pareciéndose más a esto último, en cuyo caso no se sabe como se hace crecer a las ciudades y mejorar la calidad de vida de su población y de aquellos que necesariamente deben permanecer en el campo. Luego pasa, por inercia, al caso de la concentración económica sin explicar de

En **segundo lugar**, fueron formales porque adoptaron un tipo de planificación rígida, reñida con la necesaria flexibilidad que demanda el objeto social en transformación. En esta línea de razonamiento, C. Matus toma conciencia de la rigidez impuesta a los planes en la planificación tradicional criticada. Propone que los mismos sean realimentados durante su ejecución, en función de las respuestas que ofrece el objeto social en transformación. De la incorporación de los retornos de la sociedad al plan surgen las correspondientes modificaciones del mismo en los casos en que éste fue alimentado con un conocimiento involuntariamente superficial o erróneo del tramo/problema social o, de las modificaciones de las acciones destinadas a la transformación, cuando el problema emerge de decisiones poco acertadas. En ambos casos, la experiencia, que la praxis espontánea de la aplicación del plan sugiere, debe pasar por la praxis reflexiva que articula esa experiencia en el plan. Lo que no afirma es el tipo de conocimiento que asegura esa articulación. En un párrafo significativo dice:

“Lo que se planifica es aquella parte capaz de arrastrar al todo en la dirección y por el cauce previsto [no explica como se encuentra el cauce previsto]. La parte de improvisación, de espontaneidad y de cálculo inmediatista, no es una desviación del plan, es un complemento indispensable y natural de su ejecución práctica. [...] El plan cumple cuando éste es determinante de lo esencial de la praxis y, por lo tanto, su cálculo se confirma aproximadamente en lo más relevante del resultado de la acción real. El plan no se cumple si la praxis contradice el plan [...]. Lo esencial en el cumplimiento del plan es que la praxis reflexiva e intencional que surge del plan articule “para sí” la praxis espontánea que necesariamente conforma y completa la realidad, así como la praxis derivada de los planes de oposición de otras fuerzas sociales.”⁸⁴

Repare el lector en la última afirmación: “praxis derivada de los planes de oposición de otras fuerzas sociales”. La imagen de que los planes surgen de diferentes fuerzas sociales reafirma, por parte de este autor, una vez más, que la decisión de llevar

dónde sale, o sólo describiendo el proceso. Luego ve el papel de las decisiones del Estado influyendo en la concentración y cómo eso implica desplazamientos de población y, finalmente, cómo esto supone una diferenciación social que persiste, alimentada por el uso de los excedentes generados para alimentarla (no dice cómo se generan y cómo puede ser modificada su distribución). En fin, la descripción obvia de los procesos que se pueden apreciar mediante una caminata. Lo que no dice es cómo se transforma esta realidad inequitativa.

⁸⁴ MATUS, C.: **Planificación de situaciones**, Capítulo IX, “Planificación de situaciones y praxis situacional”, Siglo XXI, 1978, pp 353 y 354.

adelante un plan depende solamente de un voluntarismo planificador en el que también coincidía de Matus. La necesidad del conocimiento de la realidad social a transformar está ausente. La pregunta es cómo operar con una realidad que se desconoce, aún cuando la inspiración transformadora persiga fines deseables para la mayor parte de la sociedad involucrada. Esa falencia lleva a Matus a afirmar:

“El plan de gobierno sólo puede ser eficaz si se apoya en una planificación operacional política y económica, y la dirección superior del gobierno ejerce activamente el liderazgo del proceso mediante directivas de planificación y un sistema incesante de seguimiento y evaluación de las situaciones.”⁸⁵

En resumen, si se aceptase la postura de Matus, para gobernar **no es necesario conocer** el fenómeno regional o nacional a transformar. Así, subrayado por lo absurdo del razonamiento, evidentemente no suficientemente elaborado.

¿Tendrá eso que ver con los cambios sucedidos en Chile en 1973, cuando las fuerzas reaccionarias derribaron el gobierno democrático de Allende? Es indudable que la flexibilidad en la planificación es extremadamente importante para lograr los objetivos que el plan se propone y un verdadero hallazgo de C. Matus. Lo que es imposible, es la transformación sin conocimiento, pecado original que queda explícita e inocentemente evidenciado por éste, uno de los autores más paradigmáticos de la planificación de las mencionadas décadas. A los formalismos, que ya se han mencionado como restricciones a la planificación, habría que sumar el pecado de la soberbia de los planificadores inspirados (impensadamente, sólo como consecuencia de la ideología dominante en esa parte del siglo XX) en las doctrinas de la planificación central, impulsada por supuestos preclaros intelectuales, esto es, con la soberbia y la rigidez con que se planificó la economía en tiempos de Hitler o Stalin.

Pero los formalismos van más allá, hasta el punto de que la acción de planificar puede llegar a plantearse sin los necesarios aportes del conocimiento acerca del fenómeno regional a transformar, reemplazándose éste por formulaciones obvias. Véase un ejemplo:

“[...] En el ámbito de un determinado sistema nacional, toda política de incidencia regional debe ser observada como un subproceso del proceso general [los

⁸⁵ MATUS, C.: “Planificación y gobierno”, **Revista de la CEPAL**, N° 31, p 174, Abril de 1987.

prefijos deberían eliminarse del lenguaje profesional] *de acción social* [ya que] *carece de significado concebir las acciones destinadas a hacer frente a los problemas regionales como procesos autónomos o independientes. Al respecto se podría afirmar que, toda acción social estará acotada, cuando menos, por los dos siguientes factores: a) por la específica racionalidad del sistema, que implica la concreta existencia de concretas reglas de juego [¿serán las capitalistas, del capital tecnológico, financiero o indiferenciado?], con las cuales irremediamente será necesario decidir y actuar; b) por la orientación y el contenido del proyecto político nacional [¿serán los grupos económicos hegemónicos, será el Estado, serán ambos, serán los ámbitos populares de marginados y excluidos, serán otros?] sustentado explícita o implícitamente por los agentes [¿cuáles?] que controlan el proceso decisional global [...].*⁸⁶

La descripción ha dominado los intentos de conocer de distintos autores preocupados por el desarrollo regional, hasta el punto de que las cifras de los indicadores utilizados para medir el estado de situación de una región fueron la “verdad científica” de la representación del objeto de conocimiento, el que, con suerte, lograba su descripción. Los informes sólo podían consignar valores que ascendían o valores que bajaban, sin posibilidades de adentrarse en una explicación comprensiva del fenómeno. Cuando un valor descendía y era deseable que subiese, y viceversa, debía tomarse la decisión de planificación para que sucediese lo contrario sin que se conociese el objeto de transformación. Las medidas eran intuitivas y poco racionales en la medida en que no se conocía la dinámica social por la cual sucedía la modificación de los valores del indicador o de los índices elaborados.

Con los mapas sucedía otro tanto se localizaban diversos fenómenos, a una escala que convenía para la publicación, pero no se sabía el porqué de la existencia o no existencia de un hecho social en el espacio. Con los componentes naturales en el espacio era más fácil, eran factibles de ser ubicados o medidos, lo cual satisfacía el cientificismo dominante, pero normalmente no se podía correlacionar el uso o no uso de un recurso, o la degradación o no degradación de otro, con la dinámica social. Si alguna vez se descubría que algo así sucedía, se lo consignaba como una particularidad, sin referirlo a la dinámica socioeconómica de la reproducción capitalista de los excedentes con su correspondiente presión en materia de la productividad del recurso natural.

⁸⁶ de MATOS, C.: **Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional**, Colección TEXTOS, Centro de Investigaciones Ciudad, Quito, 1987.

Por ejemplo, S. Boisier, intenta descender desde los enfoques ideológicamente economicistas de los autores que se han mencionado, se preocupa por la faz territorial del desarrollo de las regiones; verifica que se produce diferenciación espacial según los “estilos” históricos de desarrollo y que esa diferenciación repercute en las articulaciones entre espacios. Es decir, verifica aquello que es obvio, siempre y cuando por “estilo” se entienda a modalidades diferentes de relaciones sociales en distintos modos de producción y con distintas articulaciones en el seno del todo social y en la relación de éste con la naturaleza, aunque no lo define.

Aquello que es obvio lo expone así:

*“Tal diferenciación espacial y tal articulación entre espacios se expresa concretamente en tres características del desarrollo del sistema [tal vez se refiere al sistema social particularizado en un modo de producción dominante o, quizás, al sistema regional, en cuyo caso sería conveniente saber los parámetros teóricos adoptados para su definición] y de la operación del estilo correspondiente, interdependientes entre sí y que se manifiestan por encima de las relaciones sociales de producción predominantes [aunque no aclara si existe o no alguna relación de esta índole]. **Primero**, la concentración geográfica en reducidos segmentos del territorio, tanto de población como del aparato productivo [obviamente este no es un parámetro teórico, en tanto solo es una generalización empírica que sólo describe un hecho que sucede en todas las regiones del globo, sea por el proceso de urbanización, sea por la distribución de los recursos naturales]. **Segundo**, la centralización de los sistemas decisivos públicos y privados, en instituciones y organizaciones localizadas mayoritariamente en los mismos puntos anteriores [se supone que se refiere a las áreas con población concentrada, pero más allá de ello, el autor no parece haberse preguntado el porqué de la concentración urbana a partir de la revolución agrícola y, en particular, a partir de la irrupción del modo de producción capitalista, de base industrial]. **Tercero**, la amplia disparidad entre los niveles de ingreso y de vida de la población ubicada precisamente en los lugares anteriores y el resto de la población asentada en diferentes áreas del territorio [no se desprende cuál es el resto, aunque pareciera referirse a la población rural versus la población urbana: en ambos casos existe población marginal y, sobre todo, excluidos. El autor no parece preguntarse por la relación entre esa*

diferenciación y la diferenciación estructural en el sistema capitalista] (ver Capítulo III).⁸⁷

Con el mismo espíritu apasionado por la descripción de nuevos fenómenos, y en la misma obra, este autor incorpora la preocupación de las nuevas democracias de América Latina en cuanto a la descentralización de la gestión (nunca del poder)⁸⁸ y el caballo de batalla de los problemas ambientales, nunca planteados desde la responsabilidad de la dinámica del sistema mundial en el aumento de la productividad de los recursos a expensas de su preservación, más aún, sólo son vistos desde la óptica de la implementación de políticas macroeconómicas y no desde las necesidades del sistema social de implementarlas y donde la ganancia empresarial es vista como un peligro lejano, perdido entre otros, todos superables con buena voluntad. Convoca, finalmente, a la reflexión conceptual con argumentos similares a los ya anotados, todos acerca de emergentes de la problemática del desarrollo regional⁸⁹

Después de dar muchas vueltas, y por muchos años, con distintos énfasis descriptivos de la realidad regional, en un documento del ILPES, Boisier elabora un ensayo que no tiene contenido científico, por el cual propone “*poner otra mirada en el desarrollo territorial*”. En el mismo, mediante la utilización de términos que no designan conceptos, expone su interpretación de aquello que llama el ‘capital sinérgico’ (el concepto de capital aparece aquí designando diversas acumulaciones intangibles, **en contraposición** a la acepción universal con que se denomina al excedente acumulado en el modo de producción capitalista). A ese ‘capital sinérgico’ lo define como “*la capacidad societal (¿sociedad? – parece que también redesigna con otro término a un concepto tan viejo como sociedad) de proponer acciones dirigidas a fines colectiva y democráticamente aceptados, para obtener resultados superiores a la suma de los componentes*”. El ‘capital sinérgico’ está compuesto, según Boisier, por el ‘capital económico’ (no explica qué sucede con los excedentes correspondientes a otros modos de producción y si ‘económico’ refiere aquí a la forma en que se generan y acumulan los excedentes propios del modo de producción dominante), el ‘capital cognitivo’ (con lo cual adopta la sorprendente teoría de que el conocimiento es

⁸⁷ BOISIER, S.: **El difícil arte de hacer región**, Capítulo I, “Los tiempos verbales del desarrollo regional en América Latina”, Centro de Estudios Regionales Andinos, Cuzco, 1992, p 16.

⁸⁸ BOISIER, S.: En el artículo “Palimpsesto de las regiones como espacios socialmente construidos”, insiste en la descentralización como forma de acceso al desarrollo regional. Ese artículo fue publicado con el nombre “Las regiones como espacios socialmente construidos”, en N° 35 de la **Revista de la CEPAL**, pp 59 a 97. El planteo no escapa al que domina en los otros documentos comentados.

⁸⁹ *Ibidem*, pp 24 a 63, 1992.

también acumulado en forma de capital), el 'capital simbólico' (que refiere extrañamente a la capacidad de hablar, lo cual no es poco en un mundo en el cual aumenta la diferenciación social en la misma proporción con que se usan las palabras como cuentas de colores), el 'capital cultural' (que eventualmente se puede interpretar que refiere a la construcción histórica mediada por diferentes formaciones sociales), el 'capital institucional' (que refiere a las fortalezas institucionales y el control de ellas como factor de desarrollo), el 'capital psicosocial' (que refiere a los fenómenos de ideología dominante, aún cuando no los denomina así), el 'capital social' (que sorprendentemente no tiene nada que ver con la reproducción ampliada del capital y el trabajo social, que ello presupone, en cuanto a generación de excedentes), el 'capital cívico' (que remite a las prácticas políticas democráticas, aunque no analiza si esas prácticas son formales o no y si son posibles en determinadas formas de apropiación del excedente), el 'capital humano' (que refiere a la calidad de vida de la población, aunque no lo relaciona con los recursos necesarios para obtener una alta calidad de servicios de salud, educación, vivienda, movilidad espacial y movilidad social). Mediante este extraño ensayo (que no desarrolla como propuesta teórica en la medida que no la fundamenta) se propone sacar la cuestión del desarrollo del campo del azar, para ponerla en el capo probabilístico. No llega a definir cómo esta propuesta arriba a resultados, metodología para medir probabilidades mediante.

También en 1998, en otro documento del ILPES, Boisier trata el problema de los "modelos mentales" del desarrollo territorial o regional (términos que el autor parece usar como sinónimos), aunque reconoce que es muy difícil su construcción. En todos estos marcos teóricos "sui generis" la historia como proceso parece estar ausente y los comportamientos sociales aparecen y desaparecen mágicamente, sin el análisis de las relaciones que explican la unidad del fenómeno regional y su expresión territorial. Esta dispersión y confusión en materia de conocimiento, que en este autor se puede ver proyectada al presente con la inclusión de los emergentes de los procesos sociales que caracterizan la crisis del capitalismo a escala mundial, explican de alguna manera la causa del fracaso de la planificación en la décadas 1950, '60 y '70.

10 - La ideología del desarrollo y la planificación regional en la Argentina

Aquí, la planificación regional apareció temprano. El concepto de territorio y de distribución de las acciones para lograr equidad en el desarrollo de las distintas provincias está presente desde los primeros momentos en que la planificación central fue adoptada como modelo de racionalidad en la gestión del gobierno de las

decisiones en el territorio. Así aparecieron, en el ámbito de la Presidencia de la Nación, concretamente en la Oficina Técnica de ella dependiente, los denominados Planes Quinquenales⁹⁰, primero y segundo, en la década de los '40 y en la primera mitad de los '50. De allí en más los planes se sucedieron, con diversa duración, hasta que la dictadura militar (1976 – 1983) decidió que no eran importantes, criterio en el que la democracia que se retomó en 1984 coincidió con la dictadura. También en esa época aparecieron, por gestión privada, ciertas obras que resumieron el conocimiento que se tenía de la Argentina, su sociedad, sus recursos y su ordenamiento territorial.⁹¹ Paralelamente, diversos organismos sectoriales, entre ellos la Dirección General de Minería, el Ministerio de Agricultura y su Instituto de Suelos y Agrotecnia, el Instituto Forestal Nacional, el Servicio de Parques Nacionales y otros, produjeron información sectorial que aún se usa por parte de las empresas beneficiadas por la actual modalidad extractiva del desarrollo minero, así como para la implementación de proyectos de desarrollo agropecuario. Todos ellos fueron la base de un conjunto de organismos que se integraron posteriormente, con otros que se crearon, en una suerte de sistema de toma de decisiones para la acción planificada de gobierno.

Pero el énfasis puesto en el desarrollo regional apareció en la segunda mitad de 1950 y se afianzó durante los '60, con la puesta en marcha de organismos tales como el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), donde la preocupación por el conocimiento regional aplicado al desarrollo fue siempre

⁹⁰ Congreso Nacional, Ley 14.184 del 2° Plan Quinquenal de la Nación Argentina 1953 – 1957, elaborado por la Presidencia de la Nación, Ediciones Hechos e Ideas, Buenos Aires, 1954. Este segundo plan de cinco años ya definía una política regional para el territorio nacional. En el Capítulo XXX. E. 2, declaraba zonas especiales de reactivación mediante inversiones especiales a las siguientes: a) Patagonia -Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego-, b) provincias Eva Perón -La Pampa- y Presidente Perón -Chaco-, c) otros territorios nacionales -Misiones y Formosa-, d) delta del río Paraná, los “que serán objeto de una adecuada planificación regional”. Esa política regional se sustentaba con inversiones nacionales en las provincias que agregaban un 9% adicional a la inversión total programada en el territorio nacional (33.499 millones de pesos). No obstante, el plan era extremadamente rígido y centralista, por la cual instituía una especial política de premios y castigos a las provincias según se ajustasen o no a las disposiciones del mismo. Claro que esto debe ser considerado con la condición de país federal, lo que justifica, en parte, el diseño de esa política. Por otra parte, reservaba para el Estado el desarrollo de industrias de base y se proponía apoyar toda iniciativa privada de producción industrial (XVII. F.). Mediante el apoyo y la propia acción, en ese sentido, el Estado se proponía la descentralización de las inversiones y de las actividades (XVII. G. 2.) y el fomento a las economías regionales (que, de hecho, se dieron por parte del Estado). Para el capital extranjero sólo abría la puerta en cuanto a trabajos públicos (XXX. G. 10.), decisión de planificación que implicó serios conflictos al intentar ser aplicada a la contratación de empresas para la activación de la actividad de extracción de petróleo.

⁹¹ Para mencionar sólo algunos, se consignan dos obras que recopilaron el conocimiento acerca del país:
 A) , Geografía, de la Sociedad Argentina de Estudios Geográficos (GAEA), obra de diversos autores, nunca finalizada.
 B) Aparicio, F. y Difrieri, H.: Suma de Geografía de la República Argentina, Editorial Peuser, Buenos Aires, publicada entre los años 1958 y 1963.
 C) Georama
 D) CFI – Recursos Naturales, Recursos Hídricos,

mayor. Esos organismos supusieron la constitución de una masa crítica “pensante” de profesionales que poco a poco se fueron formando en la planificación global y regional: un grupo cuya ocupación consistía en pensar el país desde el “centro” y desde las regiones.⁹² En el presente, estas instituciones no existen o están desactivadas en su función de planificación regional y global, mientras que aquellas de producción de conocimiento sectorial no pueden encuadrar su accionar en el marco de un proyecto o imagen de mediano y largo plazo hacia la cual pudiese haber puesto el rumbo la sociedad argentina.

Así, desde los comienzos de la planificación regional existieron estudios destinados a conocer la estructura regional argentina y fundamentar la acción de planificación en los resultados de los estudios. Existen varios trabajos producidos por el CFI en la décadas de los '60 y '70 que así lo atestiguan.⁹³ En todo caso, el problema que limitó la potencialidad de estas instituciones, en parte, se debe a la concepción central de la planificación oportunamente adoptada, y el tipo de conocimiento descriptivo (aunque sofisticado, ya que respondía a los paradigmas cientificistas del momento) que nunca podía desembocar con naturalidad en la toma de decisiones.

Otros documentos que brindaban una información global y comprensiva del país y sus regiones, de origen privado, producidos con una gran seriedad académica, alimentaron desde el conocimiento la toma de decisiones planificadas⁹⁴.

⁹² El CONADE fue eliminado por la dictadura militar debido a que se consideró peligroso el mantener ea un grupo de elite con capacidad crítica. El CFI, debido a que era difícil de destruir en tanto estaba creado por un acuerdo entre las provincias, al cual se sumó tardíamente el nivel nacional, y que constituía un Pacto Federal (de jerarquía constitucional), fue reducido actualmente a una condición burocrática por la cual administra un pequeño fondo para inversiones de “desarrollo” provincial, las que normalmente son manejadas sin orientación alguna hacia el cumplimiento de objetivos de planificación, pero que contribuyen a la armonía entre las provincias y la conducción del organismo, para beneficio mutuo. Los profesionales allí empleados no difieren del resto del país en cuanto al conocimiento de los problemas de las distintas regiones, a los que ignoran. La prueba está en que la burocrática conducción del organismo y sus políticas restrictivas de la capacidad creativa de los intelectuales ha perdurado desde la dictadura hasta el presente, en un caso excepcional de continuidad de las políticas y la acción de los dictadores militares. Allí no ha pasado nada desde 1976, lo cual transforma al CFI en un símbolo de la negación del país en cuanto a pensar su futuro.

⁹³ A) Bases para el desarrollo regional argentino, CFI,

B) Relevamiento de la estructura regional de Argentina, CFI-Instituto Di Tella

C) Relevamiento de los recursos naturales de Argentina, CFI,

⁹⁴ Entre ellos, cabe mencionar a algunos que fueron extremadamente consultados:

A) CHIOZZA, E. (coordinadora), et al: El país de los argentinos, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1975 (año de edición del tomo 1; fue editado en forma de fascículos a partir de 1973). Fue muy usado, a veces con vergüenza por los planificadores, ya que había sido editado como obra de consulta de nivel medio y universitario. Tenía, no obstante, la ventaja de no fragmentar el conocimiento regional.

B) ROFMAN, A. y ROMERO, L. A.: Sistema socioeconómico y estructura regional en Argentina, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1973.

C) ROFMAN, A.: Desigualdades regionales y concentración económica: el caso argentino, Ediciones SIAP - Planteos, Buenos Aires, 1974.

En esos años, en la Argentina existía una ideología acerca del desarrollo a la cual concurría el grueso de la sociedad. Sólo escapaban a ello los viejos grupos hegemónicos que habían crecido a la sombra de la economía agroexportadora, los que habían perdido en la década de los 1930 buena parte de su poder económico, hasta el punto de rebajarse a tratados (Roca–Runciman) degradantes para una sociedad todavía orgullosa y consciente de su autonomía. Pero su poder político siguió intacto por muchos años hasta morir con la desastrosa conducción de la economía, durante la dictadura, por parte de uno de sus conspicuos miembros, José Martínez de Hoz (un anacronismo casi inexplicable sin una dictadura de mediocres que lo respaldase), autor de la condenable adhesión a la política económica neoliberal diseñada por las corporaciones de los países del centro del sistema. Estos grupos, reactivos a todo cambio, trabajaron entre bambalinas y, a veces a cara descubierta, para eliminar los gobiernos civiles democráticos, a partir de la década de 1950. Lograron derrocar a los presidentes Perón, Frondizi, Illia y M. E. Martínez, quién fue la última de la lista, en 1976. Los dictadores genocidas pusieron en funciones al mencionado ministro, con lo que además de asesinar a su propio pueblo, se ocuparon de sentar las bases de la destrucción de la economía nacional, cuyos efectos todavía siguen matando gente.

Este período, que se ha querido recordar tan rápidamente, tiene la importancia de constituir una época en que todos los gobiernos civiles y militares, con sus contradicciones, sostuvieron una especie de sistema de planificación que, a veces, se formalizó como tal. Pero la planificación entraba en contradicción con el poder político de la oligarquía tradicional. El ejemplo más claro de esa contradicción es la del dictador J. C. Onganía, quién trató de fortalecer la tarea de planificación, si uno se atiene a su discurso, pero contradictoriamente nombró como Ministro de Economía a un digno exponente de los grupos hegemónicos ya mencionados, aquellos que ya habían intentado un proceso industrial de sustitución de importaciones a partir del marasmo a que los había inducido la crisis de 1930.

No obstante, la ideología del desarrollo inducía a una actividad, en parte rentada por el Estado y en parte privada, según se desprende de las posiciones de los autores ya tratados. Quienes comparten esta ideología del desarrollo varían sus enfoques acerca de cómo se logra mayor equidad y crecimiento económico en una sociedad, pero todos coinciden en que la producción y, en consecuencia, la economía, debe crecer; que ese crecimiento también está atado a una mejor distribución del ingreso; que la calidad de vida de la población requiere de una presencia del estado para evitar los baches importantes en la misma; que la educación capacita a los trabajadores para un

crecimiento sostenido de la productividad (muy importante porque todavía no había muerto la ideología de la generación de 1880, en la que el soberano, el pueblo, es capaz de reflexionar sobre su condición social a partir de la educación universal igualitaria desempeñada por el Estado), y que el progreso está también atado a la adopción de las nuevas técnicas y tecnologías desarrolladas a partir de la segunda guerra mundial.

Dentro de esta ideología del desarrollo, se encontraba el grupo de los “desarrollistas”, quienes fueron seguidores, en lo político, del presidente Arturo Frondizi y dos importantes ideólogos de esta corriente de pensamiento: Oscar Alende y Rogelio Frigerio. Estos grupos sostenían, en lo económico, ideas acerca de la participación del capital extranjero en el desarrollo nacional como condición para aumentar las inversiones e incorporar nuevas tecnologías. Subyací en este pensamiento desarrollista, aún cuando no se había dado una producción académica y reflexión al respecto, una concepción económica que atendía a la multiplicidad de relaciones, en particular empresarias, que hacían posible el aumento de los excedentes.

Esas ideas acerca del desarrollo fueron mantenidas, con distintos niveles de convicción, por las sucesivas autoridades del Consejo Nacional de Desarrollo y por el Consejo Federal de Inversiones. Sin embargo, fueron parcialmente rechazadas o cuestionadas por parte de los cuerpos técnicos de esos organismos, en tanto los mismos apreciaban que el ingreso de inversiones extranjeras no resultaban en el logro del efecto multiplicador esperado ya que no se correspondían, en la práctica, con la prédica de los teóricos del “derrame”, en especial Francois Perroux.

Visto a través del tiempo, el énfasis de los “desarrollistas” pareciera que estaba más atado a una estrategia política de promoción de una estrategia económica orientada al crecimiento equilibrado y armónico de la economía, donde la base agropecuaria se completaba con un desarrollo industrial tecnológicamente aceptable, por el cual se tendía, además, a que las distintas regiones del país logaran una cierta equidad con la región pampeana, decididamente insertada en la economía global.

Por otra parte, la rigidez de los planes, la falta de flexibilidad de los mismos para incorporar, progresivamente, la respuesta del objeto social de transformación; a lo que se sumaba la falta de armonía entre los departamentos de los estados nacional y provinciales, que producían y ejecutaban el presupuesto (normalmente con un enfoque contable funcional al pensamiento de los grupos hegemónicos), con los organismos de planificación de esos mismos niveles, hacían que la práctica planificadora fracasara.

No obstante, el fracaso se limitó a la ejecución de los planes ya que, en el marco de la planificación que aspiraba a ser central y que, sin duda, se evidenciaba con un exceso de rigidez⁹⁵, la elaboración de planes permitió formar un grupo de planificadores con una dimensión crítica suficiente como para establecer vínculos entre quienes se ocupaban de la planificación a nivel global y regional, con aquellos que desempeñaban tareas similares a nivel sectorial. En esta línea de argumentación, es necesario hacer notar que la presencia y la producción de conocimiento de una masa crítica de profesionales con su pensamiento puesto en la toma de decisiones para desarrollar el país y sus regiones, permeaba las mismas de un grado de racionalidad cuyo nivel nunca se recuperó, desde la dictadura hasta el presente. Esa racionalidad está tan distante en el tiempo, que se percibe como altamente positiva frente a la actual sujeción del futuro nacional a las mediocres decisiones, acertadas o no, de políticos que no tiene la preparación suficiente como para tomarlas, en una hipótesis de mínima, o que las toman por conveniencias personales.

Las décadas que van desde mediados de 1940 a mediados de los '70 se caracterizaron, entonces, por la existencia de diversos grupos que producían conocimiento con el propósito de lograr un proceso de transformación social que, en una especie de nebulosa, apuntaba a un desarrollo capitalista autónomo, el que, en las posiciones más avanzadas, se proponía como una etapa hacia la construcción del socialismo "cuando las condiciones estuviesen dadas". Los pensadores ubicados hacia una izquierda más extrema, trabajaron para desarrollar un proceso revolucionario que, en rigor de verdad, nunca fue aceptado por el conjunto social. Mucho se ha escrito sobre todas estas cuestiones y remito a quienes lean este escrito a tomar esos documentos y avanzar en la reflexión sobre lo sucedido en esa etapa, que preanunció la dictadura militar y la posterior democracia, sin objetivos de transformación social.

Es necesario destacar que, en ese contexto, se desarrolló un movimiento intelectual, con vocación hacia la práctica planificadora, que reflexionó durante esas décadas acerca de la forma de transformar al país, desde diversos ángulos, hacia una economía más rica y un territorio (las regiones) con menos diferencias entre las sociedades del interior y del centro (Buenos Aires y litoral fluvial), aquel que había sido

⁹⁵ Quien escribe este libro recuerda que en una sola oportunidad (cuando ya comenzaba la introducción de una concepción más blanda de la planificación), dentro de la experiencia apropiada en el CONADE y el CFI, se logró elaborar un diagnóstico provincial (Río Negro) acerca de la situación socioeconómica y la configuración del espacio provincial, el mismo dio lugar al plan de mediano plazo respectivo, luego a un plan operativo anual y, finalmente, a la coordinación con el área de presupuesto a los efectos del respectivo ajuste. Luego arribó la dictadura...!

el beneficiario por excelencia, de la etapa agroexportadora. Todo ello, dentro del propósito general de un desarrollo social más igualitario en materia de oportunidades.

1 - Las potencialidades y limitaciones de ese movimiento rondaban ciertos lugares comunes. Ideológicamente, el esfuerzo intelectual y físico puesto en el desarrollo de empresas capitalistas privadas y públicas en Argentina era inobjetable, pero el conocimiento que en ese momento se tenía acerca de la modalidad sobre cómo operan las empresas con respecto a la creación de valor en el modo de producción capitalista, y de los mecanismos propios de la reproducción ampliada del capital, eran muy limitados. Las relaciones entre materias primas, mano de obra, tecnología e innovación, eran vistas separadamente, donde cada uno de estos factores de la producción daba lugar a la aplicación de instrumentos de política económica "ad hoc".

Por ejemplo, si se necesitaba capacitar mano de obra, se instrumentaban programas generales de capacitación para cubrir una determinada demanda o se dejaba a las empresas la tarea de capacitar a su propio personal. En el primer caso, el esfuerzo resultaba limitado, ya que no atendía a las particulares necesidades de la actividad económica que se deseaba promover. En el segundo, la capacitación atendía sólo a las necesidades de la empresa según sus circunstancias, aunque éstas tuviesen vicios económicos.

Otro ejemplo es el de la tecnología utilizada. Se procuraba el desarrollo tecnológico mediante el uso de tecnologías que debían pagar las correspondientes licencias a quienes eran los dueños. En el desarrollo capitalista, la innovación produce beneficios extraordinarios sobre el capital invertido; por lo tanto, las licencias de tecnología son sólo posibles durante un período limitado en el tiempo, luego, deben ser reemplazadas por desarrollos nacionales propios, del Estado o de las empresas capitalistas que se asuman como tales (la empresa contratista del Estado es, en general, la negación de esta afirmación, aún cuando es perfectamente posible regular su desempeño). Por otra parte, no siempre la tecnología más avanzada es la aplicable a la obtención de tasas de ganancia extraordinarias. Para definir qué tecnología es la más conveniente es necesario conocer cómo se manifiestan una enorme cantidad de variables de las cuales depende una reproducción del capital con alto grado de productividad en el conjunto de empresas que conforman una actividad líder, atendiendo para ello, al papel que desempeñan todos los agentes involucrados, vistos desde su participación en la generación y la acumulación del excedente. Fue y es normal que muchas empresas fracasasen porque los costos financieros destinados a la incorporación de

tecnología de avanzada complicó las cuentas de la empresa, la que se traduce en un manejo desleal de los precios pagados a los proveedores, cuando no, el proceso resulta en la convocatoria a sus acreedores. El fenómeno es especialmente significativo dado que las empresas que usan tecnología de avanzada son normalmente las líderes de una actividad económica que involucra a un conjunto muy importante de empresa que conforman un subsistema de capital. En este sentido, cabría preguntarse por qué países como Japón, después de la guerra, o en la actual China, siguieron un plan que consistió en la licencia de tecnología en un primer momento (cuando no, la investigación suficiente como para copiar los desarrollos tecnológicos de otros lugares) para pasar, luego, a desarrollos tecnológicos propios.

2 - Se pensaba que, mágicamente, cuando se favorecía mediante la aplicación de determinados instrumentos de política económica a una actividad productiva, el efecto se traducía en beneficios a todo el conjunto. Pero esto no era así, las empresas de mayores capitales, ubicadas en lugares de privilegio en las relaciones directas de acumulación en una determinada actividad, hacían y hacen uso de su poder para manejar los precios en función de una determinada tasa de ganancia que formaba parte de sus expectativas en cuanto a obtención de beneficio extraordinarios. O aún más, si la situación lo permitía. Esto está dicho en tiempo pasado, pero es perfectamente aplicable al presente: la diferencia entre entonces y ahora está en la voluntad de planificar que existía en las décadas transcurridas entre 1950 y los '70.

Esto también se puede ver mediante un ejemplo que se ha repetido en forma reiterada. Una determinada política para otorgar créditos blandos a un sector productivo primario o secundario, implicó normalmente que los mismos fuesen apropiados en los eslabones avanzados de las cadenas productivas. Normalmente, las relaciones entre empresas se dan en torno a las unidades técnicas, hecho que supone la transformación progresiva de un producto primario o de partes que se ensamblan para lograr un producto secundario más o menos complejo⁹⁶. Hay empresas que reúnen a varias unidades técnicas y, otras, sólo a una. Existen aquellas que controlan un solo tramo productivo, pero donde el control del mismo permite ejercer poder en la

⁹⁶ En el caso de actividades que tienen por base la madera, los eslabones vinculan a las empresas que desempeñan diversos procesos técnicos, desde aquellas que plantan o cortan los árboles, hasta aquellas que fabrican los muebles más sofisticados. En otras, pueden existir empresas que producen partes de un electrodoméstico, inclusive un pequeño tornillo, hasta aquellas terminales que arman las heladeras o los lavarropas. El poder para fijar precios y, en consecuencia, la tasa de ganancia, depende del las dimensiones y del posicionamiento del capital de una empresa en el conjunto de aquellas relacionadas en forma directa o de la cantidad de eslabones cubiertos por la misma. Ello determina el poder de una empresa para influenciar el comportamiento de otras en cuanto a la capacidad de apropiar los excedentes generados en la actividad.

fijación de los precios. En ambos casos las empresas o grupos de empresas monopólicas, “cartelizadas” o no, pueden, mediante su capacidad de fijar precios, apropiarse del beneficio del crédito blando otorgado⁹⁷. Hay que precisar que las empresas que accedieron al crédito tienen una dimensión del capital, pequeño o mediano, que les permitió pasar la puerta del banco de fomento. Las más pequeñas no pueden mostrar avales suficientes como para acceder, siquiera, al crédito en cuestión. Sin embargo, pueden desempeñar un papel importante en la producción, ya que hacen posible el funcionamiento del conjunto, normalmente generando el producto principal, materia prima de los eslabones subsiguientes⁹⁸. Si el Estado no conoce estos mecanismos de la reproducción ampliada del capital en cada actividad, obviamente no puede elaborar una política crediticia para promover o potenciar actividades.

3 – Otro de los lugares comunes en cuanto a la definición de líneas políticas de desarrollo, durante la etapa de vigencia de la política planificadora del Estado, se daba en torno a la valoración beneficio/costo de los proyectos y las acciones programadas en los planes, tomadas así, caso por caso, como parámetro decisivo de medición de los resultados de los planes y de los proyectos que los integraban. Ello significaba que si el producto bruto interno de la rama productiva aumentaba, el plan había sido exitoso. La realidad dice otra cosa: puede estarse dando un proceso de concentración del capital que hace aparecer a las empresas líderes con beneficios extraordinarios, sobre todo si la obtención de información no cubre cada segmento de las empresas intervincladas en una actividad, cuando en realidad se está produciendo la liquidación de una buena parte de las empresas pequeñas de esa actividad. Esto sucedió en los '90 con una enorme cantidad de empresas agropecuarias de la región pampeana, cuya liquidación pasó a engordar los capitales de otras más grandes. Los resultados fueron una gran cantidad de productores agropecuarios fuera de sus predios, un proceso de mayor agotamiento del recurso suelos, conflictos hacia el interior de las

⁹⁷ Esto sucedió en la actividad frutícola del Alto Valle del río Negro. En tres oportunidades, el Estado nacional otorgó subsidios a los productores primarios para superar momentos muy críticos en los que se manifestaba y manifiesta una crisis estructural de la actividad frutícola. En los tres, por distintas vías, las empresas de empaque y comercialización, líderes de la actividad, lograron apropiarse del grueso del subsidio a través del control de distintos mecanismos de formación del precio. Ver capítulo 4.

⁹⁸ Los pequeños productores de pelo y cueros caprinos del noroeste de la provincia de Neuquén son fundamentales para toda la actividad industrial que tiene como materias primas básicas a esos productos. No obstante, una buena cantidad de ellos entrega su producción, mediante trueque, a las firmas acopiadoras. En esa condición, **nunca** podrían acceder a un crédito. Por lo contrario, pueden recibir prebendas de políticos, las que suelen ser la única posibilidad de un mínimo financiamiento.

familias, migraciones hacia los centros urbanos (mayores costos e inversiones en servicios públicos), etc.

Obviamente, visto desde una voluntad planificadora, ello significa un gran desastre, un camino hacia el desarrollo “insostenible”; sin embargo, el PBI podía llegar a lucir un lozano crecimiento. La falta de planificación, desde 1975 en adelante, implicó que no existiese, durante la etapa de la recuperación condicionada de la democracia, una masa crítica de pensadores que pudiesen constituirse en un freno para evitar estos procesos, de fuerte influencia superestructural, al estilo del aludido mecanismo de concentración del capital, o la perversa desindustrialización del país, o la reducción de la participación del sector asalariado en el PBI, o la exclusión social que supuso el aumento exponencial de la tasa de desocupación, o la liquidación del control de la economía energética por parte del Estado, o la liquidación del control del mismo sobre áreas claves de los servicios, etc. Sucede que la mayoría de estas acciones fueron impulsadas por personajes siniestros formados en los centros mundiales de poder quienes, al servicio de intereses económicos de esos centros, diseñaron una política de implementación de las decisiones allí tomadas en el marco de lo que se denominó la globalización económico-financiera. Obviamente también, lo que era razonablemente bueno en la parte del mundo beneficiada por una forma desigual de generación y acumulación de la riqueza, pasaba a ser un instrumento de dominación en nuestros países latinoamericanos. Mientras tanto, los centros de producción de intelectuales y de conocimiento científico en ciencias sociales del país, no se ocuparon de estas cuestiones. Por un lado, estaban condicionados ideológicamente por el tipo y calidad de vida que habían visto en sus lugares de exilio durante la dictadura, o de estudio en una etapa en la cual se incentivó (1970-2000) la migración para lograr una formación competitiva en el mundo académico internacional. Por otro, estaban más preocupados por mantener la competencia en ese mundillo, “papers”, producción indexada y temas “gancho”, que en el conocimiento de la propia realidad, violenta e injustamente transformada.

11 - La capacidad de transformación social en la práctica planificadora del siglo XX

Hacia la década de 1970, no sólo se procuró conocer el país y sus regiones, así como concretar decisiones planificadas, sino que también habían surgido planteos conceptuales y metodológicos que intentaban superar las deficiencias del sistema de

planificación del país. Antes de la dictadura, ya estaban planteados esos nuevos enfoques teóricos y metodológicos. Lo interesante es que, a pesar de la desarticulación de la intelectualidad Argentina durante la dictadura y a los aludidos procesos posteriores orientados en el mismo sentido, la continuidad del pensamiento progresista con el propósito de construir una sociedad más equitativa y más libre se ha mantenido, aunque limitado en cuanto a su capacidad de influir en la toma de decisiones. La preservación de la memoria está asegurada en ese sentido, aún cuando quienes producen con este rumbo no constituyen una masa crítica como para influir en la recuperación de la capacidad de concretar decisiones de transformación social planificadas.

Véase el proceso a través de la cita de algunos autores:

Refiriéndose a opiniones de G. Myrdall, Roque Carranza, uno de los más importantes voceros de la ideología del desarrollo, expresaba en 1972:

“Algunos autores sostienen que el crecimiento de la economía en una sociedad de bajo nivel promedio de ingresos tendería a acentuar las desigualdades regionales si la localización de la actividad económica queda librada a las fuerzas del mercado.”

En el mismo documento, habla de las consecuencias que acarrea el desarrollo desigual, producto de la liberación del proceso de desarrollo a las fuerzas del mercado y a la aplicación de las inversiones en aquellos lugares en que es factible una mejor relación costo/beneficio:

“En lo que hace a la inconveniencia de realizar inversiones de baja productividad, por fundada que pueda parecer esta crítica, la realidad es que la desigualdad en los niveles regionales de ingreso y de oportunidades de ocupación, da lugar a migraciones internas que originan una demanda rápidamente creciente de vivienda y otros servicios en los centros de atracción”⁹⁹

⁹⁹ CARRANZA, R.: **Reflexiones sobre el impacto de las técnicas de planificación en la efectividad de ésta: propuesta para incorporar objetivos regionales**, Seminario de planificación, organizado por ILPES-OEA-BID, Instituto de planificación económica y social, Santiago de Chile, Julio de 1972 pp 7 a 10. El autor fue Secretario del Consejo Nacional de Desarrollo entre 1963 y 1966, cuando el gobierno del presidente Arturo Illia fue derrocado por su comandante del ejército, C. Onganía.

Estas afirmaciones remiten, por un lado, a distinguir la diferencia de los beneficios del crecimiento económico de aquellos que podían provenir de un verdadero desarrollo económico y social, cosa que caracterizó al pensamiento de los planificadores argentinos. Véanse, al respecto, las siguientes expresiones de Alfredo Eric Calcagno, en las que la complejidad de la problemática del desarrollo comienza a ser tratada, al igual que el párrafo de Sunkel y Paz mencionado más arriba, desde la misma forma de operar del sistema capitalista:

“Dos de los factores que determinan las diferencias regionales son el diferente desarrollo de las fuerzas productivas y el flujo de ingresos que resulta de los términos del intercambio. El primero se produce en las relaciones entre el área metropolitana y la pampa húmeda, en conjunto, frente a la región norte; se trata de regiones con distinto grado de desarrollo, con una significativa diferencia de salarios y con una fuerte migración desde las regiones pobres hacia las ricas. En cambio, las transferencias entre el área metropolitana y la pampa húmeda que son regiones con análogo nivel de productividad, obedecería sobre todo a términos del intercambio [dicho en otras palabras, a mecanismos de poder en materia de fijación de precios, resultado de las relaciones directas de acumulación en la reproducción ampliada del capital], que resultan de los precios relativos de los productos agropecuarios, industriales y de los servicios [los que se fijan en relación con el capital desembolsado por las empresas que pueden monopolizar las relaciones con otras empresas y, a la posición que ocupan en esas relaciones ubicadas entre la oferta y la demanda de un producto o serie de productos, de tal manera que pueden apropiarse de una parte significativa del plusvalor generado en el conjunto del subsistema de capital]; a su vez, estos precios dependen de decisiones políticas [en el caso de que el subsistema esté sujeto a medidas de regulación] y reflejan la estructura de poder existente [la tensión entre el Estado, como poder regulador, y las empresas pertenecientes a los grupos hegemónicos].”¹⁰⁰

Por otro lado, esto lleva a hacer una reflexión acerca de lo que se llamó acriticamente “crecimiento hacia afuera” y “crecimiento hacia adentro”, ya que muchas veces, a la defensa de un proceso de desarrollo capitalista autónomo se la confundió con la expansión y orientación de la producción hacia el mercado interno, en contraposición a

¹⁰⁰ CALCAGNO, Alfredo Eric: **Algunas reflexiones sobre el desarrollo regional a propósito del caso argentino**, Notas de trabajo para observaciones y comentarios, Mimeo, Octubre de 1973.

la proyección hacia los mercados externos. El desarrollo capitalista, si tal, no hace distinciones entre mercados internos y externos. Si las empresas trabajan sólo para un mercado interno, cautivo, surge una determinada serie de anomalías que desembocan en vicios en detrimento de la acumulación y la distribución del ingreso. Por lo contrario, las empresas desarrolladas para aprovechar determinadas ventajas locales en los países subdesarrollados, conducen a situaciones de enclave (el ejemplo típico es la maquila) que deterioran la capacidad de acumular y, por ende, de distribuir. Para poder entender esto es necesario remitir al lector al capítulo III, de corte metodológico, en todo aquello que tiene que ver con la conformación de subsistemas de capital en la reproducción en escala creciente.

La experiencia de alrededor de quince años que habían acumulado los organismos formales de planificación a nivel nacional y provincial no había sido en vano. La reacción frente al enfoque cientificista del conocimiento necesario y, en consecuencia, a la metodología requerida para planificar, se expresaba de la siguiente manera:

“En general, la mayoría de los planteamientos metodológicos de las ciencias del hombre pecan por tratar de acondicionar la realidad a esquemas lógicos formales que no siempre responden a las necesidades del objeto de estudio, ni al interés general del grupo que lo realiza y, por lo tanto, condicionan la imaginación para proponer métodos y propuestas más precisas.”

Y agregaba, con marcada intención de evitar la fragmentación del objeto de estudio mediante el trabajo interdisciplinario:

“Volviendo al problema del diagnóstico: cualquier espacio, en este caso el provincial, como expresión de la actividad del hombre, que organiza y establece un conjunto de interacciones políticas, económicas y sociales sobre él, es expresión de la complejidad propia del hombre que lo habita [y de su interacción con el medio natural]. Es, entonces, prácticamente imposible formalizar un método único, universal de análisis de la realidad provincial. Es posible, por el contrario, establecer métodos para acceder al conocimiento y, sobre todo, explicación, de cada realidad provincial. Aquí se tropieza con el criterio de unidad de la región, [...] donde cada región es idéntica a si misma. La metodología de acceso al conocimiento de la misma debe estar adecuada a esa realidad, en un proceso dialéctico de acercamiento a la misma. Ese proceso dialéctico se da a

*nivel de sucesivas aproximaciones al objeto de estudio y a nivel de confrontaciones metodológicas entre distintas ciencias del hombre, las que teniendo el mismo objeto de estudio acceden por diferentes métodos a su conocimiento. Es, por lo tanto, fundamental el trabajo en equipos integrados.*¹⁰¹

Este marco teórico delineado en forma elemental, el cual, cabe remarcar, tenía la intención de evitar la fragmentación del conocimiento del objeto regional, fue desarrollado durante los mismos años, en sus aspectos metodológicos, de la siguiente manera:

“De la calidad de la descripción y explicación de la realidad regional dependerá, en buena medida, el nivel general de la propuesta para modificar esa realidad. El estudio y la investigación de conocimientos pertinentes [...] deben considerarse una serie de aproximaciones o fases sucesivas. La primera fase abarca la reunión y análisis de conocimientos de fácil acceso, en calidad de base para la acción inmediata, así como la identificación de los sectores que requieren estudios e investigaciones ulteriores. Los nuevos conocimientos son incorporados en aproximaciones posteriores.

En ese sentido se plantean dos etapas de aproximación que constituyen una forma de globalizar la expresión de esas aproximaciones sucesivas: una de prediagnóstico y otra de diagnóstico.

La etapa de prediagnóstico configura un estadio de conocimiento general de la realidad regional que apunta, fundamentalmente, a detectar los sectores fundamentales de su economía, sus probables encadenamientos y áreas problema. A dicha etapa seguirá el diagnóstico propiamente dicho, el cual estará orientado por los resultados del prediagnóstico. El mismo se ocupará de dilucidar, describir y explicar fenómenos y mecanismos de las áreas problema previamente detectadas.

Otro elemento que incide decisivamente para lograr un buen diagnóstico regional está dado por el apoyo que se pueda encontrar en los diagnósticos sectoriales a nivel nacional. No es desconocido que la solución de los problemas de determinados sectores es posible, solamente, si se puede operar a nivel

¹⁰¹ de JONG, G. M.: **Metodología adecuada a una realidad**, mimeo, pp 1 a 3, CFI, 1973.

*nacional, quedando para las provincias la decisión de tomar o inducir medidas de acompañamiento.*¹⁰²

El documento precisa un poco más esta metodología para el caso de la formulación de un diagnóstico y plan en la Provincia de río Negro. Esta línea de trabajo, iniciada en ese diagnóstico provincial, marca el comienzo mayormente intuitivo y empírico, fruto de una etapa de reflexión iniciada a comienzos de los setenta acerca de la necesidad de evitar la fragmentación del objeto regional de estudio, del enfoque regional que se desarrolla en el capítulo III de este libro. No obstante, revela todo lo que se había avanzado en la superación de las posiciones científicas, neopositivistas, que diluyeron, durante la década de 1960, el proceso de planificación en aras de la fragmentación científica del objeto de estudio (se remite al lector a la crítica a las posiciones relacionadas a la geometría aplicada que integra el presente capítulo). En sus párrafos más relevantes desde el punto de vista metodológico, el documento expresa:

“[...] Se procedió a establecer distintas líneas de investigación que convergieron en un punto: el diagnóstico zonal y provincial.

*a) Por la **primera** de esas líneas se definieron los **sectores principales** de la economía provincial y su expresión regional y la modalidad de uso de los recursos naturales, describiendo su mecánica interna de relaciones productivas y aquellos elementos atinentes a los eslabonamientos entre los agentes productivos [las relaciones que definen el grueso del excedente generado en la actividad] y de éstos con el resto de los sectores [aquello que A. Rofman llamó luego ‘subsistemas regionales’, viéndolos como agrupación de ‘circuitos regionales de acumulación’¹⁰³], en una determinada “zona”, y su vinculación con el sector más importante. Se definieron así, unidades de trabajo (en parte en torno a una actividad principal y, en parte, en torno a una unidad territorial) que orientaron la investigación en función de esos sectores principales y sus actividades conexas.*

[...]

¹⁰² de JONG, G. M.: **El diagnóstico como instrumento de planificar: un caso concreto**, Consejo Federal de Inversiones, pp 1 a 8, Mimeo, (expuesto, ante los profesionales de la planificación provincial, en la ciudad de Corrientes) Noviembre de 1975.

¹⁰³ ROFMAN, A.: “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional”, en **Revista interamericana de planificación**, p 44, Vol XVIII, N° 70, Junio de 1984.

b) Una **segunda** línea de trabajo se desarrolló a partir de la información estadística básica sobre el Producto Bruto Provincial, efectuándose un análisis acerca de la dinámica del mismo, así como de la ocupación, la productividad y la evolución dentro del PBI de los sectores productivos y terciarios. [esta línea mantiene la construcción del dato en base a las clásicas distinciones entre sectores de los diagnósticos tradicionales, pero adquiere dinamismo cuando se la confronta con los resultados de la línea anterior].

[...]

c) La **tercera** línea de investigación consistió en un estudio de la organización del funcionamiento del espacio provincial actual y se centró en las relaciones existentes entre los centros, teniendo en cuenta su jerarquía y la forma en que organizan sus respectivas áreas de influencia en relación con el grado de complejidad de las funciones que cumplen. Para ello se realizó una encuesta sobre flujo de bienes de tipo cualitativa en los distintos centros urbanos y de población aglomerada provinciales. La encuesta fue precedida de un estudio que determinó la jerarquía de los centros en un continuo de rango-tamaño que fue seccionado en base a las funciones relevadas. [Las relaciones entre agentes productivos en la generación y acumulación del excedente tuvo así la posibilidad de establecer su vínculo con la expresión espacial de las actividades.]

[...]

d) La confluencia de las tres líneas permitió la elaboración de síntesis zonales [refiere a la clásica división en zonas de la Provincia de Río Negro], los que definieron los aspectos fundamentales globales, sectoriales y espaciales dentro de cada una de las zonas que componen el territorio provincial, así como las conclusiones generales del diagnóstico. [El diagnóstico permitió orientar la toma de decisiones para la provincia por vía indirecta, aún cuando la dictadura lo consideró sesgado ideológicamente y, por tal motivo, censurado y puesto en una especie de "index". Su éxito, que se traduce en el hecho de que aún es considerado material de consulta para la toma de decisiones y por su interés académico.]¹⁰⁴

[...]

Como se puede percibir, este documento es poco explícito en cuanto a la forma en que se realiza y se integra el análisis de lo que llama los 'sectores principales' de la economía regional, con la información macroeconómica y el análisis del sistema de

¹⁰⁴ de JONG: Op. cit., pp 4 a 8,1975.

centros. En todo caso pareciera que, en esos momentos (1970), era razonable esperar que de una información de carácter comprensivo, aún con déficits en la integración de la misma, se obtuviera una mayor claridad para la toma de decisiones. Persistía, no obstante, la dificultad para diseñar la forma de instrumentación de esas decisiones.

Un autor que realizó aportes relevantes a esta nueva concepción de los estudios regionales (nueva en tanto se permitía ver unido aquello que la realidad muestra unido y que el tratamiento metodológico vigente hasta entonces se empeñaba en fragmentar) fue Pablo Levin, quién mostró que era posible conocer las actividades económicas como tales, para lo cual se preocupó por analizar el papel que los agentes productivos desempeñaban en la reproducción ampliada del capital, así como los vicios a que inducían las relaciones desiguales de poder en la formación de los precios y en la capacidad de acumular de las empresas intervencionalizadas en una actividad productiva (subsistema de capital):

“Ciertamente esa desigualdad [la de las empresas] debe estar en el centro de toda consideración cuando se trata de identificar las causas del atraso y las condiciones del progreso. Y, por fuerza, en la comprensión de esas causas y esas condiciones radica la posibilidad que las acciones promocionales sean operativas.

De otro modo los instrumentos de política económica y, en particular, los utilizados con propósitos de fomento, son armas de doble filo. Su efecto es muchas veces meramente ilusorio; después de dilapidar recursos deja intacta o agravada la situación que habría de corregir.

Viene al caso un ejemplo genérico. Si una cantidad numerosa de pequeñas empresas provee a un único mayorista o gran fabricante donde éste, si tiene poder suficiente, fijará las condiciones de compra en el límite exacto compatible con una ceñida y magra supervivencia de sus proveedores. Supongamos ahora que la autoridad monetaria decide favorecer a esas pequeñas empresas con una línea especial de crédito de fomento y que el mismo es atrayente y fácilmente accesible a todas ellas. Pero he aquí que, si la relación de fuerzas se mantuvo intacta, la gran empresa intentará utilizar su poder de regulación, sea a través de los precios, de las condiciones de crédito comercial, o de otro arbitrio, para restablecer la posición anterior de pequeño proveedor y mejorar la propia. [...]

Parece, pues, conveniente, que la acción promocional o de fomento esté orientada por un buen diagnóstico. Esa necesidad ha sido ampliamente

reconocida y ello dio lugar a que el diagnóstico socioeconómico se incorpore al instrumental de la planificación económica, a la evaluación de proyectos, etc. Pero los resultados no siempre han sido satisfactorios y ha cundido cierto desaliento en torno de esos estudios. [...]

[Por tal motivo] se encontró necesario tener un estimador de las condiciones en que se desenvuelven las empresas; si se nos permite tener una expresión informal, un 'gananciómetro'. Por otro lado, y esto es lo principal, es preciso tener un método de diagnóstico adecuado al problema en estudio. En la problemática de los estudios de diagnóstico ocupa un lugar central el de la relación entre la pequeña y la gran empresa."¹⁰⁵

Luego de enunciar el modelo conceptual y el modelo formal (determinación de la tasa de ganancia de un conjunto de empresas interrelacionadas en una actividad productiva) del diagnóstico y diseño de subsistemas de capital (ver capítulo III), expresa lo siguiente:

"El diseño de subsistemas de capital es una respuesta a esta cuestión [la de la medición de la tasa de ganancia] para el caso de los estudios de diagnóstico para el planeamiento. Se parte de admitir que el ámbito de observación del fenómeno regional no está por fuerza circunscripto a la región [si se admite como regional sólo aquello que implica continuidad espacial], ni el sectorial al sector, ni el territorial al espacio, ni el monetario a los instrumentos de la circulación y el crédito. Más aún, que las clasificaciones por atributos –sean sectoriales o espaciales– no necesariamente permiten agrupar los agentes económico-sociales en conjuntos que resulten significativos en función de las relaciones que guardan entre sí y con el resto del sistema. Y si son estas relaciones las que interesan a los fines del diagnóstico, son ellas mismas las que deben proporcionar la base para agrupar y clasificar. [...]

Por ejemplo, se satisfará ese criterio si se toma como base una materia prima que sufre sucesivos procesos de transformación industrial considerándose el subsistema formado por los productores primarios, las fábricas elaboradoras y los agentes de los procesos de comercialización, financiamiento y regulación, de las materias primas y productos intermedios y finales. En ese caso, en efecto, el subsistema puede considerarse desde dos puntos de vista: como conjunto de

¹⁰⁵ LEVIN, P.: **El diagnóstico de subsistemas**, mimeo, Consejo Federal de Inversiones, pp 1 a 11, 1974.

empresas autónomas, diferenciadas y diversas, que establecen entre sí relaciones concretas, o como unidad técnica única [con desigualdades hacia su interior]. [...] Esas desigualdades deben darse hacia su interior, pero no ya como una mera diversidad de formas y tamaños, sino como una auténtica asimetría en las relaciones.

En esa asimetría puede encontrarse, en principio, la explicación de las trabas que notoriamente se oponen a la difusión de tecnologías, las que eventualmente podrían traducirse en un impacto espectacular en los indicadores físicos de productividad primaria y en la competitividad del subsistema en su conjunto.

En los subsistemas se da la situación de que un sector acumula a expensas de otro, comprometiendo la eficacia conjunta y, por consiguiente, el infradesarrollo de un sector no es mas que un aspecto de la dinámica del subsistema de capital, donde toda política de desarrollo debe apoyarse en el conocimiento de esa dinámica.”¹⁰⁶

Es esfuerzo intelectual y académico de Levín fructificó, por lo tanto, en una propuesta metodológica con vigorosas raíces teóricas, que se expresaron en un modelo conceptual y en un modelo formal que permitía apoyar el modelo conceptual mediante un instrumento para la medición de la tasa de ganancia en empresas encadenadas en función de relaciones directas de acumulación en una actividad productiva. Esta base conceptual daría lugar, más tarde, a la interpretación de las modificaciones producidas en el sistema capitalista que tiene como escenario a la diferenciación del capital industrial. Tal vez la falencia mayor de este tratamiento teórico–metodológico es la falta de pistas para entender la agresión del sistema capitalista sobre los sistemas ecológicos, los que, por otra parte, tienen una dinámica que sólo puede ser comprendida mediante un procedimiento dialéctico de aproximaciones sucesivas, el que, como proceso intelectual, no es muy diferente al que este autor establece para apropiarse el conocimiento de la base material de la sociedad. Pero, además, el grueso de los fenómenos relacionados con la degradación del medio natural están motivados por relaciones sociales que emergen de la dinámica del capital, por lo que el objetivo de transformar la sociedad pasa, en buena medida, por el gozne sobre el cual gira la articulación entre la sociedad y la naturaleza, esto es: **la relación entre el sistema social y su dinámica y, los ecosistemas y su dinámica**. Entender esta relación es un objetivo ineludible de la planificación regional.

¹⁰⁶ *Ibidem*, 1974.

12 - Otros aportes

Una contribución significativa, donde también existe una preocupación por comprender la integridad del fenómeno socio económico tanto como para enriquecer el conocimiento regional a los efectos de llevar adelante acciones planificadas, es aquel que J. L. Coraggio redondeó en trabajos muy posteriores¹⁰⁷, probablemente con la intención de recoger y dar expresión escrita al pensamiento planificador del siglo XX en cuanto al tipo de conocimiento que éste demandaba. El trabajo apunta al mantenimiento de las ideas que impregnaron el proceso planificador, a la vez que recupera la memoria acerca del tipo de conocimiento necesario para el ordenamiento territorial, en momentos en que la administración democrática ya había renunciado a planificar las acciones de gobierno.

Al igual que Levin en 1974, en el caso de los subsistemas de capital, Coraggio toma al sector agrario como el paradigma del tipo de relaciones relaciones sociales (no necesariamente de producción) que mejor muestra el fenómeno regional en lo que llama “subsistemas de producción y circulación”:

“La cuestión de la regionalización [esto es, el conocimiento de la multiplicidad de relaciones que caracterizan el fenómeno regional] tiene un doble aspecto: por un lado el conocimiento de la regionalización del sector agrario en su conjunto coadyuva a una mejor aprehensión de la organización del mismo, de su diferenciación interna, de sus diversas articulaciones particulares con otros sectores y sus características estructurales. Por otro lado, la regionalización es un momento relevante del procedimiento de delimitación del objeto concreto de diagnóstico y del de intervención en un proceso de planificación.”¹⁰⁸

Si bien no aclara a qué ‘articulaciones’ y a qué ‘características estructurales’ se refiere, está clara la intención de entender el fenómeno sin fragmentar el objeto de conocimiento e, incluso, su delimitación espacial y conceptual. Más adelante, agrega consideraciones metodológicas en lo que denomina Complejo Territorial de Producción y Reproducción (CTPR), al cual se arriba mediante una sistematización de

¹⁰⁷ CORAGGIO, J. L.: “Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación” en Textos, Centro de investigaciones Ciudad, Quito, 1987.

- “Sobre la espacialidad social y el concepto de región”, en **Territorios en transición**, Ciudad, Quito, 1987.

¹⁰⁸ *Ibidem* (primer texto), p 35, 1987.

las relaciones que se ‘deben’ encontrar (solo se consignan los títulos de las relaciones que deben estudiarse según este autor):

“Para ejemplificar se detallan algunas de las relaciones que el método de análisis de los CTPR considera:

i) Relaciones sociales de producción que coexisten en el complejo.

ii) Relaciones de reproducción de las condiciones materiales para la producción.

iii) Relaciones de producción de la fuerza de trabajo local o migrante utilizada en el complejo.

iv) Relaciones de circulación del dinero y el crédito.

v) Relaciones de reproducción ideológico política.”¹⁰⁹

Cabría la pregunta acerca de cómo es posible, por ejemplo, estudiar las relaciones de circulación del dinero y el crédito sin estudiarlas en forma integrada con las relaciones sociales de producción, cosa que ya había quedado señalada en uno de los textos comentados antes. La lectura pormenorizada de los trabajos de este autor permite verificar que, también aquí, se asume a la región como “espacio dado”. A su vez, el esfuerzo de elaboración de una taxonomía de los procesos sociales y atributos que caracterizan a los “complejos territoriales de producción y reproducción (CTPR)”, se desvirtúa en tanto pierde, metodológicamente, la posibilidad de recuperar la unidad del objeto de estudio. En este esfuerzo naufraga la clasificación, en tanto descripción de meros emergentes del fenómeno social, mientras que, por el mismo motivo, queda abortada la posibilidad de analizar los procesos y relaciones sociales que caracterizan a la reproducción ampliada del capital. Este conocimiento es condición necesaria para sostener las acciones reguladoras que una mayor eficiencia de las relaciones de generación y apropiación del excedente generado imponen. Más allá de estas opiniones, lo cierto es que la intención de evitar la fragmentación del fenómeno regional a los efectos de alimentar la toma de decisiones planificadas, dentro de las restricciones planteadas, está presente en Coraggio.

Finalmente, un autor que también se preocupó por establecer un enfoque metodológico inclusivo, y a quién ya se ha comentado en éste capítulo en relación con las contradicciones teóricas en torno al problema regional es A. Rofman, quien formuló una propuesta metodológica que tendía a evitar la fragmentación del estudio de las

¹⁰⁹ *Ibidem* (primer texto), pp 59 a 60, 1987.

relaciones entre agentes productivos en actividades económicas regionales de base agropecuaria¹¹⁰. A partir de las relaciones entre empresas en la esfera de la circulación, este autor verifica cómo en los mecanismos de formación del precio se establecen relaciones desiguales, por las cuales se definen las posibilidades de mayor o menor eficiencia en materia de apropiación de excedentes de los diferentes agentes productivos. Obviamente, la capacidad, mayor o menor, de apropiar un excedente, es una función del precio pagado. A su vez, la fijación del precio por parte de las empresas monopólicas tiene que ver con el ejercicio del poder con que éstas se ubican en las distintas etapas de la comercialización.

Esta propuesta metodológica tiene cierta similitud con el enfoque que en la misma época fue desarrollado por Levín, al que ya se vió que denominó “subsistemas de capital”, aunque restringe el análisis a las relaciones propias de los distintos pasos que da el producto primario en su acceso al consumidor. Se trata de los denominados ‘circuitos regionales de acumulación’, los que, agrupados en varios circuitos, con relaciones entre sí, definen un subsistema regional. Aunque el nombre es parecido, estos subsistemas regionales no indagan en las relaciones propias de la reproducción ampliada del capital ni tampoco incluyen el análisis del comportamiento de las variables independientes que definen las condiciones en que operan las empresas, en el marco de esa reproducción.

Para finalizar este capítulo, cabe una reflexión acerca de dos tratamientos de la cuestión regional que no tienen nivel académico, pero que debe ser considerados por su proyección política. Lejos están ellos de aproximarse, aunque sea un poco, a las consideraciones históricas, teóricas y metodológicas en que, con la mayor seriedad posible, ha sido tratado aquí el problema del conocimiento regional como base de la planificación para la transformación social. No obstante, es de interés mencionarlos.

Uno está basado en necesidades surgidas en distintos países desarrollados en torno al logro de una mayor autonomía de regiones históricas por su identidad cultural, donde se encontró que una mayor descentralización de las decisiones y las administraciones regionales podía incidir en una mayor eficiencia del conjunto social o, al menos, satisfacía el interés regional por una mayor participación en las decisiones. Es el caso de los procesos de descentralización concretados en España y Francia, según se perciben desde una posición expectante en el escenario mundial¹¹¹.

¹¹⁰ ROFMAN, A.: “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional”, en **Revista interamericana de planificación**, p 44, Vol XVIII, N° 70, Junio de 1984.

¹¹¹ Vale la pena verificar cómo ven la cuestión de la descentralización dos autores que han trabajado en este tema. Sorprende, sin embargo, la confusión que en ambos casos se verifica en cuanto a la presentación del mismo como una forma de estímulo al progreso de las sociedades regionales. Esto, hasta

Las buenas intenciones con que se encara la descentralización en esos países, donde el sistema social mundial permite una alta tasa de acumulación del capital, supone volver más eficiente, eventualmente, un tipo de relaciones sociales de producción y distribución del ingreso que estructuralmente son aceptables. Esto es totalmente inaplicable en América Latina, donde no sólo el crecimiento económico no está asegurado, sino también, donde la descentralización ha sido manejada ideológicamente por los gobiernos nacionales para transferir responsabilidades en materia de asistencia y servicios sociales a los gobiernos locales, como forma de reducir las erogaciones que esos servicios demandan al poder central, así como las responsabilidades política que implican. Es decir, se transfieren las responsabilidades y no los fondos presupuestarios para cubrirlos. A esto también se llama 'descentralización'. Esto ya ha sido evaluado por algunos autores en el pasado, tal como se ha mencionado más arriba.¹¹²

El otro, tiene que ver con políticas de promoción de las autonomías regionales diseñadas en EEUU, como forma de lograr intervenir en determinadas regiones del mundo en forma competitiva con los gobiernos nacionales de distintos países. Esta política, que tiene varios ejemplos, fue aplicada en Argentina y reflejada por quién esto escribe de la siguiente manera:

“Parece estar claro que existe una política de fragmentación territorial impulsada desde los centros hegemónicos a escala mundial, en particular desde EEUU. Ella cuenta con socios locales que admiten la apropiación de tierras por parte, no ya de extranjeros, sino de grandes capitales comprometidos con las políticas mundiales de sus gobiernos. Pero los socios locales se inscriben en una política de fomento de las autonomías regionales (cuando la coyuntura lo permite), consonante con las políticas seguidas al efecto por el Departamento de Estado. En el conjunto de fuerzas que se mueven en dirección a la fragmentación territorial, la discusión acerca de la eventual fusión de provincias no es otra cosa que un juego peligroso, perverso o ingenuo, según se lo mire, que parece

el punto que en el primer autor que se menciona sostiene la importancia, en ese sentido, de la descentralización en A. Latina como forma de inducir el desarrollo regional. Cfr. 1) PANADERO MOYA, M.: “Manifestaciones político - administrativas de la descentralización en América Latina”, Simposio **Procesos regionales y de formación territorial en A. Latina: Tendencias recientes y proyecciones**, 50º Congreso Internacional de Americanistas, Varsovia, 2000. 2) VANNEPH, A y REVEL MOUROZ, J.: “La descentralización en Francia”, en Cap. 2 de PADUA, J y VANNEPH, A.: **Poder local, poder regional**, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, 1986.

¹¹² DE MATOS, C. : (COMPLETAR)

desconocer las actuales condiciones en que se desenvuelve la crisis del sistema mundial.”

“Así, se puede afirmar una vez más que la política imperial de fragmentación territorial (hecho que puede llegar a implicar, incluso, el uso de las armas de destrucción masiva, monopolizada por las potencias hegemónicas), es totalmente funcional a los mecanismos de apropiación de excedentes a escala mundial, favoreciendo una estructura económica ineficiente que sólo puede ser sostenida mediante el vaciamiento productivo del resto del mundo y la definición de reducidos mercados estables en las distintas regiones del globo, aptos para consumir los productos de alta tecnología generados en el imperio y sus socios de oportunidad. El resto de la población mundial sólo tiene un destino, la exclusión, la miseria, la subalimentación, el hambre y la muerte.”

La intención de este capítulo ha sido la de poner en claro que las restricciones que en el pasado limitaron la explicación comprensiva de la realidad de la región e introdujeron, en consecuencia, fuertes restricciones a la capacidad transformadora de la sociedad, lleva a definir tres ámbitos de preocupación desde los cuales se ha dirigido la crítica y que, por lo tanto, subyace tanto en el desarrollo realizado como en las respuestas que se pretende dar en el próximo capítulo:

- * el procedimiento metodológico utilizado para conocer el fenómeno regional a transformar,
- * la proyección de esa limitación en el plan, cuando éste haya existido, y/o el procedimiento de transformación propuesto (la práctica del plan) y,
- * la validez del fenómeno que se define como región

En respuesta a esas inquietudes, el próximo capítulo expondrá la problemática regional desde un enfoque metodológico que se ha construido sobre la base del análisis crítico elaborado en el presente capítulo, pero atendiendo a la necesidad histórica de evitar la fragmentación del conocimiento que los científicos han aceptado como paradigma desde hace 250 años. Paralelamente, se expondrán las restricciones a la práctica de la planificación rígida y autoritaria de la década de 1970.

La planificación es inherente a la condición humana porque es una proyección a la sociedad de la condición individual que le permite al hombre prefigurar en su mente las transformaciones que introducirá en su ambiente para lograr que el mismo provea a sus necesidades. El problema no es, entonces, si se planifica o no, sino cómo se planifica

13 - Nuevos desafíos en la sociedad moderna y la corrección de los errores del pasado

El propósito de este apartado es poner apunto, con la modestia del caso, algunas de las transformaciones recientes producidas en el sistema mundial (más allá de los comentarios muy acotados realizados a lo largo del presente capítulo), con el propósito de encuadrar las preocupaciones que motivan la propuesta metodológica que se formula en el capítulo 2 de esta tesis.

Tal como se desprende de los puntos desarrollados con anterioridad, no es posible entender al fenómeno regional como un mero diagrama de flujos, sea el fenómeno regional que preocupa al investigador un continente, un país, una parte de un país o espacios discontinuos. Sólo es posible entender la inserción de un tramo sociedad-problema en el contexto de su inserción global: lo que sucede en una parte del sistema afecta a todo el sistema (incluidos, obviamente, los aspectos derivados de la relación de la sociedad con la naturaleza agredida). No es posible seguir analizando la realidad económica y política de América Latina con categorías propias de un mundo polarizado en torno a la cultura, la historia, la economía y, por ende, la geografía noreuropea. Decididamente el centro del poder político y económico del mundo no pasa exclusivamente por Europa Occidental-América del Norte.

Es imprescindible entender las pautas de comportamiento reciente del sistema capitalista si se busca una inserción armónica en el mundo actual. Por lo tanto, hablar del sistema capitalista actual y de la crisis evidenciada en el mundo capitalista tradicional es, también, hablar de la capacidad demostrada por las naciones realmente emergentes (Brasil, Rusia, India, China y, eventualmente otras) para enfrentar los cambios del sistema a escala global, aún cuando su éxito es todavía aleatorio. Pero las variables a considerar en la actual forma en que opera la reproducción del capital en escala creciente son las mismas; lo que cambia es la enorme variedad de situaciones que involucra cada región, históricas y de recursos naturales, en torno la capacidad de generar, acumular, distribuir y gestionar los excedentes, por ende, de planificar en términos de la historia y de las contradicciones actuales de las sociedades regionales o nacionales.

Consideraciones acerca de la reproducción del excedente en la etapa del capital tecnológico diferenciado verificar que no esté repetido

En cualquier parte del mundo, la realidad regional es una expresión histórica en la que sus rasgos físicos y las modificaciones construidas a través de la historia por una determinada cultura son definidas, justamente, por ese proceso histórico.¹¹³ Es importante tener en cuenta que el análisis fragmentado de las relaciones sociales, como se ha desarrollado en el capítulo 2, sólo contribuye a la enajenación de la posibilidad de entender, y por lo tanto transformar, a la sociedad y su espacio, aquel que pertenece a la cotidianeidad de los integrantes de la sociedad y que es soporte e insumo de los procesos sociales en torno al sistema social vigente. En esto es notoriamente destacable el hecho de que no es posible confundir las relaciones del corto o mediano plazo con la construcción histórica en el largo plazo.

Por lo tanto, lo que importa a los efectos de la planificación es ese conjunto de relaciones y la comprensión de las fuerzas sociales que actúan en el momento como base de la posible transformación. La unidad del conocimiento de la historia de la resolución de contradicciones diversas apunta a evitar la aludida enajenación de la capacidad social (símil de la capacidad individual otorgada por la naturaleza) de transformar la realidad contradictoria del presente.

Los cambios producidos en los procesos productivos (que serán tratados desde un punto de vista metodológico) en el capítulo 2 no se darían si no se hubiesen dado, a la vez, cambios en las relaciones sociales de producción. Desde que surgió el capital industrial, diferenciado del capital mercantil, la innovación tecnológica tuvo un papel significativo en la posibilidad de apropiación de los excedentes generados. En los primeros tiempos de la revolución industrial la innovación estuvo relacionada a cambios progresivos que las empresas, mayormente de carácter familiar, iban introduciendo progresivamente en sus productos. Era la empresa conducida por el jefe de la familia¹¹⁴, que en sus principios había pasado de ser un taller de artesanos a un ámbito donde los productos se reproducían sistemáticamente, con empleados en vez de aprendices. Los bienes fabricados se mejoraban en calidad, funciones y procesos a medida que se reproducían y, tal como ahora en este tipo de empresas, el perfeccionamiento se daba mediante cambios progresivos y excepcionalmente espectaculares; era la simple imitación de la capacidad humana individual de

¹¹³ Cfr. de JONG, G. M.: Introducción al método regional, Capítulo II, pp 47 a 80, LIPAT (Laboratorio patagónico de investigación para el ordenamiento ambiental y territorial), Departamento de Geografía, Facultad de Humanidades, Neuquén, 2001.

¹¹⁴ El desarrollo que se hace aquí acerca de la diferenciación y comportamiento del capital tecnológico ha sido tomado del libro de LEVIN, P.: **El capital tecnológico**, Parte Tercera “Tesis en el marco del capital diferenciado”, Catálogos, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 1997, pp 313 a 404. Los números romanos entre paréntesis remiten a la tipología de empresas de capital tecnológico industrial. Esa tipología de LEVIN refleja los cambios producidos en las actuales relaciones sociales que caracterizan la reproducción ampliada del capital en la era del capital tecnológico. .Ibidem, pp 336 a 353.

prefigurar en la mente nuevos objetos, nuevas situaciones, nuevas herramientas, nuevos procesos, etc. Normalmente implicaban pequeñas transformaciones que se daban hacia el interior de la planta. A los cambios introducidos en la etapa de la empresa que había sido gerenciada por el abuelo, se sucedían los que se incorporaban en las conducciones de su hijo y de su nieto. Fue la proyección, en la industria naciente a partir de sus orígenes greco-bizantinos, de la citada capacidad original del hombre, aquella que lo distingue de los animales. Tal vez, eran pocos los cambios en ciertos lapsos o el único de relevancia producido en una generación.

Las excepcionales innovaciones relacionadas a la física y la química aplicadas que dieron lugar a las transformaciones tecnológicas en materia de máquinas industriales (Flandes primera mitad del siglo XVII e Inglaterra en la segunda mitad el mismo siglo), así como a la revolución en el transporte y la industria por el uso del vapor (siglos XVIII y XIX) y, luego, al motor de combustión interna, sin excluir las innovaciones en materia de comunicaciones y uso de la energía (siglo XX), provinieron, en general, de centros de investigación o investigadores cuya iniciativa individual era el fruto de la formación adquirida en las universidades. En ese contexto, un nuevo producto basado en los mencionados avances tecnológicos, daba lugar a una profunda transformación de una planta existente o a una nueva planta industrial, hecho que inducía a transformaciones que fueron introduciendo formas diferenciadas en que operaba el capital. Poco tenía que ver la planta manufacturera o industrial, de los orígenes de la revolución industrial, con la línea de montaje y las dimensiones del capital de los procesos “fordistas”. No obstante hasta ese momento se podía hablar de capital industrial indiferenciado y de innovaciones fruto del conocimiento adquirido por los individuos; pero el camino de la diferenciación estaba en marcha, sostenido por la forma en que se van resolviendo las contradicciones que supone un sistema social que reduce progresivamente sus tasas de ganancia.

Así, en la mencionada etapa “fordista”, se vio que la línea de montaje hacía más eficiente el proceso industrial mediante un uso eficiente de la fuerza de trabajo y el perfeccionamiento a ultranza de la división técnica del trabajo. En ese contexto, una innovación que daba lugar a una nueva planta industrial permitía un retorno más rápido de la inversión en la medida en que la reproducción del bien fabricado se lograba a través de un mayor número de unidades en un tiempo más corto. El esfuerzo estaba puesto en una mayor inversión inicial, que lograba un retorno más rápido porque permitía una reproducción más eficiente del bien fabricado con un aumento notable de la productividad de la fuerza de trabajo. Había, no obstante, un inconveniente: el proceso de montaje de la planta era largo e introducía cierta inercia en el procedimiento, ya que la modificación de la planta requería inversiones

importantes y un proceso de adecuación de la calificación de la fuerza de trabajo a una nueva estructura rígida. Pero la innovación seguía siendo una forma de acceder a tasas de ganancia extraordinarias, ya que, como antes, la empresa que fabricaba un nuevo producto lo hacía más eficiente y mejor adaptado a las condiciones de uso, por lo que podía obtener mejores precios y tasas de ganancia más altas. Paralelamente, y progresivamente, la presentación de los productos y la divulgación de sus ventajas iban ocupando un lugar cada vez mayor en la obtención de mejores precios.

Cada innovación tecnológica se transformó así en la forma más eficiente de obtención de tasas de ganancia extraordinarias y se vio que, en la medida que hubiese innovaciones en los procesos productivos, en nuevos productos, en nuevas formas de comunicación, en la generación de la “necesidad” de consumir determinados productos mediante la acción de estimular ciertas formas de percepción, las tasas de ganancia extraordinarias se mantenían o se incrementaban. Pero la rigidez “fordista” no sirvió para esta nueva forma de hacer “negocio”.

Esto dio lugar a una etapa que se ha dado en llamar con el apelativo descriptivo de “posfordista”, en la que apelando a los recursos antes citados, pero ya sistematizados, se ha logrado hacer consumibles bienes que sólo responden a necesidades ficticias que definen, ideología de por medio, el valor de uso de los objetos producidos. Obviamente, el objetivo es multiplicar la velocidad de la innovación, ya que de ello depende el logro de tasas de ganancia altas y constantes o casi constantes, habida cuenta de que el período de vigencia de la innovación es siempre corto. Dura mientras el producto de la innovación no es superado por otro de la competencia o hasta que las bondades del mismo pierden vigencia, tal el caso de bienes impuestos en base a la divulgación de ventajas ficticias acerca de su consumo.

Hasta aquí se habla de bienes porque es más fácil dirigir la información si subyace la imagen de un objeto de consumo directo. Pero las innovaciones pueden tener lugar en materia de procesos, de mecanismos de divulgación y propaganda (comunicación), de conocimiento de las decisiones de la competencia, de espionaje de innovaciones, procedimientos y administración, del conocimiento avanzado de la forma en que opera el mercado financiero, etc.

Las innovaciones mencionadas tienen lugar en el ámbito del gran capital industrial tecnológico monopólico (empresas de capital tecnológico potenciado¹¹⁵), especialmente en las grandes corporaciones internacionales, las que acompañan un poder político y económico que supera el poder de los Estados nacionales, a los que condicionan hasta el punto de colocar sus representantes en cargos de niveles medios y altos mediante un juego que se ha dado en llamar “democracia” (nada que ver con la

¹¹⁵ *Ibidem*, 1997.

democracia ateniense, según la clasificación de las formas de gobierno realizada por Platón primero y Aristóteles después). Esas son las empresas que desarrollan innovaciones permanentemente, sean estas el fruto de sus propias investigaciones o de la compra a pequeñas empresas intelecto intensivas, con fuertes limitaciones en materia de disponibilidad de capital como para llevar adelante las innovaciones que producen (ver el desarrollo de estos tópicos en el capítulo 2). Es importante prestar atención a que el comportamiento de las empresas tecnológicamente potenciadas por la innovación en sus tasas de ganancia condiciona el conjunto de las relaciones directas de acumulación en los encadenamientos de empresas producidos en forma simétrica con los procesos técnicos de transformación, en particular, en el caso de las empresas licenciatarias de tecnología.

En los países del tipo de los que se mencionaron más arriba, en particular China, India Rusia y Brasil, la innovación tecnológica en los tipos de empresas industriales tradicionales, en las empresas licenciatarias de tecnología y en las empresas basadas en la permanente innovación no constituyó una restricción para la obtención de altas tasas de crecimiento de la economía, sino que la potenció. El éxito inicial pudo tener que ver con una mano de obra barata, pero con alto nivel educativo, con investigación relacionada a los procesos de desarrollo y con sus necesidades básicas cubiertas, la planificación del desarrollo siguió, en general, las siguientes pautas:

- ✓ Secuencia 1: la fabricación eficiente de productos relacionados a la tecnología de dominio universal;
- ✓ Secuencia 2: acuerdos con empresas de países desarrollados que usaron la fuerza de trabajo calificada disponible para la producción de productos de tecnología media con licencias de marcas fácilmente introducibles en el mercado mundial habida cuenta del bajo costo de la fuerza de trabajo y;
- ✓ Secuencia 3: nuevas marcas de productos de alta tecnología fabricados mediante la copia de los similares en occidente o, más recientemente, sobre la base de desarrollos tecnológicos propios.

Todo ello en el marco de un tipo de cambio razonablemente favorable y un respaldo total del poder político a establecer límites a las apetencias de las empresas que licencian tecnología, el control de los grandes volúmenes de excedentes sectoriales agrícolas o industriales, y/o el similar control de las presiones de apropiación de excedentes ejercidas por las corporaciones monopólicas multinacionales en torno a productos copiados por empresas locales. Complementariamente, la organización del comercio y el acceso a los mercados que consumen productos chinos, rusos, indios o brasileños se organiza en torno a innovaciones para un eficiente desarrollo de los eslabones de empresas que:

✓ hacen posible el acceso a los mercados donde serán consumidos (caso de las empresas industriales de capital indiferenciado o de aquellas de capital industrial potenciado por la capacidad de innovar) o,

✓ la comercialización de efectúa mediante las cadenas ya constituidas por las empresas occidentales que fabrican en esos países bajo licencia.

Es decir que se organizan verdaderos subsistemas de capital con la plasticidad necesaria como para adecuarse rápidamente a los cambios del mercado en las distintas regiones del mundo. Claro que la versión expuesta es esquemática, que constituye una sumatoria de los procedimientos adoptados bajo un denominador común constituido por la innovación tecnológica, considerada esta en los términos amplios mencionados más arriba y en el capítulo 2. Tal vez el caso más completo en el sentido de lo dicho sea China.

Esta capturada capacidad humana de innovación, en términos de operación de la reproducción del capital, es lo que ha permitido a países como los mencionados utilizar eficientemente la calidad y la tecnología e insertarse fuertemente en los mercados de los países del centro capitalista. China ha logrado pasar, entre 1995 a 2003, de cubrir un 5% del mercado de productos electrónicos de la Unión Europea a un 20%. Mientras que en 1998 el 80% de los productos chinos introducidos en el mercado de la UE eran televisores, videojuegos y similares, en 2003 eran sólo un 20%. El otro 60% son ahora productos de alto nivel (informática y comunicaciones). Ese proceso está apoyado por importantes inversiones en ID, tal como el complejo de 56 universidades y 232 institutos de investigación coordinado por la Academia China de Ciencias. Esto incluye actividades conjuntas con empresas extranjeras.¹¹⁶

Mientras tanto, los países europeos y EEUU, optaron por la salida más fácil, a primera vista. Lo hicieron mediante la contratación en el exterior de actividades en campos como farmacología, biotecnología e informática (equipos y programas) en países como India, China y Rusia (ejemplo. Intel opera laboratorios en los que se genera tecnología de punta en el campo de microprocesadores en Novosibirsk y San Petersburgo).¹¹⁷ En la misma línea se pueden contabilizar los avances tecnológicos de Brasil en materia de tecnología aeronáutica, logrados a través de su empresa Embraer, que exporta sus productos a países del antiguo (o todavía actual?) centro capitalista, en los que esa tecnología fue de punta en el pasado. En Argentina, casi como una excepción, la tecnología nuclear compite de igual a igual con aquella de los países que hasta ahora fueron cabeza en la materia. Lo importante de estas transformaciones es que sólo son

¹¹⁶ Cfr. GIDDENS, Anthony: **Europa en la era global**, Capítulo II; “Cambio e innovación en Europa”, pp51-84, Paidós, Barcelona, 2007. Los datos están tomados de ese texto; la interpretación de los mismos no.

¹¹⁷ *Ibidem*.

posibles mediante una atención muy seria a los procedimientos en el propio proceso de innovación tecnológica, en la simplificación de los procedimientos de inserción de la tecnología en la producción de nuevos productos, en la simplificación de los procedimientos administrativos, en la eficiencia funcional de los equipos de investigación y desarrollo (ID) y en los costos de la producción en términos de menor burocratización de los procedimientos. Pero la principal conclusión, relacionada con el objetivo de dar sustento a la necesidad de lograr eficiente procesos de planificación regional y nacional (que es regional, en su ajuste a una geografía política), tiene que ver con el hecho que todas las decisiones comentadas, en unos u otros países, surgen de un tipo de conocimiento de sólidas bases teórico- metodológicas y de no menos sólidas decisiones planificadas, tomadas en cumplimiento de objetivos de mediano y largo plazo. El desarrollo del próximo capítulo apunta, justamente, a profundizar en los aspectos metodológicos relacionados a la construcción de un método de conocimiento regional no fragmentado.

Bibliografía

- ALONSO, William: **Location and land use: toward a general theory of land rent**, Harvard University Press, Cambridge, 1968.
- APARICIO, F. Y DIFRIERI, H.: Suma de Geografía de la República Argentina, Editorial Peuser, Buenos Aires, publicada entre los años 1958 y 1963.
- ARDISSONE, R.: Un ejemplo de instalación humana en el valle Calchaquí: el pueblo de Cachi, Índice, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán, Tucumán, 1942.
- ARDISSONE, R. y GRONDONA, M. F., **La instalación aborigen en Valle Fértil**, Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 1953.
- BADIOU, A.: **El concepto de Modelo (Le concept de modele**, Maspero, París, 1969), Siglo XXI, Buenos Aires, 1972.
- BOISIER, S.: **El difícil arte de hacer región**, Centro de Estudios Regionales Andinos, Cuzco, 1992.
- BOISIER, S.: "Las regiones como espacios socialmente construidos", en N° 35 de la **Revista de la CEPAL**.
- BOUTROUX, E.: De la contingence de lois de la nature, Librairie Alcan, París, 1915.
- BRAUDEL, F.: **El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II**, Fondo de Cultura Económica, México, 1953 (editado por primera vez en Francia en 1949).
- CALCAGNO, Alfredo Eric: **Algunas reflexiones sobre el desarrollo regional a propósito del caso argentino**, Mimeo, Octubre de 1973.
- CARRANZA, R.: **Reflexiones sobre el impacto de las técnicas de planificación en la efectividad de ésta; propuesta para incorporar objetivos regionales**, Seminario de planificación, ILPES-OEA-BID, Instituto de planificación económica y social, Santiago de Chile, Julio de 1972.
- CIMINARI, M. y DE JONG, G. M.: *Areas de Mercado* (mapa e informe), en de Jong, Gerardo Mario (coordinador) y otros, **Atlas de la Provincia del Neuquén**, Departamento de Geografía de la UNCo y Consejo de Planificación y Desarrollo (COPADE), Neuquén, 1982.
- CFI: **Evaluación de de los Recursos Naturales**, obra de diversos autores, Buenos Aires, 1963.
- CFI: **Bases para el desarrollo regional argentino**, obra de diversos autores, Buenos Aires, 1963.

- CFI-Instituto Di Tella, Relevamiento de la estructura regional de la economía argentina, Buenos Aires, 1966
- CONGRESO NACIONAL, Ley 14.184 del 2° Plan Quinquenal de la Nación Argentina 1953 – 1957, elaborado por la Presidencia de la Nación, Ediciones Hechos e Ideas, Buenos Aires, 1954.
- CORAGGIO, J. L.: “Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación” en Textos, Centro de investigaciones Ciudad, Quito, 1987.
- CORAGGIO, J. L.: “Sobre la espacialidad social y el concepto de región”, en **Territorios en transición**, Ciudad, Quito, 1987.
- CHIOZZA, E. (coordinadora), et al: **El país de los argentinos**, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1975.
- CHRISTALLER, W.: **Die zentralen Orte in Süddeutschland**, Jena, 1933.
- de JONG, G. M.: **Metodología adecuada a una realidad**, mimeo, CFI, 1973.
- de JONG, G. M.: **El diagnóstico como instrumento de planificar: un caso concreto**, Consejo Federal de Inversiones, Mimeo, Buenos Aires, Noviembre de 1975.
- de JONG, Gerardo Mario: **Introducción al método regional**, LIPAT, Dto. De Geografía, Facultad de Humanidades, U. N. del Comahue, Neuquén, 2001.
- DEMANGEON, A.: *Encuestas regionales: tipo de cuestionario*, publicado en Gómez Mendoza, J. et al. en El pensamiento geográfico, Alianza, Madrid, 1982.
- de MATTOS, Carlos A.: Notas sobre la planificación regional a escala nacional, mimeo, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), Santiago, 1970.
- de MATTOS, Carlos A.: “Los límites de lo posible en la planificación regional”, **Revista de la CEPAL**, Diciembre de 1982.
- de MATOS, C.: **Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de planificación regional**, Colección TEXTOS, Centro de Investigaciones Ciudad, Quito, 1987.
- de MATOS, C.: *Estado, procesos de decisión y planificación en América Latina*, **Revista de CEPAL**, N° 31, Santiago, abril de 1987.
- DENARI, Luis: “La planificación al borde de un ataque de nervios”, Revista interamericana de planificación, Sociedad Interamericana de Planificación, Febrero de 1991.
- DIFRIERI, H.: "La noción de estructura y la Geografía regional", *Boletín de GAEA*, Buenos Aires, Mayo-diciembre de 1963.
- GARNER, B. J.: *Models of urban geography and settlement location*, Cap. 9 de Chorley, R. J. y Hagget, P. (editores), **Models in Geography**, Methuen & Co. Ltd., Worcester y Londres, 1968.
- GAEA - Sociedad Argentina de Estudios Geográficos, **Geografía**, obra de diversos autores, nunca finalizada.
- GEJO, O. H. y Liberalli, A. M.: **La argentina como geografía: ciclos económicos y población (1530-1990)**, U. N. de Mar del Plata – Centro de estudios A. von Humboldt, Buenos Aires, 2006.
- GIDDENS, Anthony: **Europa en la era global**, Capítulo II; “Cambio e innovación en Europa”, Paidós, Barcelona, 2007.
- GOMEZ MENDOZA, J. et al.: **El pensamiento geográfico**, Alianza, Madrid, 1982.
- HAMILTON, Ian F. E.: Capítulo X, “Models of industrial location”, en Chorley R. J. y Hagget, P. (editores): **Models in Geography**, Methuen & Co. Ltd., Worcester and London, 1968,
- HENSHALL, Janet, D.: *Models in agricultural activity*, Cap7, en Chorley, R. J. y Hagget, P. (editores), **Models in Geography**, Methuen & Co. Ltd., Worcester y Londres, 1968.
- HETTNER, Alfred: “La naturaleza de la Geografía y sus métodos” (1905), reproducido en HARTSHORNE, R.: **The nature of geography. A critical survey of current thought in the light of the past**, Association of American Geographers, Lancaster, Pennsylvania, 1939.
- LAVISSE, E.: **Historia General de Francia**, Montaner y Simon, Barcelona, 1901.
- LEVIN, P.: **El diagnóstico de subsistemas**, mimeo, Consejo Federal de Inversiones, 1974.
- LEVIN, Pablo: **El capital tecnológico**, Catálogos, Facultad de Economía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 1997.
- LÖSCH, August: Teoría económica espacial, El Ateneo, Buenos Aires, 1957.
- MARTINEZ ALIER, Joan: **La ecología y la economía**, Cap. VIII titulado “La crítica de Soddy a la teoría del crecimiento económico”, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- MATUS, C.: **Planificación de situaciones**, Siglo XXI, 1978.

- MATUS, C.: “Planificación y gobierno”, **Revista de la CEPAL**, N° 31, Abril de 1987.
- PADUA, J y VANNEPH, A.: **Poder local, poder regional**, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, 1986.
- PANADERO MOYA, M.: “Manifestaciones político - administrativas de la descentralización en América Latina”, Simposio **Procesos regionales y de formación territorial en A. Latina: Tendencias recientes y proyecciones**, 50° Congreso Internacional de Americanistas, Varsovia, 2000.
- PEREZ ROMAGNOLI, E.: “Prefacio”, *Metalurgia artesano-industrial en Mendoza y San Juan 1885-1930*, Universidad, Nacional de Cuyo, Facultad de Filosofía y Letras, 2005.
- PERROUX, F.: **Los polos de desarrollo y la planificación nacional, urbana y regional**, Ediciones nueva visión, Buenos Aires, 1973, p 10.
- PERROUX, F.: *La industrialización del siglo XX*, EUDEBA, 2ª Edición, Buenos Aires, 1967.
- RICHARDSON, H. W.: *Economía regional*, Vicens-Vives, Barcelona, 1973.
- ROFMAN, A. y ROMERO, L. A.: **Sistema socioeconómico y estructura regional en Argentina**, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1973.
- ROFMAN, A.: **Desigualdades regionales y concentración económica: el caso argentino**, Ediciones SIAP - Planteos, Buenos Aires, 1974.
- ROFMAN, A.: “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional”, en **Revista interamericana de planificación**, p 44, Vol XVIII, N° 70, Junio de 1984.
- SUNKEL, O y PAZ, P.: **El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo**, Primera parte: los conceptos de desarrollo y subdesarrollo, Siglo XXI, edición xxv, México, 1993.
- TODARO, R.: **Teoría de la localización industrial**, mimeo, U. N. S. Bahía Blanca, 1970, p. 8.
- VIDAL de LA BLACHE, P.: *Los caracteres distintivos de la Geografía*, conferencia dictada en 1913 en la Escuela Normal Superior, publicada en FIGUEIRA, R.: *Geografía, ciencia humana*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1977.
- VIDAL de LA BLACHE, P.: **Panorama de la geografía de Francia, Prólogo (1903)**, reproducido en GOMEZ MENDOZA, J. et al.: **El pensamiento geográfico**, Alianza, Madrid, 1982, p 251.
- VILLARREAL, R.: *La planificación en economías mixtas de mercado y los paradigmas del desarrollo: problemas y perspectivas*, **Revista de CEPAL**, N° 31, Santiago, abril de 1987.
- VON THÜNEN, Johann H.: **Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationaleconomie**, Hamburg, 1826 y 1863.
- WEBER, Alfred: *Theory of the location of industry*, University of Chicago Press, Chicago, 1929.

PRIMERA PARTE: TEÓRICO-METODOLÓGICA

Capítulo 2:

Propuesta metodológica para el análisis regional

1 - La producción de conocimiento científico y la crisis terminal del modo de producción capitalista

La realidad del conocimiento acerca de las problemáticas que afectan a la sociedad actual indica que la fragmentación del objeto de estudio sigue dominando en la ciencia en general y en la geografía en particular (en este caso con el agravante de que tal situación pone en riesgo su existencia). No obstante, la respuesta a los principales problemas que la afectan se encuentra en zonas grises entre disciplinas, hecho que no puede ser de otro modo en tanto la fragmentación de los objetos de estudio desde distintos ámbitos disciplinarios es una artificialidad creada en momentos en que no era necesario preguntarse por fenómenos complejos, ya que el objetivo estaba centrado en tramos de un determinado universo. Este tipo de práctica científica no sólo involucra a distintas disciplinas con sus particulares enfoques, sino que se traslada al interior de las mismas disciplinas bajo la adormecedora formulación de enfoque teóricos que permiten descansar en espacios teóricos acotados, donde se puede hacer “ciencia” con comodidad, rutinariamente. Este esquema facilita enormemente la integración del investigador en la corporación del mundillo académico. Así, en geografía se ha dado una explosión de geografías, tales como la geografía cultural, la geografía de la percepción, la geografía de las migraciones, la geografía regional (vista como descripción de espacios), la geografía de los ‘no lugares’, la geografía del medio técnico científico informacional, la geografía cultural, etc. En estos casos, el investigador “que quiere mantenerse al día” tiene que seguir un procedimiento sencillo:

la producción de conocimiento “científico” consiste en tomar los mismos datos del pasado, actualizar algunos de ellos e introducirles los conceptos de los nuevos “marcos teóricos”, todo ello a una velocidad en que, a veces, no permite percibir que el esfuerzo del investigador no se centró en crear un nuevo conocimiento, sino en tratar de usar los conceptos vigentes¹¹⁸. La adopción de esos marcos conceptuales “de moda”, que usualmente constituyen construcciones lógicas basadas en una serie sucesiva de otros documentos del ámbito académico, normalmente no fueron confrontados con el único destino posible para la especulación científica: la producción de conocimiento para las demandas sociales. Mientras tanto, la geografía, en su antigua y requerida capacidad de producir conocimientos para la práctica transformadora de la sociedad, se encuentra ausente.

El autor de este trabajo ha desarrollado con anterioridad los aspectos epistemológicos atinentes al desarrollo de la geografía actual, desde el inicio de la crítica al positivismo hasta el presente. Por lo tanto se remite al lector a tomar conocimiento de ese ensayo¹¹⁹.

Todas las posiciones teóricas de las ciencias que se preocuparon por el fenómeno regional, economistas, arquitectos, sociólogos, antropólogos, nunca revisaron, al igual que la geografía, la noción de la región como objeto predeterminado, esto es, la vieja imagen de los continentes y los países compuestos por un mosaico de regiones continuas y contiguas. Las preguntas mínimas atinentes son: ¿Cómo se puede saber que un espacio es una región antes de conocer las relaciones sociales y naturales que definen el fenómeno? ¿Por qué una región debe ser un espacio continuo al que le sigue otro espacio continuo que es otra región? ¿Por qué una región no puede admitir discontinuidades territoriales?

Justamente, en el capítulo 1, se realizó una crítica a la concepción regional que se aplicó y se pretende aplicar aún a los procesos de planificación, crítica que se realiza desde la confrontación con el alcance en la interpretación del fenómeno regional para su transformación planificada. Se podrán observar, entonces, los alcances operativos

¹¹⁸ Tómese como ejemplo de lo dicho al libro de CLAVAL, P., *La geografía cultural*, EUDEBA, 1999. Muchas y muy inteligentes observaciones son enunciadas por el autor. Expresa, por ejemplo, “El contenido de cada cultura es original, pero algunos componentes esenciales están siempre presentes” o, “La cultura se transforma también bajo el efecto de las iniciativas o las innovaciones que florecen en su seno”. Luego de leer el libro, uno se pregunta si no es conveniente una visión geográfica de la cultura, más que una Geografía Cultural, ya que si se entra en el problema por el lado de las manifestaciones que caracterizan a las diferentes culturas para hacer geografía, pareciera que se apunta a una mirada fragmentadora de la realidad. Por lo contrario, la construcción de conocimiento geográfico llevará a la comprensión, indudablemente, de las manifestaciones de la cultura como fruto de la historia social de los pueblos.

¹¹⁹ de JONG, G. M.: *Introducción al método regional*, Capítulo I, pp 15 a 46, LIPAT (Laboratorio patagónico de investigación para el ordenamiento ambiental y territorial), Departamento de Geografía, Facultad de Humanidades, Neuquén, 2001.

de los enfoques adoptados, para lo cual se comienza con un planteo de las contradicciones de los enfoques fenomenológico y neopositivista.

El paisaje, concepto holístico y descriptivo, refleja las actuales contradicciones del sistema globalizado, pero para definir que ese paisaje es una región será necesario encontrar aquellos enlaces entre las partes y de cada una de éstas con el todo (relaciones) por las que se verifique que la actividad de la sociedad y su relación con el medio natural constituyen una unidad en la que ninguna de las partes puede ser explicada en forma aislada. Como, a su vez, ese todo es siempre históricamente conflictivo, la identificación de los problemas se vuelve el camino para sucesivas aproximaciones hacia la identificación de las contradicciones emergentes de la problemática regional y, sobre todo, hacia la identificación de los senderos posibles de resolución de esas contradicciones. El paisaje permite apreciar dos elementos imbricados el uno con el otro: la naturaleza como un todo con su propia dinámica y, el capital fijo acumulado, con su propia expresión tecnológica, a través del cual se manifiesta la primera expresión de los cambios a que históricamente indujo la apropiación del espacio como insumo de la sociedad.

Como se verá más adelante, la tecnología depende a su vez, como componente instrumental en la ocupación del espacio, de la modalidad que adopta la reproducción ampliada del capital en una situación histórica dada, ya que la tecnología influye notoriamente en la manifestación empírica de los procesos productivos, como también en las diferentes formas en que opera el capital. Más allá de la condición general de desarrollo de las fuerzas productivas en el espacio observado, que serán más o menos avanzadas según la situación bajo análisis, la técnica incide fuertemente en la definición de la forma del espacio, aún cuando no lo explique. Cualquier tentativa de seccionar ese continuo de relaciones tendrá como consecuencia una apropiación parcializada del objeto regional.

*“Sintetizando, el **sistema social** con sus actuales contradicciones supone un espacio socialmente construido sobre un **medio natural**, **insumo** a su vez de los procesos productivos, donde la **tecnología** es el instrumento de la relación dialéctica entre sociedad y espacio, que define a su vez la morfología propia del **capital fijo adherido** a un espacio. Visto histórica y dialécticamente, el espacio involucra a un **medio natural alterado** por el proceso histórico de ocupación, el cual conforma una unidad con el **capital fijo incorporado** por el conjunto social **a través del tiempo** histórico, donde ambos (medio natural y medio construido), son la síntesis de la forma en que se resolvieron las contradicciones del actual sistema social o de otros, mediante un continuo de **sucesivas transformaciones del medio natural**, del **medio***

tecnológicamente construido preexistente a la situación bajo análisis y del tipo de tecnología aplicada, considerada esta en su papel instrumental. Obviamente, el desarrollo tecnológico, y en especial la forma en que opera el capital tecnológico en cuanto a la innovación, adquiere un carácter más comprensivo cuando se analiza su papel en la reproducción ampliada y en la acumulación a escala mundial.¹²⁰

Las consideraciones anteriores, que apuntan a obviar el abordaje del estudio de la región como objeto predeterminado, el que, como ya se afirmó, todavía está subyaciendo en la mayoría de los analistas regionales, incluidos aquellos que con desesperación metodológica niegan entidad al fenómeno regional y prefieren refugiarse en el escepticismo.

El tratamiento del fenómeno regional como un todo que se separa de otros espacios similares intuitivamente, implica un conocimiento vulgar centrado en la visión y perspectiva general con que se puede apreciar el espacio regional en un primer momento, cuyo abordaje es meramente descriptivo y difícil de superar para quienes adolecen de la formación necesaria para su profundización. Es que los geógrafos, que vienen predicando desde hace mucho tiempo que la geografía es una ciencia social, conciben la materialidad del espacio como el hecho físico al que pueden fotografiar. Si el fenómeno es social, la foto mostrará un espacio con miserias diversas; si el fenómeno es físico la misma mostrará un perfil del suelo o un pedimento. En ambos casos acompañados con una descripción que, en el mejor de los casos, está redactada con pulcritud. Se puede afirmar que los geógrafos, si quieren hacer geografía, van a tener que superar la instantánea y proponerse estudiar la complejidad temporal y espacial del objeto social regional, las particularidades regionales del modo de producción¹²¹, la formación social¹²² emergente y la forma en que el modo de

¹²⁰ de JONG, G. M.: Op. Cit., Capítulo II, p 57, 2001.

¹²¹ CARDOSO, Ciro Flamarión: **Uma introdução a la Historia**, Sao Pablo, Ed. Brasileiras, 1986. Este autor define modo de producción de la siguiente manera: “Concepto marxista que designa una articulación históricamente dada entre un determinado nivel y formas dadas de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones de producción que a ellas corresponden. El pasaje de Marx que más se aproxima a una definición esta en el libro III de El Capital: “El análisis científico del modo de producción capitalista demuestra que el mismo es de naturaleza particular y responde a condiciones históricas específicas. Como cualquier otro modo de producción presupone, como condición histórica, una fase determinada de las fuerzas productivas sociales y de sus formas de desarrollo; condición que es , a su vez, resultado y producto histórico de un proceso anterior. Las relaciones de producción que corresponden a este modo de producción específico, históricamente determinado (relaciones que los hombres contraen en su proceso social de vida y por lo tanto constituyen una creación de su vida social), presentan un carácter específico, histórico y transitorio. Las relaciones de distribución son esencialmente idénticas a estas relaciones de producción, pues ambas presentan el mismo carácter histórico transitorio.” Traducción y subrayados G. M. de Jong.

¹²² *Ibidem*, CARDOSO, C. F., 1986.. El citado autor define formación social como: “Concepto marxista bastante polémico, usado principalmente en una de las tres acepciones: 1) Como el modo de producción acompañado de la superestructura que le corresponde; 2) Como una sociedad concreta (localizada en el

producción y las relaciones de poder afectan la organización del espacio y la modalidad de uso de los recursos naturales, así como los retornos de la dinámica natural sobre las intencionalidades sociales.

Para retomar la línea argumental, cabe aclarar que en ese tipo de aproximación al fenómeno regional se distinguen solamente los componentes materiales del espacio producido (aquellos que figuran en la foto): el **medio natural** mayor o menormente alterado y el **espacio tecnológicamente construido**. Este nivel de análisis se transforma en una valla insalvable si no se apela a la unidad de los fenómenos propios del medio natural, a las relaciones sociales de producción que dan lugar a una modalidad de uso de los recursos naturales, a la tecnología aplicada vista desde su papel en el proceso productivo y en la presión de uso sobre el medio natural, y a una determinada forma de organización del espacio, en el contexto del modo de producción dominante.

Nótese que se habla de conflicto o fenómeno regional (palabras que alejan al concepto región de la referencia habitual a su contingencia material como espacio dado, no analizado, meramente aceptado), hecho que está planteando una concepción metodológica del mismo donde la preocupación está dirigida a la comprensión del **conflicto social** y su **expresión territorial**, en el marco de los referidos procesos históricos de **producción del espacio**. En términos generales, debe ser afirmado y reiterado que no existen espacios en el mundo que no lleven adherida la impronta transformadora de la sociedad. Esto no debe interpretarse como un simple reduccionismo, sino que supone la necesidad de entender como las relaciones sociales, en particular aquellas de producción, suponen una modalidad de degradación del medio natural, cada vez más dependiente de la dinámica del medio social, en una particular secuencia dialéctica donde medio natural y sociedad se influyen mutuamente. Es difícil poder lograr producción de conocimiento geográfico sin una teoría (al menos como marco referencial amplio) de la sociedad y de la indivisibilidad de los procesos que caracterizan la unidad del comportamiento del medio natural.

Para los científicos griegos y persas la apropiación de un espacio como un todo, mediante el conocimiento, sea por motivos de exploración de rutas comerciales o por intereses de dominación política y militar, no pasaba por la descripción, sino por las necesidades y el aprovechamiento (que hoy llamaríamos sociales) del espacio, los recursos y el intercambio comercial que para un determinado grupo humano suponía la región en cuestión. Véanse algunas apreciaciones al respecto:

tiempo y en el espacio) definida por la articulación de diversos modos de producción (siendo uno de ellos dominante), y de las superestructuras correspondientes; 3) Como noción empírica equivalente a idea de sociedad, designando por lo tanto un caso a estudiar.” Traducción y subrayados G. M.de Jong.

Estrabón, en el inicio del capítulo I del Libro Primero de su Geografía, afirma que persigue el siguiente propósito:

“Creemos que también la geografía, que ahora nos proponemos considerar, es propia, no menos que cualquier otro estudio, de la profesión del filósofo. [...] La multiplicidad de conocimientos por medio de los cuales únicamente es posible llevar a cabo esta tarea, sólo es propia de aquel que se ocupa en la consideración de las cosas divinas y humanas, cuya ciencia se denomina filosofía [hasta aquí la definición del TODO]. Igualmente, su múltiple utilidad [ahora las PARTES], ya sea para las actividades de orden civil y militar, como también para el conocimiento de los fenómenos celestes y de los que ocurren en la tierra y en el mar, de los animales, plantas, frutos y de todo lo que se puede conocer en cada uno de los lugares, nos está indicando a un mismo hombre, al que se preocupa por el arte de vivir [el filósofo], o sea, de la felicidad [retorna a la apropiación del todo por medio del conocimiento].”¹²³

Herodoto, quién ha sido considerado “padre de la historia” por sus nueve libros de la **Historia** de la humanidad, en una de las típicas simplificaciones de los científicos preocupados por clasificar (geógrafo o historiador, nunca las dos cosas), escribió una verdadera síntesis del *oicumene* de su época, para lo cual realizó aquello que normalmente hacen los geógrafos: viajó por todo el mundo conocido desde el país de los escitas (Rusia) hasta Egipto y desde la Mesopotamia hasta los Balcanes (el área de influencia de la cultura griega). Su trabajo de historia es una geografía regional en la cual mantiene siempre la unidad de tratamiento de una verdadera construcción del conocimiento regional, donde el proceso histórico refleja, además, los aspectos fundamentales de la base económica de esas regiones, de su cultura y etnografía y, del conocimiento que se aplicó en las campañas militares (caso de la toma de Babilonia y de la incorporación al imperio persa de Asia menor por parte de Ciro “el grande”).

Con un sentido opuesto, según ya se ha aludido, se da la producción de conocimiento en la ciencia actual. Los lastres del pensamiento positivo, aquel de la ciencia dedicada a producir conocimientos puntuales para lograr avances tecnológicos también puntuales, supone una fragmentación del conocimiento de la unidad de los objetos de conocimiento social y natural e inducen un bloqueo de la creatividad en materia de producción de conocimiento científico en las ciencias sociales. La riqueza de la comprensión de la “parte” en el “todo” queda anulada y da lugar a un cientificista “no se puede”, que se oculta en un juego interminable de construcciones lógicas, descriptivas, que excepcionalmente pasan el nivel de sumas algebraicas de

¹²³ ESTRABÓN: **Geografía: prolegómenos**, p 5, (traducción y notas de I. Granero) Editorial Aguilar, Madrid, 1980.

parcialidades. Esta no es una situación nueva: el desquicio del modo de producción esclavista que en un principio apuntaló económicamente al surgimiento del imperio romano, sorprendió en el segundo siglo de nuestra era, a la sociedad de la época: el esfuerzo de la ciencia aplicada a la construcción de caminos, puertos, barcos, acueductos, etc., que tecnológicamente había sostenido los mecanismos de dominación, no fue suficiente para comprender cómo se debía manejar una crisis estructural como la que supuso la decadencia del modo de producción. Frente a eso, la ciencia oriental, la del imperio oriental, acompañaría los pasos que facilitaron el surgimiento de una cultura agrícola basada en la pequeña propiedad rural (no eran necesarios esclavos ni siervos), mientras el comercio, que se extendió hacia el norte hasta el mar Báltico, hacia el sur hasta Zanzíbar, hacia el Este hasta Persia, India y Ceilán y hacia el Oeste hasta España, estuvo basado en esa producción agrícola y en industrias artesanales y pseudo industriales como lo fueron los tejidos de seda (a partir del siglo VI) o los astilleros (a partir del siglo III). Esta estructura permitió sostener al Imperio Bizantino hasta el siglo XII (en 1204 cae Constantinopla en manos de los gobernantes feudales occidentales y el martes 29 de mayo de 1453 cae nuevamente, esta vez en manos de los turcos), a partir del cual el orden económico regional fue sustituido por un feudalismo similar al de las naciones occidentales de la época. Este ejemplo histórico es interesante si se lo observa con el propósito de sacar conclusiones acerca del tipo de conocimiento (investigación) necesario para alimentar procesos de transformación social (desarrollo).

En el sentido de lo dicho, es muy usual que en la ciencia actual, las rutinas de producción en el ámbito científico producen muchas palabras y pocas ideas nuevas y sucede que, en el mejor de los casos, se recrean viejas ideas vía el inconsciente colectivo de los hombres de ciencia, donde sólo cambian los ropajes de la terminología, en una permanente actividad de adecuación de los mismos conceptos a los códigos intelectuales del momento y a las necesidades de mantener el ritmo de producción necesario para mantener una posición en la comunidad científica y una base material de sustento familiar. La descripción, más o menos sofisticada, domina en consecuencia como producto en un mundo cuya crisis terminal del modo de producción y su sistema social emergente, requiere del hallazgo de caminos para la transformación. Dar un giro de cabeza y mirar el tipo de producción comprensiva que fue propia del mundo antiguo resulta, al menos, muy inspirador.

Véase ahora el tipo de producción que se encuentra en las antípodas de las rutinas de producción que, con altibajos que ya han sido comentados en el Capítulo I, ha caracterizado la producción de conocimiento geográfico desde la revolución industrial hasta el presente.

De hecho, la explicación de la realidad regional es más simple, más fresca, que el barroquismo intelectual que resulta del tipo de especulación criticado en los dos primeros capítulos. Así, el conocimiento de los fenómenos regionales es realmente creativo cuando se usan los instrumentos teórico-metodológicos adecuados. El miedo a investigar la complejidad de la realidad regional (estructura, superestructura y medio natural), dónde nada es dejado al azar, se resuelve en la búsqueda de la complejidad dialéctica de las situaciones y dónde la libertad y creatividad del individuo como ser pensante encuentra su campo de realización natural.

La concepción de la totalidad, de la parte y del todo, propios de cada situación, puede guiar al investigador regional para no perder su visión histórica y comprensiva de los hechos. La libertad para crear, para conocer, encuentra un camino transitable en la recuperación y desarrollo de la capacidad para comprender el todo regional, hecho que remite a una concepción metodológica por la que se identifican los problemas inherentes a la interfase entre la sociedad, su historia y su espacio, natural y construido.

Estas consideraciones llevan a percibir la dirección de esta línea de pensamiento. El enfoque metodológico para el análisis regional aquí adoptado apunta a un tipo de producción científica fuertemente encaminada a la práctica transformadora de la realidad, donde producción de conocimiento y práctica transformadora son una misma cosa. Estos recursos metodológicos giran en torno del materialismo histórico para abordar la comprensión de las relaciones sociales que dan lugar a la generación y acumulación de excedentes en el sistema capitalista y que se proyectan sobre la unidad del medio natural, mientras que, desde la producción de conocimiento sobre la dinámica de ese medio, recupera la unidad del mismo a partir de los marcos conceptuales para el estudio fisiográfico integrado de las tierras, los sistemas de tierras, la ecología del paisaje y las cuencas hidrográficas. Nada de aquello que se afirme en las próximas páginas es mera especulación: todo es el resultado de una práctica concreta de producción de conocimiento por parte de quien esto escribe.

Dada la fuerte amalgama de fenómenos interrelacionados que caracterizan el objeto regional, probablemente el más complejo que pueda abordarse científicamente, la exposición que se desarrolla a continuación tomara una a una las partes para tratarlas en sus dimensiones específicas. No obstante, el lector no deberá sorprenderse al encontrar que vuelven a tratarse temas con cierta reiteración. Es que cada aspecto tratado supone una observación particular del mismo y, otra observación, cuando se lo ve en el momento de tratar otro fenómeno interrelacionado.

2 - Ideología: los fenómenos asociados a la conciencia social y su materialidad

Es usual que el investigador, bien inspirado o no, con su carga de preconcepciones a cuestas (ver punto anterior), no llegue a percibir qué tipo de preguntas debe hacerse con respecto a su objeto de estudio, siempre y cuando el interés se encuentre centrado en la superación de las trabas que encuentra en el camino de la construcción de una sociedad más justa.

Las preguntas inevitables apuntan a verificar como se comporta la base material de la sociedad, o el desempeño de los parámetros ideológicos dominantes, o el comportamiento de las instituciones, o los conflictos derivados de situaciones de inequidad en el ordenamiento del territorio, o la presión de uso sobre los ecosistemas en un orden social al que se le reconoce una alta capacidad para fagocitar ecosistemas productivos. Poco a poco se desmenuzarán aquí los caminos de acceso al conocimiento. En la medida en que la realidad permanezca oculta tras el velo ideológico que oculta la tremenda contradicción entre una prédica acerca del libre albedrío y de la igualdad de los individuos en el seno de la sociedad, mientras que los miembros de la clase que detenta el poder, en tanto la integran quienes controlan el poder emergente de las relaciones sociales de apropiación y distribución diferencial del excedente, ejercitan la diferenciación social hasta el límite de sus intereses. En ese contexto, las clases dominadas siempre tendrán dificultades para percibir su propia posición en el todo social.

*“Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época; o dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder **material** dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder **espiritual** dominante. La clase que tiene a su disposición los medios para la producción material dispone, al mismo tiempo, de los medios para la producción espiritual, lo que hace que se le sometan, por lo general, las ideas de quienes carecen de los medios necesarios para la producción espiritual. Las ideas dominantes no son otra cosa que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes, las mismas relaciones materiales dominantes concebidas como ideas; por lo tanto, las relaciones que hacen de una determinada clase la clase dominante son las que confieren el papel dominante a sus ideas. Los individuos que forman la clase dominante tienen también, entre otras cosas, conciencia de esto y piensan a tono con esto; por eso en cuanto dominan como clase y en cuanto determinan todo el ámbito de una época histórica, se comprende que lo hagan en toda su extensión y, por*

consiguiente, entre otras cosas, también como pensadores, como productores de ideas, que regulan la producción y distribución de las ideas de su época; y que sus ideas sean, por eso mismo, las ideas dominantes de la época. [...] En efecto, cada nueva clase que pasa a ocupar el puesto de la que dominó antes se ve obligada, para poder lograr los fines que persigue, a presentar su propio interés como el interés común de todos los miembros de la sociedad, es decir, expresando esto mismo en términos ideales, a imprimir a sus ideas la forma de lo general, a presentar estas ideas como las únicas racionales y dotadas de vigencia absoluta.” [Esto es, conciencia social dominante.]¹²⁴

El primer punto a resolver es, entonces, aquél que refiere a la distorsión que la ideología de la clase social dominante hace de la realidad. Aparentemente, no es razonable hablar de ideología cuando no se han planteado la enorme cantidad de fenómenos materiales de los cuales depende la emergencia de una determinada ideología dominante como producto de la conciencia social que regula lo que es aceptado y rechaza los desvíos producidos respecto del pensamiento dominante.

El problema es, entonces, la tensión que se produce entre la conciencia social dominante que proyecta al todo social su concepción acerca de la racionalidad del mundo por ella impuesto y la forma de pensar, que es también forma de resistir, de quienes se encuentran marginados o excluidos del sistema social, aún cuando sólo puedan expresar aquello que perciben entre bambalinas.

Sucede que, quienes han cultivado su espíritu hasta el punto de producir nuevo conocimiento, han tenido sus oportunidades de hacerlo porque pertenecen o están comprometidos con la ideología dominante como expresión de sus vinculaciones de clase. Por lo tanto eligen la comodidad del camino de la producción afín a las necesidades del sistema social, el que, en su versión más perversa, hace gala de denuncias sociales sin aportar conocimiento para la transformación de la realidad social que les toca vivir (sirios y troyanos, todos contentos).

No obstante, es importante remarcar que en la aludida tensión se produce, cada tanto la aparición de pensadores que perciben el contexto de los mecanismos propios de la ideología dominante, cosa que es más usual en las regiones más afectadas por la inequidad estructural del sistema social. La contra producción ideológica y de conocimiento para la transformación aparece como posible en tales casos. Cuando eso sucede todavía es necesario superar una nueva valla, cual es aquella de la

¹²⁴ MARX, C. y ENGELS, F.: Capítulo I de “La ideología alemana”, Punto III, *La concepción materialista y la idealista*, apartado 1, La clase dominante y la conciencia dominante, pp 38 a 40, **Obras escogidas**, Editorial ciencias del hombre, Buenos Aires, 1973.

ideología dominante que impregna los ámbitos institucionales. Se percibe, entonces, que las formas de pensar influidas por el imaginario colectivo dominante afectan aún a la disposición para la producción de conocimiento en los científicos, hecho que induce a comenzar esta propuesta crítica por fenómenos ideológicos.

Se puede afirmar que aún cuando se comience por estos mecanismos de ideología dominante, el "todo" geográfico, la sociedad y la naturaleza, es indivisible y, como tal, admite comenzar por una parte del mismo, la que indudablemente deberá ser relativizada en el momento en que se traten las demás partes. Por estos motivos las dificultades son abundantes en el momento de comenzar a construir un todo teórico metodológico que, por principio, no puede eludir ninguna de las partes del todo regional.

A tales razones de ideología dominante es atribuible el hecho de que los científicos sociales han renegado del estudio de la base material de la sociedad, por lo que han abordando sólo algunos aspectos superestructurales (por ejemplo, los abundantes estudios sobre el rol y las dimensiones del Estado, al que perciben como una institución "para sí"), que supone la tranquilidad de un menor compromiso. Así, se han volcado, con mucha fuerza, a objetivar los fenómenos sociales en el comportamiento de las instituciones sociales e incluso de los individuos dentro del contexto social. El esfuerzo realizado para estudiar las instituciones, ha redundado en un tipo de discurso que se produce y se consume entre los científicos sociales, pero que de ninguna manera ofrece resultados factibles de apropiación más o menos generalizada y concretamente operativos. Paradójicamente, si el análisis de la superestructura no se acompaña del estudio comprensivo de las relaciones de producción, entendidas estas en sí mismas, relación por relación como afirma Marx¹²⁵, la comprensión aludida no es factible dado que queda obviado nada menos que el origen de las relaciones de dominación en el seno de la sociedad. De ello deviene la futilidad del tipo de estudios aludidos.

Las dificultades se acentúan cuando se supone que las decisiones que toman las instituciones de la democracia, en el contexto de la ideología dominante, conducen a la afirmación de la misma por el sólo hecho de que el lenguaje del sistema jurídico-social democrático hace énfasis en la igualdad entre los integrantes de la sociedad y en el principio de la igualdad ante la ley. Esto es, si no cambian las relaciones de

¹²⁵ "Para juzgar la producción mercantil según sus propias leyes económicas, es preciso entonces tomar cada transacción por sí misma [...] En consecuencia, por largo que sea el hilo de reproducciones periódicas y de acumulaciones anteriores por las cuales pasó el capital actualmente en funcionamiento, siempre conserva su virginidad primitiva." en MARX, Karl: **El Capital**, Libro primero, Sección séptima, Capítulo XXIV, p.560, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.

dominación de la clase dominante y si no cambia en el origen la equidad en las relaciones sociales de producción y distribución, la democracia será siempre el lenguaje confuso de la clase dominante. Ese objetivo democrático no es lograble mediante la mera convicción de las formas democráticas de organización social, forma superestructural que no puede definir por sí misma el alcance real de la noción ideológica de la igualdad. Dicho de otra manera, a la democracia hay que ayudarla con conocimiento del comportamiento de la base material de la sociedad, a los efectos de la concreción de transformaciones estructurales.

“La producción de ideas y representaciones, de la conciencia, aparece al principio directamente entrelazada con la actividad material y el intercambio material de los hombres, como el lenguaje de la vida real. Las representaciones, el modo de pensar, la comunicación espiritual de los hombres, se presentan como emanación directa de sus relaciones materiales. Y lo mismo ocurre con la producción espiritual, tal y como se manifiesta en el lenguaje de la política, de las leyes, de la moral, de la religión, de la metafísica, etc., de un pueblo”¹²⁶

La producción científica de Argentina poco tiene que ver con las necesidades de transformación social hacia la construcción de una democracia real, sino más bien, con el lenguaje de la política, de las instituciones, etc..

Visto el problema desde otro ángulo, que por más cerca que se encuentre el análisis superestructural de las relaciones de poder, siempre consistirá en las formas exteriores que adoptan las relaciones entre actores sociales, esto es, ninguna explicación sobre el poder es acabadamente factible si no se tiene en cuenta que éste tiene sus raíces en relaciones materiales.

“Es decir, no partimos de los que los hombres dicen, se representan o se imaginan, ni tampoco del hombre predicado, pensado, representado o imaginado, para llegar, arrancando de aquí, al hombre de carne y hueso: partimos del hombre que realmente actúa y, arrancado de su proceso de vida real, deducimos también el desarrollo de los reflejos ideológicos y de los ecos de este proceso de vida. También las formaciones nebulosas que se condensan en el cerebro de los hombres son productos necesarios, algo así como sublimaciones de su proceso material de vida, proceso empíricamente

¹²⁶ MARX, C. y ENGELS, F.: Capítulo I de “La ideología alemana”, Punto I, *La concepción materialista y la idealista*, apartado 4, Esencia de la interpretación materialista de la historia, p 19, **Obras escogidas**, Editorial ciencias del hombre, Buenos Aires, 1973.

*registrable y sujeto a premisas materiales. [...] No es la conciencia la que determina la vida, sino la vida la que determina la conciencia.*¹²⁷

Es extraordinariamente llamativo, pudiéndose entender sólo desde la línea argumental que aquí se expone, que en general las referencias al funcionamiento de la base material de la sociedad sean interpretadas por buena parte de los científicos sociales como desvíos o reduccionismos economicistas. Cabe entonces la pregunta acerca del reduccionismo que supone la ignorancia de la existencia de esa base material.

A diferencia de lo que sucede con los científicos sociales, involucrados ideológicamente con los factores de poder, los conceptos vertidos en este párrafo son bien manejados y están muy claros en aquellos ámbitos en que se toman las decisiones que hacen al control de los excedentes acumulados y su producción (empresas monopólicas, empresas transnacionales, empresas multinacionales, grandes corporaciones, empresas financieras y organizaciones crediticias) a escala de regiones o del mundo. Allí se ocupan de aquello que es esencial para la reproducción del capital y dejan a los “intelectuales” la discusión sobre las formas. Es justamente en esos ámbitos donde cada decisión se adopta atendiendo al sin número de variables de las cuales depende la reproducción del capital, su velocidad de rotación y su tasa de ganancia, entre ellas aquellas que tiene que ver con las relaciones de poder.

La contradicción principal consiste en que mientras la ideología marca la aludida concepción igualitaria con que están nos inundan las voces de los medios masivos de comunicación (mejor distribución del ingreso, equidad salarial, planes sociales, etc.), a nivel de la estructura, de las formas sociales de la producción, tanto la generación como acumulación de excedentes sólo son posibles sobre la base de la desigualdad, condición necesaria e irrenunciable para la continuidad del modo de producción capitalista. Más aún, en todos los sistemas sociales, no solamente en el capitalista, la acumulación ha sido posible en base a la desigualdad. La región, fenómeno social que involucra a la sociedad y su espacio, lleva en sí los rasgos de esta contradicción, pero además registra en la configuración del territorio los rasgos de las contradicciones del pasado, tanto de aquellas propias del sistema capitalista como de otros sistemas o de los sistemas subordinados.

El proceso es histórico y es dialéctico. Tanto en el paisaje como en la memoria colectiva están registradas esas contradicciones. Entonces, buscar las bases de las desigualdades en el sistema social, en la forma que adoptan las relaciones directas de acumulación en la reproducción del capital, propias de las distintas actividades productivas, así como detectar la configuración que le imprimen al paisaje en materia

¹²⁷ *Ibidem*, pp 19 y 20, 1973.

de usos o degradación de los recursos naturales, la calidad y distribución de los asentamientos, las características de la circulación, riqueza, pobreza o miseria de sus habitantes, etc., parece un camino apropiado. Reconstruir los mecanismos similares que dieron lugar a situaciones pasadas, parece también ineludible. A su vez, la acumulación de capital fijo sobre el espacio es el resultado de una construcción social que solo puede ser explicada por los procesos sociales que le dieron y están dando lugar. En general, la ideología dominante es un escollo que tiende a hacer naufragar el contenido de este tipo de estudios en el embravecido mar de la fragmentación del objeto social de estudio. La superación de esos escollos requiere de una práctica que implica el análisis sobre la posición en la sociedad de quien genera el nuevo conocimiento y desde la explicitación del enfoque ideológico adoptado. Por ejemplo, no se puede hablar de los males sociales que supone el aumento de la pobreza, de los excluidos y de los indigentes en Argentina, si paralelamente se sostiene el paradigma neoliberal en cuanto a la generación y la distribución de los excedentes, o si se adopta una posición de defensa de las propuestas de los organismos internacionales de crédito en cuanto a manejo de la economía.

“Lo que ocurre es que, por un prejuicio social, el científico se niega a explicitar con qué ideología trabaja y qué ideología sustenta o provoca el resultado productivo que alcanza, y que, además, las ideologías no permanecen indiferentes a la ciencia [en particular la ideología dominante], sino que, según las circunstancias, unas alientan y otras obstaculizan el progreso científico”¹²⁸

3 – Hacia la conformación del territorio: contradicciones de los sistemas sociales proyectadas en el uso y manejo del espacio

El sentido histórico de la resolución de las contradicciones propias de los diversos sistemas sociales a través del tiempo debe ser tenido metodológicamente en cuenta para la comprensión de los mecanismos de producción del espacio, porque muestra la complejidad de las relaciones sociales en torno a la apropiación y distribución de los excedentes (condición necesaria para la organización de la vida sedentaria desde la revolución agrícola hasta el presente) y las emergentes relaciones de poder. Esa organización, a la que aquí se alude, implica relaciones desde y hacia el espacio regional como insumo, esto es un proceso dialéctico entre la sociedad y la naturaleza. El lector podrá ver cómo, paso a paso, se analizarán aquí todas estas relaciones.

¹²⁸ REBORI, J. L.: Prologo del libro de MARI, E. E., **Neopositivismo e ideología**, p XX, EUDEBA, Buenos Aires, 1974.

El sistema capitalista, con su actual modalidad de globalización, debe ser tomado necesariamente en cuenta como punto de partida de la construcción de una base material de sustentación social, con tanta fuerza como en el pasado se centró la atención académica en las contradicciones entre otros sistemas sociales. Este modo de producción así como la subordinación de otros modos de producción preexistentes se dio a partir de la mundialización del capitalismo mercantil en el siglo VI, aún cuando la historiografía europea occidental la ubica en el siglo XVI¹²⁹ (descubrimiento de América y rutas comerciales portuguesas a oriente de por medio), concretada por parte de los europeos. Esta transformación no debe ser confundida con el desarrollo del comercio y las diversas formas de acumulación de capital a partir de esta forma de apropiación de excedentes, que ya estaba vigente 2000 años antes de Cristo y que en el siglo IV (a C) hacía afirmar a Aristóteles ¡qué locura llamar riqueza a una abundancia en cuyo seno se muere de hambre!¹³⁰

No obstante, el proceso es histórico y, aún cuando dominan relaciones sociales de producción propias del sistema capitalista, persisten relaciones precapitalistas que, más tarde o más temprano, se vinculan (o vinculan sus productos) a aquellas relaciones propias del sistema dominante. El modo de producción vigente y sus cambios (porque, obviamente no se ha mantenido invariable a través del tiempo), conjuntamente con los modos de producción subordinados, se manifiestan en las formas de organización del espacio, en la modalidad de uso de los recursos naturales y en la modalidad de alteración de la unidad del medio natural.

Así es que,

*"...portador de significación social, el espacio geográfico participa con los otros elementos culturales en la producción y en la reproducción de relaciones entre individuos, sobre las que se funda una sociedad: su práctica es un factor de integración de generaciones según su clase de origen y de condicionamientos de los individuos en el rol que les está reservado."*¹³¹

Además,

"...de los ecosistemas el hombre extrae los elementos que entran en la organización de su espacio. El hace [...] una elección en función de sus necesidades y de las posibilidades de su técnica; el transforma las materias de la

¹²⁹ AMIN, Samir: Op. Cit., 1995.

¹³⁰ ARISTOTELES: La política, Capítulo III, "La propiedad, modos de adquisición", p 25, Centro Editor de Cultura, Buenos Aires, 2003.

¹³¹ ISNARD, Hildebert: "Une problématique empiriste de la géographie", en H. Isnard, B. Racine y H. Reimond, **Problématiques de la géographie**, pp 56-57, punto 3, 'La dialectique géographique', Presses Universitaires de France, Paris, 1981.

*naturaleza en recursos; pero también puede producir materias artificiales que constituyen nuevos recursos.*¹³²

Por lo tanto, existen formas en que la sociedad se organiza para establecer una modalidad de apropiación del medio natural, insumo a su vez de la producción y reproducción del medio social, hecho que redundará en relaciones de poder emanadas de la estructura material de sustento de la sociedad, las que a su vez la influyen, condicionan y modifican en el contexto de la ideología dominante.

Todos estos componentes sociales y naturales interrelacionados son objeto de estudio de la geografía, manifestándose significativamente en un tiempo histórico y en un espacio, continuo o discontinuo, que requiere ser acotado para su estudio: la región geográfica.

*“La región geográfica, que es una combinatoria de elementos dotada de una forma y de un sentido propio, se distingue de otras regiones por una discontinuidad que no impide estrechas relaciones de interdependencia. [...] Estas consideraciones nos conducen a proponer la siguiente definición: la región es una unidad de base cuya estructura no toma toda su significación sino en el establecimiento del sistema de interrelaciones e interdependencias que organiza el conjunto espacial al que ella está integrada.”*¹³³

Otros autores siguen líneas similares, en las que incluso rozan la necesidad de entender el comportamiento de la base material de la sociedad, así como también de entender el rol dinámico del medio natural, no solo como soporte de la organización social. Al respecto, Valenzuela dice:

“En el enfoque regional, la unidad de observación, análisis e intervención se estructura a partir de la integración de los elementos espacio-temporales: el entorno físico y geográfico, y la dimensión histórica.”

y, arriesga aún más:

Definido el espacio geográfico como un producto social e histórico resultado de la interacción de los diversos agentes, individuales y colectivos, dotado de una

¹³² Ibidem, p 43. A su vez, ZAMORANO, G., en su libro **Geografía regional, paisajes y clasificaciones**, ubica acriticamente la avanzada conceptual de H. Isnard en una clasificación, entre otras, que denomina “Las regiones como sistemas”, cuando en realidad todo el énfasis de este autor, cuando habla de ‘geosistemas’, está puesto en la comprensión del sistema social en su contradictoria relación con la naturaleza.

¹³³ Ibidem, p 80.

determinada base de recursos naturales, ciertas formas de producción, consumo e intercambio y una red de instituciones y formas de organización que se encargan de darle cohesión al resto de los elementos, el análisis del caso concreto exige la consideración de [sus] cualidades básicas...¹³⁴

En este enfoque, eminentemente descriptivo, queda ausente la forma en que se genera valor y cómo se acumulan excedentes, mientras los recursos naturales quedan inermes en la interpretación del papel que desempeñan como insumos de los procesos productivos. TODO tiene que estar, pero no surge una propuesta acerca de aquellos componentes sociales que establecen la unidad del conjunto.

Planteado el esquema básico de esta propuesta teórico metodológica y revisadas algunas posturas a título de ejemplos, cabe ahora ahondar en sus contenidos. Como se verá en este desarrollo conceptual, el camino es necesariamente histórico y dialéctico.

4 - Las articulaciones dialécticas en que se manifiesta el fenómeno regional

Como se afirmó más arriba, el paisaje es un concepto envolvente, descriptivo, que muestra las contradicciones del sistema social según la actual modalidad de globalización y, en él, perduran los rasgos más remarcados de formaciones sociales históricas en su proyección a la situación presente. El paisaje permite apreciar dos elementos imbricados el uno con el otro: la naturaleza con su propia dinámica y el capital fijo acumulado con su propia expresión tecnológica. Así, la sociedad ha incorporado, a través del tiempo, elementos materiales distintivos al territorio. Todos ellos son el fruto de la voluntad y capacidad del ingenio humano para transformar los recursos, de los cuales está naturalmente y socialmente provisto, en su beneficio; desde el punto de vista económico constituyen el capital fijo incorporado al paisaje y, desde el punto de vista físico, son el resultado de sistemas tecnológicos que han caracterizado en el pasado, y caracterizan en el presente, a las diversas formas de producir y de darle forma al espacio.

Es una sintética construcción histórica del espacio regional que muestra, en un momento dado, la organización territorial necesaria para satisfacer las necesidades materiales de la sociedad y para utilizar al medio natural como insumo primario de su reproducción y, tecnología de por medio, utilizar sus potencialidades en materia de

¹³⁴ VALENZUELA, C. O.: **Transformaciones agrarias y desarrollo regional en el nordeste argentino**, Capítulo 1, “Especificaciones conceptuales para un enfoque geográfico del tema de estudio”, pp 21 y 22, Editorial La Colmena, Buenos Aires, 2006.

recursos. Pero esta imagen del instante (situación) debe contar con la incorporación de la dinámica del medio natural y aquella del medio social, así como de la interacción entre ambas, para que la geografía adquiera condición de ciencia.

Las consideraciones anteriores se proponen confrontar esta perspectiva dinámica, sintéticamente expresada, con el abordaje del estudio de la región como objeto, el que, como ya se ha afirmado, todavía está subyaciendo en la práctica de la mayoría de los analistas regionales. La región como objeto sujeto de representación por procedimientos inductivos trata de la visión y perspectiva general con que se puede apreciar el espacio regional, en un primer momento descriptivo, al que pocos pueden superar como ya se dijo más arriba. En esta primera aproximación al fenómeno regional, de carácter descriptivo, se distinguen solamente los componentes materiales del espacio producido: el **medio natural** menor o mayormente alterado y el **espacio tecnológicamente construido**.

En la historia se han sucedido distintos modos de producción. No obstante el proceso es dialéctico y, más allá de que un modo de producción aparezca tiñendo las relaciones sociales de producción, otros modos de producción históricos coexisten con relaciones de subordinación. Esa modalidad de producir dominante en una situación histórica, así como las relaciones de poder que de allí emanan, condicionan por un lado, pero son también emergentes de la aludida base material de la sociedad.

Es muy fuerte el condicionamiento que supone en el intelecto de algunos geógrafos la noción ideológica de la región objeto, hasta el punto de que algunos de ellos no pueden superarla y sólo tratan a las manifestaciones de la organización social en forma descriptiva, consignándolas, pero sin intentar un análisis comprensivo. Es común tropezar con el espectáculo de malabarismos intelectuales para describir las características actuales del espacio geográfico, donde el investigador obvia introducirse en la multiplicidad de relaciones que supone el desarrollo de las fuerzas productivas en un momento histórico dado y en la complejidad que supone, correspondientemente, la respuesta del medio natural.¹³⁵

¹³⁵ Un caso extremo es el del prestigioso geógrafo brasileño, M. Santos, quién ha desarrollado en una serie de ensayos (ver bibliografía) todo un marco teórico donde se propone una moderna descripción del espacio, aquello que se denomina medio técnico científico informacional en el cual se verifican los componentes actuales del espacio en relación a los cambios científicos y técnicos, así como la velocidad de la difusión de la técnica como forma de identificar y clasificar su expresión territorial. Para ello recurre a nuevos conceptos tales como “fijos” y “rugosidades” para designar a las construcciones humanas en el espacio, o también a los circuitos superior (tecnológicamente avanzado) e inferior (tecnológicamente atrasado) para describir las relaciones comerciales y de intercambio en general (flujos) entre los distintos actores sociales cuando desarrolla su ensayo sobre el medio “técnico científico informacional”. Descubre, entre otras cosas, que “los objetos técnicos son también informacionales” y que las nuevas tecnologías y procesos suponen una “cientificación y una tecnificación del paisaje”, donde la información es el “vector fundamental del progreso social” ya que “cuanto más técnicamente contemporáneos son los objetos, mas se subordinan a las lógicas globales”. Eso sucede debido a que “la ciencia y la tecnología, conjuntamente

La región como espacio predefinido domina como preconcepto en el contexto de las ciencias sociales, en particular en el caso de la economía. Si sorprende que los geógrafos utilicen la palabra para indicar en términos genéricos una porción del espacio-sociedad- problema, sin reflexionar acerca de sus contenidos, no debe entonces, sorprender que ello se de en otros campos de las ciencias sociales. Como ya se ha visto en el capítulo 1, estas posturas fueron extremadamente perniciosas en los intentos planificadores de las décadas que fueron desde 1950 a los '70, en la República Argentina y en América Latina. Fue, indudablemente, uno de los factores del descrédito de la planificación regional.¹³⁶

Nótese que se ha hablado de conflicto o fenómeno regional, palabras que alejan al concepto "región" de la referencia habitual a su contingencia material y su usual abordaje meramente empírico y descriptivo por parte de las ciencias sociales y, lamentablemente, también adoptado por los geógrafos. Este hecho plantea una concepción metodológica del mismo donde la preocupación está dirigida a la comprensión del **conflicto social** y su **expresión territorial**, en el marco de los referidos procesos de **producción del espacio** que propone H. Isnard. En términos generales, debe ser afirmado y reiterado que no existen espacios en el mundo que no

con la información, están en la **propia base** (nótese que desconoce el papel de las relaciones sociales) de la producción, de la utilización y del funcionamiento del espacio y tienden a construir su sustrato". Esto supondría decir que las relaciones sociales que hacen posible la generación de un excedente con la tecnología actual o la tecnología de hace 3000 años, en diferentes modos de producción, no son tenidas en cuenta para esa clasificación. Es evidente que este autor prefirió el camino fácil de la descripción a entender las relaciones sociales que dan lugar a que determinados espacios sean objeto de transformaciones, aquellas que, con un alto grado de aplicación de tecnología, explican la degradación del medio natural por una alta presión de uso que se manifiesta en un aumento de la productividad de los recursos más allá de aquella que el medio natural puede resistir. Son las mismas relaciones que en otros muy importantes espacios (en extensión) explican fenómenos de población excluida y con bajísimo desarrollo científico tecnológico. Aunque el autor aludido reconoce el papel del mercado y de los grupos hegemónicos en esto, prefiere mantenerse en esta modalidad descriptiva del fenómeno regional. Demás está mencionar la abundante bibliografía (no considerada por este autor) que ha tratado y explicado procesos tales como el de la maquila, o el de las industrias sucias trasladadas a los países subdesarrollados, o el papel de la innovación tecnológica en la obtención de beneficios extraordinarios sobre el capital desembolsado por las empresas monopólicas, o el papel de las nuevas formas de producir pos fordistas y su influencia en la movilidad física y de los procesos industriales del capital en las industrias modernas. Evidentemente, este geógrafo adoptó, como muchos, el camino más fácil, el de consignar los hechos en el espacio con un criterio de clasificación basado en formas y tamaños, un criterio para guardar objetos en el desván. Eso sí, tarde o temprano alguien deberá asumir el trabajo de explicar las relaciones sociales que esos hechos suponen. Cfrs. como ejemplo: SANTOS, M.: **La naturaleza del espacio**, Capítulo 10, pp 201 a 204, Editorial Ariel, Barcelona, 2000. El mismo autor escribió, en el pasado, afirmaciones contrapuestas a las aquí criticadas, aunque es necesario reconocer que nunca las desarrolló más allá de un nivel de ensayo. Oportunamente afirmó: "Nuestro enfoque se basa fundamentalmente en el hecho de que el espacio humano, tal como es, se reconoce en cualquier período histórico como el resultado de la producción. El acto de producir es, asimismo, un acto de producir espacio." Cfrs.: **Por una geografía nueva**, Cap. XV El espacio total de nuestros días, pp 177 a 183, Espasa Calpe, Madrid, 1990.

¹³⁶ Cfr. a autores como BOISIER, S., DE MATOS, C., VILLARREAL, R. y MATUS, C., ya citados en el Capítulo II de este libro y otros como ROFMAN, A. y CORAGGIO, J. L., que se citan más adelante, en el presente Capítulo.

lleven adherida la impronta de la sociedad. Más aún, la sociedad y su modo de producción, aquel que requiere de tecnologías dirigidas a la obtención de altas tasas de apropiación de excedentes, hasta un punto tal que, a modo de ejemplo, ha puesto en riesgo la continuidad de la misma especie humana como consecuencia del uso desaprensivo de la tecnología en materia de degradación de los ecosistemas y la atmósfera. Planteada la acción de la sociedad sobre el medio natural, se producirá o continuará produciendo una particular secuencia dialéctica donde medio natural y sociedad se influyen mutuamente, pero dónde el primero luce inerme ante la arrolladora capacidad de destrucción que impone la sociedad. Los ecosistemas terrestres se defienden, dificultosamente, hasta el límite de sus multiestables aptitudes debidas a su natural resiliencia.

En correspondencia con las consideraciones realizadas más arriba, el análisis de la región admite, consecuentemente, la apreciación de tres ordenes de relaciones presentes en el fenómeno regional y que no pueden ser obviadas: aquellas inherentes al sistema social, las que tienen que ver con la relación que establece la sociedad con la naturaleza (que incluye la respuesta del medio natural a los estímulos planteados por la sociedad), y las relaciones –procesos desencadenados- entre los componentes del medio natural que adoptan una dinámica que les es propia.

a) ARTICULACIONES DIALÉCTICAS POR LAS QUE SE MANIFIESTAN LAS CONTRADICCIONES DEL SISTEMA SOCIAL

A los efectos de sistematizar la exposición, estas articulaciones están enfocadas aquí mediante la aplicación de dos criterios de clasificación que, conceptualmente, son parte de un todo indivisible:

- el primero atiende al comportamiento del sistema social como tal, es decir, a las relaciones sociales que son propias de la formación social actual, con su modo de producción capitalista dominante y su modalidad de apropiación, distribución y gestión de los excedentes.
- el segundo, refiere a las transformaciones espaciales producidas a través del tiempo por la particular modalidad de organización del espacio y de construcción y distribución de los asentamientos a través de las diversas formaciones sociales históricas, con sus particulares modos de producción dominantes y subordinados, que dieron lugar a diversas modalidades de generación, control, uso y manejo de los excedentes.

Como el proceso es histórico y, por lo tanto, las diversas situaciones que se pueden verificar a través del tiempo suponen la perduración de rasgos propios de las formaciones sociales pasadas, tanto en la modalidad cultural con que se manifiestan

las relaciones sociales, como en los requisitos materiales con que fueron incorporados al paisaje los requerimientos históricos de ordenamiento territorial de esas formaciones sociales pasadas, el investigador encontrará a la manifestación regional de la sociedad y su espacio como un fenómeno único. La necesidad de comprensión de una determinada problemática regional requiere de la verificación de las relaciones sociales actuales e históricas que definen las razones por las cuales el espacio adoptó una modalidad territorial concreta.

Estructura y superestructura

En las formaciones sociales actuales, la **estructura** del fenómeno social y sus articulaciones superestructurales, cuyos **emergentes** brindan una configuración determinada al territorio, refieren al sistema capitalista con sus actuales contradicciones, el cual se manifiesta a través de la modalidad actual de ocupación del territorio y sus formas de dominación, así como también, en capacidades diferenciales de acumulación. Tomar posición con respecto a estos conceptos implica reconocer que todos los sistemas sociales a través de la historia, a los que obviamente corresponde un modo de producción dominante, han estado basados en la desigualdad social respecto a la capacidad de apropiación, gestión y distribución de los excedentes generados.

Es necesario verificar en el ordenamiento actual del territorio, en la construcción social del paisaje y en diversas pautas culturales que se muestran en el desempeño de las relaciones sociales, aquellos rasgos heredados de formaciones sociales pasadas. Para entender la dinámica histórica de estas manifestaciones, es necesario posicionarse en el origen de la organización del espacio debida a las sociedades sedentarias desde la revolución agrícola hasta el presente; el momento en que la humanidad descubrió la posibilidad de trabajar la tierra para obtener los alimentos que consumía, primero con técnicas muy rudimentarias y como prácticas ocasionales y, luego, mediante la adopción del modo de vida sedentario. Esto permitió que los grupos dejaran de deambular tras la caza y la recolección de frutos, para generar sus propios frutos y alimentos para los animales que domesticaron, por lo que dispusieron de la secuencia controlada de cadenas tróficas organizadas en función de sus necesidades. La comprensión de este comienzo induce a la generación de hipótesis acertadas para entender las exigencias de las formaciones sociales más complejas del presente.

“...el hombre [la sociedad] deja de ser esclavo del espacio y busca establecer unas relaciones estables con el medio. Es el paso del nomadismo al sedentarismo a través de la revolución agrícola, etapa que el hombre vive como superior y que es la que desea llegar a establecer. El marco del espacio queda definido y limitado y se movilizan las posibilidades de regenerar ese marco, con el fin de no tener que abandonarlo. El hombre [la sociedad] comienza a dominar el espacio.”¹³⁷

Para que todo ello fuese posible era necesario disponer de lugares y métodos de conservación de los excedente físicos, cuyo control, apropiación y distribución implicó un notable cambio en las relaciones sociales, en particular en cuanto a las relaciones de poder. **Quienes se apropiaban de los excedentes** también disponían de poder para asignar tareas a los demás integrantes de la sociedad y, sobre todo, para perpetuar las relaciones sociales por las cuales habían adquirido una determinada capacidad por encima de los **demás miembros del grupo social**. Sobre todo, aquella que a los primeros les permitía ejercer funciones de gobierno para definir, a los segundos, la modalidad de trabajo por la cual se lograba una producción cuyos excedentes que se acumularían bajo el control de los primeros. Es obvio que ello redundaría en una distribución desigual de los mismos. Se verifican, entonces, todos los atributos de una formación social.

A través del tiempo se dieron distintas formas de apropiación (posesión más allá del derecho natural de quien los produce) distribución (reparto) y gestión (administración) de los excedentes. El modo de producción capitalista actual, tiene también su modalidad al respecto, no menos esclavizante y no menos generadora de desigualdades que en otros modos de producción.¹³⁸

Los conceptos de estructura y superestructura resumen la complejidad del hecho social en el espacio ya que, como ya se ha dicho, la estructura productiva que la sociedad se da a si misma para su propia reproducción condiciona a los componentes ideológicos, institucionales (culturales) de la superestructura y es condicionada por ellos. La naturaleza y, por lo tanto, el espacio, es el insumo básico del proceso

¹³⁷ SANCHEZ, J. E.: **La geografía y el espacio social del poder**, Capítulo I, *Espacio e historia*, p 22, Los libros de la frontera, Barcelona, 1981.

¹³⁸ “Una cadena retenía al esclavo romano; el asalariado está unido a su propietario por hilos invisibles. Sólo que este no es el capitalista individual, sino la clase capitalista” [Mucho más en el tiempo actual, cuando no es siquiera posible identificar al empresario capitalista individual, ya que el capital monopólico y las grandes corporaciones monopólicas están constituidas por empresas con un sinnúmero de propietarios que sólo están atentos a recibir los retornos normales a su alícuota de capital con la que participan en esas empresas, desvinculas totalmente del la gestión de las mismas.] Cfr. MARX, C.: *El Capital*, Sección 7, “La acumulación del capital”, Cap. XXIII, “La reproducción simple, p 550, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.

histórico, la que es alterada con mayor o menor violencia para satisfacer las demandas de la reproducción del todo social. Este es un proceso histórico y, por lo tanto, dialéctico. En esa dialéctica de las relaciones entre estos componentes físicos y sociales es posible construir un conocimiento prospectivo que aporte a la transformación social. Las sociedades que lo lograron se consolidaron como tales en la historia (ver Capítulo I).

La historia permite apreciar las formas más simples de la organización social como referencia de aquellas más complejas que caracterizan al mundo actual. No obstante, las preguntas básicas deben ir dirigidas hacia los mismos factores dinámicos de la construcción social en el espacio. Si existe una sociedad sedentaria, existe también un excedente que debe ser manejado, por lo tanto debe ser acumulado y distribuido; si esto sucede, aparecen aquellos integrantes de la sociedad que logran apropiarse de los excedentes y decidir la forma y la cantidad que le tocan a los integrantes de la sociedad para lo cual se ejerce el poder (que emana de esta primera base de su construcción para modelar las formas organizativas, las instituciones y el papel que le toca a cada integrante de la sociedad en ese conjunto de relaciones) que emana de ese control. El más importante de ellos es aquel que define la diferenciación social original: aquellos, el sector social más numeroso, cuyos miembros trabajan para generar el excedente a manejar (miembros activos de la sociedad, cuyo trabajo es productivo) y, estos, el pequeño grupo de quienes tienen el poder para decidir su apropiación y distribución (miembros no productivos de la sociedad). Ese pequeño grupo hegemónico cuenta con un importante grupo de colaboradores que ejercen funciones militares, policiales y administrativas, cuyo trabajo improductivo consiste en concretar la producción por parte de los miembros del primer grupo. Los recursos naturales (más allá de las limitaciones que la naturaleza ha interpuesto a la sociedad a través del tiempo) están, a su vez, supeditados a la presión de uso que la sociedad impone a los mismos en concordancia con la tecnología disponible en cada época.¹³⁹ Esta conceptualización, esquemática hasta aquí, prefigura las preguntas fundamentales que deben guiar la construcción del conocimiento regional desde la revolución agrícola hasta el presente.

Progresivamente, a través de la historia, esos mismos componentes básicos del todo social fueron adquiriendo formas más complejas. Primero, por ejemplo, los excedentes

¹³⁹ En regiones de los países bajos, tales como Friesland, Groningen y Assen, es posible ver, en algunos perfiles, las viejas dunas posglaciarias cubiertas por restos de suelos fósiles y, por encima de ellos, los sedimentos de dunas posteriores, resultado de procesos erosivos que se pueden ubicar en el siglo XVII, cuando las tecnologías de roturación de la tierra que la naciente burguesía campesina desarrolló en los albores de la revolución burguesa afectó a las tierras con procesos de degradación. Estas están cubiertas por nuevos suelos que son el resultado de la recuperación de las tierras, hecho que se ha producido durante los últimos 120 años.

se acumulaban sólo en forma física, sea guardando en forma apropiada los productos necesarios para el consumo humano, sea guardando metales joyas o tejidos valiosos que oportunamente podían servir de bienes de cambio. Luego, con el sistema capitalista, los excedentes comenzaron a guardarse en las diversas formas que adopta el dinero.

J. E. Sanchez caracteriza al proceso que arranca con la revolución agrícola de la siguiente manera:

“En el proceso de aprender a dominar los mecanismos para satisfacer sus necesidades, se llega al estadio en que la fuerza de trabajo genera productos en mayor cantidad que las necesidades de reproducción que esta fuerza de trabajo requiere, es decir, aparecen excedentes. En ese momento es cuando se da la posibilidad de que algún miembro de la comunidad pretenda apropiarse de ese excedente, con lo cual al aprendizaje de los mecanismos de producción (por parte del primer grupo) se incorpora el aprendizaje de los mecanismos de apropiación (por parte del segundo grupo), lo que equivale a desarrollar los mecanismos de dominio sobre los otros hombres (de los segundos sobre los primeros). Este mecanismo se articulará a través de una nueva forma de división social del trabajo basada en la división jerárquica que da el poder a un grupo restringido dentro de la comunidad.”¹⁴⁰

Es decir aquel grupo que supo organizarse y generar una mística ideológica alrededor de su función dentro de la sociedad, tanto como para perdurar en su posición de privilegio y consolidar su poder en la capacidad de controlar la base material de la sociedad.

Ahora bien, en el modo de producción capitalista, y en sus modos de producción históricos subordinados, el proceso de generación y acumulación de excedentes en las diferentes actividades productivas define la mayor o menor riqueza de la sociedad regional, esto es, su calidad de vida y los bolsones de pobreza extrema, cuya expresión territorial se da, para el plano analítico, en los mencionados **emergentes** (se reitera, manifestaciones físicas, humanas y de modificación del medio natural, y culturales que perduran en los comportamientos de los grupos sociales), factibles de ser categorizados y, eventualmente, medidos. Son estas características particulares de cada región, por las que históricamente se verifican determinadas condiciones sociales y territoriales, las que actúan como variables independientes (en combinaciones históricas únicas para cada región) para permitir una mayor o menor

¹⁴⁰ SANCHEZ, J. E., op. cit., p 24, 1981.

extracción de plusvalor. En un intento de relacionar el desarrollo urbano, en el presente (el espacio del modo de producción capitalista), con la extracción y acumulación de plusvalor D. Harvey concluye:

“Pero es evidente que será más fácil extraer mayores cantidades de producto designado como excedente (en forma de trabajo alienado) en ciertas condiciones (tales como una agricultura sedentaria, una elevada densidad de población, unos buenos medios de comunicación, una elevada productividad natural bajo una tecnología dada, etc.) que en otras. [...] El nacimiento del urbanismo y la apropiación de un plusproducto social [a través de las relaciones de apropiación diferencial en las empresas vinculadas en el ámbito de la circulación] estuvieron íntimamente relacionados. Si consideramos al plusvalor como una manifestación particular del plusproducto en la sociedad capitalista (de intercambio de mercado), entonces vemos que el urbanismo en las sociedades capitalistas puede ser analizado en función de la creación, la apropiación y la circulación de plusvalor [excedentes].”¹⁴¹

En el presente, así como en los hechos de la historia, el espacio registra las contradicciones pasadas del sistema capitalista y de los sistemas sociales preexistentes. Los rasgos esenciales de la estructura y la superestructura no son necesariamente visibles, por lo que requieren una prolija revisión de las relaciones sociales de producción involucradas en los mecanismos de la reproducción ampliada del capital, propios de las distintas actividades productivas, así como una visión histórica del proceso dialéctico que dio lugar a la situación actual, el que explica, a su vez, aquellos rasgos del paisaje heredados de otras formaciones sociales, es decir, manifestaciones indelebles de conformaciones territoriales pasadas.

Como se puede percibir, la manipulación de estos parámetros conceptuales es sólo analítica, ya que constituyen un todo indivisible. La estructura y su correspondiente superestructura, en una determinada formación social, permiten explicar las transformaciones del marco natural, la modalidad de uso de los recursos naturales y la incorporación de capital fijo acumulado sobre el territorio e incorporado en el paisaje (sea éste ventajoso o retardatario para la actual modalidad de generación de excedentes). Es decir, las instalaciones que son el resultado de las actividades productivas (incluidas obviamente las áreas habitacionales) y aquellas que son el

¹⁴¹ HARVEY, D.: **Urbanismo y desigualdad social**, cap. 6 “El urbanismo y la ciudad”, ps. 241 – 242, Siglo XXI de España editores, Madrid, 1973. Las notas entre corchetes son del autor del presente libro.

resultado de diversos procesos de acumulación habidos en el pasado. Es aquí donde surge el papel instrumental de la tecnología (más allá de su desempeño en la generación de excedentes según las formas de innovación). La tecnología y la técnica, aplicadas en el proceso de incorporación de capital fijo al espacio, por las cuales se lleva adelante una política de ordenamiento del territorio, son el nexo entre los componentes estructurales y el espacio producido. Son una evidencia material de la estructura, donde su estudio facilita la comprensión de la relación enunciada, la que hace posible la participación del espacio como insumo de la reproducción de la sociedad y sus relaciones. En el origen, los componentes de la construcción social del espacio fueron idea en la mente de los hombres; más tarde se transformarán en idea materializada. Su materialidad es sólo posible si responden a las condiciones vigentes de generación y acumulación de excedentes y a las particularidades de los mecanismos sociales que caracterizan las relaciones sociales de producción en las distintas actividades regionales, históricas y presentes.

Cuando los rasgos emergentes de los procesos sociales que afectan la transformación del territorio se desvinculan de éstos, se corre el riesgo de establecer clasificaciones ligadas a las meras formas, las que confunden el análisis. Al respecto, aparece como paradigmático el caso de **P. J. Taylor**, quien realizó un importante ensayo sobre cuestiones tales como **economía - mundo, estado - nación y localidad**, de indudable actualidad científica para la geografía política. La mirada fuertemente concentrada en los **emergentes**, pero alejada de la multiplicidad de relaciones sociales que dan lugar a diversas modalidades de generación y acumulación de excedentes (URSS – EEUU – Europa) en la versión actual del capitalismo, incluidas sus significativas relaciones superestructurales, lo llevó re-escribir su libro cuatro años más tarde de la todavía fresca primera edición.¹⁴² Siempre es más convocante

¹⁴² Cfr. TAYLOR, P. J.: **Geografía política: economía-mundo, estado-nación y localidad**, Trama Editorial S. L., Madrid, 1994. Este autor publicó por primera vez su libro, en inglés, en 1985. Entre 1989 y 1991 se produjeron notables transformaciones en el mundo, tales como la caída del muro de Berlín y la desaparición de la Unión Soviética. Resultado de ello, el autor se vió necesitado de introducir cambios importantes en su obra, en una tarea que declara en el prólogo a la tercera edición en inglés de 1993 como de “corte y confección”. Esa tarea fue realizada contra reloj mediante la aplicación de la técnica de escaneado. Sucede que todo el libro es un brillante relato de las relaciones propias de las formas de hegemonía y dominación a escala mundial, con referencia a sus efectos regionales, nacionales y locales. Obviamente al sucumbir la polarización política mundial el autor se vió necesitado de introducir los consecuentes ajustes. Esto no hubiese sido un fenómeno traumático, para un libro de tan corta edad, si el análisis se hubiese centrado especialmente en el comportamiento de la estructura productiva y sus correlatos superestructurales, aspecto central para un tratado de geografía política. El enfoque centrado en la polarización política margina o trata con liviandad la realidad del sistema mundial en que se ha extremado la desigualdad en materia de decisiones, de poder militar, de disponibilidad de tecnología, de disponibilidad de capital, hechos que no permiten visualizar que en el fondo, los modos de producción de los países socialistas y de los llamados “países capitalistas” no difiere sustancialmente. En todo caso, lo que era diferente, y ha comenzado a cambiar, son las formas y niveles de distribución del ingreso. La polarización entre pobreza y riqueza permite analizar la realidad desde la óptica de las contradicciones propias del modo de producción capitalista, dóde la condición de la existencia del “primer mundo” es la existencia del “mundo sometido”. Esto se puede verificar en las relaciones concretas de producción y circulación, en un mundo donde la desaparición de la URSS no es otra cosa que la consolidación de este tipo de diferenciación de la sociedad mundial. La fragmentación del objeto de estudio, el carácter descriptivo del

clasificar objetos que se ven, que se perciben mediante los sentidos, en su ubicación, en su disposición, en su tamaño y en un buen número de atributos más, en opinión de quién esto escribe, debido a la rutina inductiva que incita a clasificar aquello que es evidente. Obviamente, no existen rutinas inconscientes de apropiación de comprensión de la realidad, de evidencia multifacética, en la cual todas sus partes constituyen la unidad. Así, el análisis de las relaciones sociales regionales presentan dificultades teóricas y metodológicas al momento de estudiarlas: son aquellas que suponen el desarrollo de una especial capacidad para evitar la linealidad del razonamiento que el intelecto tiende a obviar y la ideología dominante a ignorar.

El espacio construido

Ya se mencionó que la proyección del proceso dialéctico de resolución de las contradicciones históricas del desarrollo social, y de la sociedad en su relación con la naturaleza, se manifiestan materialmente en el espacio (los componentes materiales del mismo), es decir que refiere a los sistemas de ingeniería que permiten a la sociedad no solo **dominar o manipular la naturaleza** sino también dictar las reglas en materia de **ocupación del territorio**, hasta un punto tal que la incorporación de rasgos definidos a partir de las técnicas se ha transformado en uno de los elementos más relevantes de la configuración del territorio, en muchos casos con predominancia absoluta sobre los rasgos naturales¹⁴³.

Pero detrás de la técnica existe y existió una fuerza social que determina y determinó el uso de la técnica: desde que la sociedad se volvió sedentaria y necesitó de un excedente para sostener su necesidad de reproducción se dio una división del trabajo, productivo e improductivo, que determinó y condicionó formas de ordenamiento territorial que requirieron de la técnica y de innovaciones tecnológicas para lograr la apropiación social del espacio y consolidar las formas de generación y apropiación de excedentes, es decir, las formas de dominación. Estas condiciones objetivas dieron

laborioso libro de TAYLOR, y alguna posibilidad de predecir el comportamiento futuro (con menos angustia intelectual), se hubiese logrado desde la perspectiva metodológica expuesta. Visto esto en particular, el autor arriba a tautologías descriptivas que parecieran insostenibles: tal es el caso de la creación y destrucción de lugares (ps. 294 – 295) explicados en base al desarrollo desigual y eso sucede porque hay regiones ricas y pobres, a su vez porque hay inversiones que se reparten desigualmente, a su vez porque existen lugares más apropiados que otros en cuanto a rentabilidad de las inversiones, finalmente porque los estratos de inversión se corresponden al ritmo impuesto por la economía mundo, es decir, por el desarrollo desigual. La pregunta obvia al autor refiere a definir de que depende ese desarrollo desigual, respuesta que nos se encontrará sino en las relaciones sociales de producción, circulación y acumulación a escala mundial, regional y local, así como en las relaciones de poder y en el comportamiento superestructural emergente e interactuante. A la larga y erudita descripción le falta el motor social.

¹⁴³ “Una época económica se distingue de otra, no tanto por lo que se fabrica, sino por la manera de fabricarlo, por los medios de trabajo (sistemas de ingeniería) con los cuales se lo fabrica. Los medios de trabajo son la escala que mide el desarrollo del trabajador y los exponentes de las relaciones sociales en el seno de las cuales trabaja.” MARX, Karl: **El Capital**, Libro primero, Sección tercera, Capítulo VII, p.189, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973. La precisión entre paréntesis es del autor de este trabajo.

lugar al surgimiento de la ciudad, el principal rasgo que diferenció a la sociedad sedentaria de las primeras comunidades nómades.

“La ciudad es el hecho de civilización que marca un hito en el desarrollo histórico de la humanidad, entrando en una etapa de la humanidad en la que, en muchos aspectos todavía nos encontramos. La ciudad es el indicador de unas nuevas relaciones sociales y, a su vez, de unas nuevas relaciones de y con el espacio.”¹⁴⁴

La ciudad es, a partir del sedentarismo, el lugar donde se ubica el grupo hegemónico, donde se localizan aquellos que colaboran en las tareas de administración y ejercicio del poder por parte de ese grupo, con respecto a la misma ciudad pero también con respecto al área de influencia de la ciudad, esto es, el área donde se ubican quienes generan la producción que sustenta la ciudad. Mas tarde, la ciudad relativamente aislada, en sus comienzos, formará parte de una red jerarquizada de ciudades, donde una de ellas concentrará el poder administrativo, económico y de gobierno del conjunto urbano y rural. Pero, también progresivamente, la ciudad albergará actividades productivas como el artesanado y las manufacturas. Más adelante, con el capitalismo y con el abandono de la tierra como base del sustento material de la sociedad, se dará lugar a un suicida proceso de urbanización a escala mundial que tendrá a la ciudad como la sede de la industria, de las innovaciones tecnológicas, de los sofisticados sistemas de prestaciones de servicios, de entrenamiento de los administradores y represores y, de los sistemas masivos de comunicación. Ya en la etapa de la decadencia albergará también a la gran masa de excluidos que medran de los desechos de los incluidos.

Hasta aquí el resultado material del aporte de la sociedad al paisaje. No obstante, son tan impactantes estos rasgos, que ello induce a la confusión que emerge del deslumbrante espectáculo y que se traduce en una fuerte orientación hacia la clasificación de dichos rasgos de morfología social como un objetivo fundamental de la geografía, es decir, algo más que un mero paso metodológico. Al respecto M. Santos¹⁴⁵ dice:

“Hacia fines del siglo XVIII y especialmente durante el siglo XIX, el territorio se mecaniza. Podemos decir que es ese el momento de la creación del medio

¹⁴⁴ SANCHEZ, J. E., op. cit., pp 24 y 25, 1981.

¹⁴⁵ SANTOS, Milton: **De la totalidad al lugar**, Capítulo 7, pp 105 y siguientes, Oikos-tau, Barcelona, 1996.

técnico, que sustituye al medio natural. Hoy, es insuficiente esa categoría y es necesario hablar de medio técnico-científico, [...] Todo esto hace que el territorio contenga, al paso de los días, más y más ciencia, más y más tecnología, más y más información.”

Este planteo descriptivo limita su valor a la caracterización de una situación o un proceso en marcha, pero nunca para analizar hasta comprender el fenómeno regional con el propósito de transformarlo. El análisis de este autor margina el porqué del proceso descrito y de qué depende su existencia. Afirma, con buen criterio, que el territorio contiene cada vez más información, aquella necesaria para manipular técnicamente los objetos del territorio, pero no logra explicar la relación de este fenómeno con la generación de riqueza y, sobre todo, con la mayor diferenciación social de acuerdo a la modalidad actual en que opera el sistema de apropiación de excedentes. Tampoco podría explicar, a partir de esa descripción, los fenómenos por los cuales se manifiesta la decadencia del capitalismo, cual es la aparición de los excluidos.

Sorprende cómo se acerca al meollo del problema, mediante la descripción acerca de cómo con el aumento vertiginoso de la circulación de objetos (no habla de mercancía) se multiplican los flujos, pero no puede explicar la relación de este fenómeno con la reproducción del capital y, sobre todo, el papel que juega el capital tecnológico en la generación y apropiación de excedentes. No obstante, habla de la “vocación mercantil” de los objetos, sin relacionar tampoco el término con el concepto de valor de la mercancía. Luego, retoma la existencia del sistema social cuando menciona *“que cuando más especulativa es la especialización de las funciones productivas, tanto más alto es el nivel del capitalismo”*. Tal vez puede suponerse que, en general, se refiere a la complejidad de los mecanismos relacionados con la reproducción ampliada del capital y con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Percibe que hay fenómenos relacionados a los cambios en la diferenciación del capital, y por ende en los mecanismos de esa reproducción ampliada, pero no logra explicar el porqué de la aparición de los bancos, hasta el punto de darles un peso mayor que el consumo en la diferenciación del espacio, fenómeno que por otra parte es propio, exclusivamente, de ciudades de cierto tamaño. Finalmente, menciona al plusvalor, sólo como manifestación en general del origen de los excedentes y no en su relación con la teoría del valor y con las formas en que, a través de las relaciones entre las empresas vinculadas a diversos procesos productivos, se da la apropiación de excedentes. Tampoco ensaya una relación concreta de estos elementos estructurales con el comportamiento de la superestructura. La aplicación de esta línea de pensamiento

llevaría a absurdos, como por ejemplo, describir el alto grado de concentración de dióxido de carbono en la atmósfera con sus efectos en el calentamiento de ésta, sin tratar de entender las razones que motivan el alto nivel de emisiones a la atmósfera, dónde obviamente las contradicciones del sistema ocupan un lugar destacado.

En resumen, se adopta un enfoque fenomenológico que describe los objetos, su densidad y disposición, su relación con la producción y uso del conocimiento científico y tecnológico, como si éstos condicionaran o sirvieran de escenario a la reproducción del capital y no, por el contrario, como la consecuencia de las nuevas formas de generación y acumulación de excedentes, en conjunto con las relaciones sociales que les son propias en esta fase de crisis del sistema global, donde la tecnología y la innovación tecnológica se explican a partir de las necesidades del sistema decadente en cuanto a obtención de tasas de ganancia extraordinarias. Es muy extraño este fenómeno, impuesto por este autor y otros geógrafos no tan relevantes en cuanto a trayectoria reconocida, en relación con el uso de conceptos y categorías de otros marcos teóricos, inclusive de otras disciplinas, sin hacer una evaluación crítica de los mismos y donde los conceptos son usados con significados diferentes a aquel de las teorías que les dieron origen.¹⁴⁶

¹⁴⁶ El enfoque criticado aparece consignado en varios libros de Santos y/o sus discípulos. Al respecto, cfr. SANTOS, M. y SILVEIRA, M- L.: **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI**, Editora Record, Río de Janeiro, 2006. Ese libro y otros son una muestra de las dificultades de los geógrafos para superar esquemas eminentemente descriptivos. En el sentido de lo dicho en esta parte del capítulo llama la atención que en pleno siglo XXI, se insista en conceptos como medio técnico-científico-informacional y las diferencias que los atributos del así llamado medio, han introducido en el espacio brasileño desde el inicio de lo que llaman el período técnico-científico en Brasil, a partir de 1970. Si el lector se atiene a que se sucedieron en la historia de la humanidad tres grandes revoluciones: 1 - la agraria, que dio lugar a que la sociedad controlara los excedentes generados en una determinada área y se asentara en un lugar con modalidad sedentaria, situación que habría de dar lugar a la vida urbana y a las primeras formas (desarrolladas después) del intercambio mercantil. 2 – La que introdujo la modalidad de la producción de bienes en forma repetitiva e incidió en la aparición de nuevas formas históricas de comportamiento del capital en su modalidad industrial (se produce la captura de la unidad entre productor y producto que caracterizó los procesos productivos desde los inicios de la humanidad, vía la apropiación de los medios de producción por una pequeña parte de la sociedad). 3 – La alienación de un atributo, una capacidad, humana propia de su condición, la de prefigurar las transformaciones de los productos en función de una mayor eficiencia, pero en este caso con el firme propósito de inducir a los seres humanos (mercado) al consumo de determinados productos posibilitados por una determinada velocidad de innovaciones que aseguran tasas de ganancia extraordinarias logradas en el mercado por efecto de la innovación. El ser humano inerte, se despoja totalmente de su capacidad individual de modificar usos, costumbres y utensilios, ofertados y provistos por las empresas dueñas del proceso. Si los geógrafos pierden de vista estas grandes transformaciones, en particular el proceso por el cual se llega a la tercera revolución, fruto de un determinado devenir dialéctico de las relaciones sociales de producción, seguirán constituyendo, al igual que la geografía posibilista, una especulación intelectual estéril con nuevos títulos pero con una vieja práctica. El libro citado es muy rico en información y pobre en materia de producción de conocimiento holístico, comprensivo, de la realidad actual de Brasil. Al igual que los viejos manuales de merceología tiene el alcance necesario para ilustrar al lector, pero queda desestimado como conocimiento aplicable a la transformación social. Otros autores, menos conocidos en el ámbito académico, siguen insistiendo en la necesidad de articulación de las escalas local, regional y mundial e insisten en los cambios tecnológicos sucedidos desde el siglo XVI y particularmente desde el XVIII, pero no dicen cómo. A su vez relacionan esos cambios con el comportamiento de los territorios, a lo que llaman, sin

Por el contrario, y ubicado en la línea de pensamiento del método regional, M. Castells enfatiza tempranamente la importancia de la comprensión de la estructura social para entender los procesos urbanos, la dinámica de crecimiento de las ciudades y su morfología. Al respecto afirma:

“Pero lo esencial es percibir la estrecha dependencia de los procesos urbanos con respecto a la estructura social y romper el esquema ideológico de una sociedad dualista rural/urbana, agrícola/industrial o tradicional/moderna, que si bien responde a una realidad social en las formas de relaciones sociales, y en las expresiones culturales, no es sino el reflejo de una misma estructura [...], precisando en referencia a los procesos de descomposición rural y las restricciones para la absorción de la población involucrada por parte de las sociedades urbanas “dicha articulación es producto de la estructura básica de la formación social considerada.”¹⁴⁷

Reafirma esta relación entre los procesos urbanos y la estructura social en escritos posteriores:

“La crisis urbana es una consecuencia estructural necesaria de la evolución del capitalismo monopolista. En efecto, la concentración del capital conlleva la concentración (económica, social, espacial) de los medios de producción y de las unidades de gestión. Lo cual obliga a una concentración similar de la fuerza de trabajo y, por tanto, de los medios necesarios para su reproducción. [...] Así pues, la formación del capitalismo monopolista conduce a un proceso de desarrollo desigual del territorio, a la concentración espacial de creatividades y de población...”¹⁴⁸

definir, “nuevas territorialidades” (sic). En general son cambios, según esta mirada, propios de los viejos comportamientos centro-periferia. Cfr. LAURELLI E.: “Hacia el siglo XXI: transformaciones dinámicas y disputas”, en la compilación de la misma autora Nuevas territorialidades: desafíos para América Latina frente al siglo XXI, CESLA-U:N: de La Plata, Ediciones Al Margen, La Plata, 2004. El planteo descriptivo lleva a que la autora, arquitecta de formación, encuentre que debido a las dificultades de construir un conocimiento comprensivo, todas las incertidumbre e “incertezas” se solucionen se solucionen con la concertación de políticas y el diálogo entre actores, lo cual exige un reposicionamiento del Estado y la planificación. Lo cual es cierto, claro que no se sabe como desde el enfoque expuesto.

¹⁴⁷ Cfrs. CASTELLS, M.: **Problemas de investigación en sociología urbana**, Cap. 3 El proceso de urbanización, Punto 4 Urbanización y dependencia, ps. 99 – 105, Siglo XXI Argentina Editores, Buenos Aires, 1972.

¹⁴⁸ CASTELL, M.: **Crisis urbana y cambio social**, Cap. 5, Punto II Crecimiento capitalista, crisis urbana y administración municipal, p. 305, Siglo XXI de España editores, Madrid, 1981.

Finalmente alude a la reproducción del capital tecnológico y su relación con la innovación tecnológica cuando señala que:

“Por medio innovador entendemos el sistema de estructuras sociales, -institucionales, organizativas, económicas - y territoriales que crean las condiciones para una generación continua de sinergias y su inversión en un proceso de producción [...], tanto para las unidades que son parte de este medio innovador como para el medio en su conjunto.”¹⁴⁹

Tratamiento metodológico de las contradicciones del sistema social

Retómense ahora los dos enfoques expuestos del ligamen dialéctico inherente a los procesos históricos del desarrollo de la sociedad: estructura, superestructura y los emergentes (de estos dos primeros factores) que se manifiestan en el espacio construido. Las contradicciones propias de las relaciones sociales del sistema, por las cuales la sociedad se organiza para el objetivo fundamental de generar riqueza para su sustento, forma perfecta de la satisfacción de las necesidades de reproducción de la sociedad, esto es, el origen de la fuerza transformadora y reproductora del medio habitado y de la organización del territorio.

Para que esto suceda, es necesario establecer una base productiva (en los primeros tiempos fue la tierra), una forma de apropiación de los medios de producción (todos aquellos elemento técnicos y disponibilidad de recursos que hacen posible la producción) y una forma de apropiación de los excedentes generados por quienes trabajan (esto es, la correspondiente forma histórica de apropiación y distribución desigual de excedentes) mediante una forma de dominación de la fuerza de trabajo. Quienes tenían el poder para hacerlo, establecieron distintas modalidades de organización del trabajo para generar los apetecidos excedentes, punto de partida del poder que su control suponía.

En tal sentido, debe advertirse que existen sólo dos fuentes de generación de riqueza: **el trabajo** que transforma y **la naturaleza** que provee de materias originales¹⁵⁰. Por lo tanto, la investigación geográfica debería evitar, en toda situación que remita a fenómenos sociales, naturales o de ambos, ignorar el papel que desempeña la

¹⁴⁹ Cfrs. CASTELLS, M. y HALL, P.: **Las tecnópolis del mundo**, Cap. 1, p. 30, Alianza Editorial, Madrid, 1994.

¹⁵⁰ “Toda las cosas que el trabajo no hace más que separar de su vinculación inmediata con la tierra son objetos de trabajo por gracia de la naturaleza. Así ocurre con el pescado que la pesca arranca de su elemento vital, el agua; con el árbol derribado en el bosque primitivo; con el mineral extraído de su veta. El objeto ya filtrado por un trabajo anterior, por ejemplo, el mineral lavado, se denomina materia prima. Cfr. MARX, K.: **El Capital**, Libro primero, Sección tercera, Capítulo VII “Producción de valores de uso y producción de plusvalía”, p.188, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.

generación de riqueza en la reproducción del territorio, ya que estas relaciones sociales se verán reflejadas en el conflicto cuyo estudio merece la atención del investigador.

**** PRIMER ACCESO: la organización del trabajo para la generación de excedentes**

Tal vez la mejor forma de obtener una apreciación, a primera vista, de la importancia del trabajo humano en cuanto a satisfacción de las necesidades de reproducción de la sociedad y de su papel en la construcción del paisaje, consiste en verificar que el grueso de la escena que la vista puede apreciar es fruto del trabajo humano. Para el geógrafo, esto es particularmente importante en tanto el espacio geográfico aparece como una construcción humana en permanente interacción dialéctica con el medio natural. Las viviendas, las fábricas, las calles, los árboles en las veredas, las redes de distribución de energía, las escuelas, las universidades, los vehículos, etc., que conforman la imagen del paisaje urbano, son fruto del **trabajo humano**. Los alambrados, las tierras aradas, los campos de cultivos, las redes de transporte masivo de energía, las forestaciones, las máquinas que trabajan la tierra, los pequeños centros de servicio rural, las escuelas rurales, los caminos de calzada natural, los caminos pavimentados, las autopistas, los aviones que cruzan el firmamento, los vehículos que circulan por las rutas, etc., **son** producto del **trabajo humano**. Pero, además, son aquellos componentes de capital fijo (excedentes sociales) los que, incorporados al espacio, constituyen la manifestación física de los procesos, esto es, relaciones sociales no tangibles, por las cuales el trabajo humano continúa generando excedentes para la sociedad, base de poder, a su vez, de aquellos grupos hegemónicos que tienen el control de la acumulación y distribución de los mismos.

Los trabajadores productivos han sido siempre sometidos a diversas relaciones de dominación en los distintos modos de producción históricos que surgieron a partir de la revolución agrícola. En unos, la forma de dominación respondió a mecanismos de coacción física (modo de producción esclavista); en otros, respondió a formas obligatorias de entrega de tiempo de trabajo productivo (modo de producción comunitario andino); en otros, era considerado un recurso natural que pertenecía a la tierra e implicaba la entrega de una parte sustancial de la producción al dueño de la tierra (modo de producción feudal) o, también, diversas formas de apropiación de excedentes generados por mecanismos de supuestamente “libre” contratación (modo de producción capitalista).

Para el caso del modo de producción esclavista J. E. Sanchez describe la apropiación de la fuerza de trabajo y su uso de la siguiente manera:

“La guerra y la sumisión de otras comunidades son las fuentes que aportan la fuerza de trabajo esclava o de tributos en diferentes formas. Tradicionalmente, la oferta de esclavos depende en buena medida de las conquistas extranjeras, ya que los prisioneros de guerra representan la principal fuente de trabajo servil en la antigüedad; de ahí la importancia del guerrero. Como el mantenimiento de la prole de los esclavos es una carga financiera improductiva para el propietario, este tiende inevitablemente a descuidarla y minimizarla [con tremendas consecuencias sobre la vida de las personas]. Aparece la contradicción de que el descenso en el volumen de la mano de obra no puede ser compensado tampoco por un aumento de su productividad [en un nivel tecnológico dado y donde la innovación prácticamente no existe]. [Además,] La propia existencia del esclavo impide el desarrollo de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo, llegando a ser mal vista la incorporación de avances técnicos a la producción. [Es decir que] las relaciones [sociales] esclavistas de producción fijaron algunos límites insuperables a las fuerzas productivas. Sobre todo, esas relaciones tienden en último término a paralizar la producción de la agricultura y de las manufacturas.”¹⁵¹

Estas contradicciones impondrían no solo la decadencia histórica del modo de producción esclavista, sino que alimentarían el deterioro de la base material del imperio romano y con ello, su caída.

Por el contrario, a modo de ejemplo, en el modo de producción comunitario andino, los excedentes se entregaban en base al tiempo que dedicaban los integrantes de la comunidad al Inca, a la iglesia, a los nobles locales (curacas) y a la propia comunidad. Los miembros de la comunidad que, por edad o impedimentos físicos, no podían trabajar, recibían su parte como si lo hubiesen hecho. Al respecto John Murra afirma:

“Todas las tareas eran asignadas a unidades domésticas [integrantes de comunidades], no a individuos. El grupo étnico tenía bajo su responsabilidad a ancianos, viudas, huérfanos y lisiados. Su condición no les impedía reclamar o

¹⁵¹ SANCHEZ, J. E.: **La geografía y el espacio social del poder**, Cap. VII “Modelos fundamentales del modo de producción y su articulación espacial”, Libros de la Frontera, Barcelona 1981, pp184 y 185.

disfrutar de las parcelas obtenidas por lazos de parentesco, pero ante la dificultad o imposibilidad de cultivarlas, la comunidad asumía el trabajo.[...] Tales parcelas no deben confundirse con las “tierras del Sol”, es decir las del culto estatal. Nos referimos aquí a los santuarios y cultos locales [...] Los señores étnicos locales –los ‘kuraka’- también tenían derecho a usar la energía humana de su comunidad. [...] Los campesinos les hacían cierta cantidad de sementeras, para su sustentación, y la casa cuando era necesario; [...] los líderes étnicos no recibían tributo de ninguna clase fuera del respeto que merecían, sólo [recibían] la energía humana necesaria para hacer producir sus tierras. Era parte de sus privilegio contar con ese ‘servicio’. Sus casas, al igual que las demás viviendas, se construían con el trabajo de la ‘comunidad’. Al enfocar el nivel estatal [...] el trabajo, vale decir la energía de los campesinos, era accesible al Estado por encima de las tareas y obligaciones que debían a su ‘ayllu’ [comunidad] y a su ‘kuraka’.”

Un párrafo antes, Murra dice:

“Como se puede observar, incluso en esta lista obviamente incompleta, el concepto básico que regía los intercambios recíprocos de energía dentro de la comunidad era el tiempo, los días o años de trabajo adeudados a personas, a unidades domésticas, a la comunidad, a los señores y, eventualmente, al estado.”¹⁵²

En cambio, en el modo de producción capitalista, se ha consolidado ideológicamente la falsa imagen que atribuye al trabajador la posibilidad de decidir a quién, por cuánto y cuándo vende su fuerza de trabajo. En realidad, un hilo invisible une al trabajador con su empleador, no pudiendo éste subsistir sin vender su fuerza de trabajo. El precio pagado en esa venta es fijado por el empleador (el patrón) y nunca por quien la vende. El producto es el resultado del trabajo productivo y pertenece a quién pagó un valor de cambio por la fuerza de trabajo. Este producto es trabajo en reposo, en tanto que sin el trabajo el mismo no hubiese sido posible, es decir que aquello que fue movimiento de la masa muscular y actividad del cerebro, se transformó en propiedades de la materia transformada en el proceso, es decir, una situación de reposo, trabajo incorporado a esa materia, hecho que identifica a todos los objetos que son el resultado del trabajo humano, sean éstos tangibles o intangibles. El producto goza en el mercado de un

¹⁵² MURRA, J.: “En torno a la estructura política de los INKA”, pp 215 a 217 del libro compilado por ESPINOZA SORIANO, W., **Los modos de producción en el imperio de los incas**, Amaru editores, Lima, 1989.

valor superior a aquellos elementos que hicieron posible su existencia, esto es, las materias primas, los instrumentos de trabajo (la tecnología aplicada) y la fuerza de trabajo, por los que el empresario pagó un valor de cambio. No obstante, lo que permitió que el nuevo objeto existiera, el factor dinámico, físico o intelectual, que agregó un valor adicional a los elementos constitutivos del proceso de trabajo resuelto en un producto, fue el trabajo humano.

Pero, en el sistema capitalista, la posesión de los medios de producción (los instrumentos o medios de trabajo y las materias primas) son, por derecho jurídico, propiedad de quienes detentan su posesión: ello es una convención y no un derecho natural. Pero el empresario capitalista¹⁵³ es también poseedor de la capacidad del obrero de trabajar, en tanto pagó un determinado valor por la misma. A cambio de ese valor pagado (siempre después que el obrero ha ejecutado su trabajo), el obrero entrega el uso de su fuerza de trabajo, es decir, el trabajo concreto, a su empleador. Como ya se dijo, ese trabajo concreta un producto que es, por derecho, propiedad del empleador. El empresario obtiene por ese producto un valor de cambio que supera el valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo. Claro que el empresario debe proponerse la producción de objetos que tengan utilidad para las personas, quienes en el mercado estarán dispuestas a pagar el valor de cambio requerido para la mercancía (el instante en que el producto es transado por dinero) porque, para ellos, ese objeto tiene un valor de uso. Claro que también puede “fabricarse” la necesidad de consumir un producto mediante la propaganda y el estímulo a la competencia entre las personas para obtener un determinado bien de “uso”: a eso se denomina sociedad de consumo. También en el caso de la fuerza de trabajo, el empresario pagó un determinado valor de cambio en el mercado laboral para poseer la fuerza de trabajo que hizo posible su producto; precisamente tenía en cuenta el valor de uso de esa fuerza de trabajo, que no es otra cosa que el trabajo mismo, aquel que hizo posible el producto apetecido. La diferencia entre la suma del valor de cambio de los medios de producción y la fuerza de trabajo, con el valor del producto, es la diferencia que, en el sistema capitalista, constituye el excedente (plusvalor).¹⁵⁴ De aquí parte la

¹⁵³ Marx usa el término “capitalista”, sin el aditamento “empresario”. Hacia mediados del siglo XIX dominaban los empresarios individuales y sus familias. Ahora, cuando dominan los capitales anónimos de las corporaciones nacionales y multinacionales, aún el término “empresario capitalista” parece corto para designar un hecho tan complejo como la moderna empresa del capitalismo.

¹⁵⁴ MARX, C.: El capital: crítica de la economía política, Libro primero: El desarrollo de la producción capitalista, Sección tercera: Producción de plusvalía absoluta, Capítulo VII: producción de valores de uso. Ver el uso o empleo de la fuerza de trabajo, pp 187 a 194, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973. En las citadas páginas el lector encontrará expuesta con claridad, no exenta de ironía, una excelente descripción sobre del uso de la fuerza de trabajo y su papel en la generación de excedentes.

diferenciación social original en el sistema capitalista, punto de partida de las luchas sociales para la construcción de una sociedad más justa.

Esta diferenciación entre quienes se ven obligados a vender su fuerza de trabajo y quienes tienen la posibilidad de comprarla no puede ser inocente en cuanto a diferenciación del territorio. Es evidente que ninguno de los dos grupos tendrá la misma cuota de poder a la hora de definir dónde y cómo disponen del espacio a los efectos del cumplimiento de su rol en la sociedad. La diferenciación social supone diferenciación del territorio.

**** SEGUNDO ACCESO: la apropiación de excedentes mediante la transformación de plusvalor en capital**

Quedó claro que al valor de una mercancía lo determina el trabajo materializado en ella, es decir, el tiempo social de trabajo destinado a producirla. No obstante, vale precisar que esto surge del hecho de que los medios de producción deben ser dinamizados por el trabajo para que el producto se concrete y adquiera un valor en el mercado (esfera de la circulación). En el apartado anterior se especificó que el empresario adelantó el valor de los medios de producción y el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Esto hace posible que el empresario pueda lograr concretar el producto y apropiarse del mismo, dadas las reglas jurídicas¹⁵⁵ que rigen la producción capitalista. La propiedad del producto implica que cuando éste adquiere la condición de mercancía, es decir, cuando entra a la esfera de la circulación, el empresario puede apropiarse de un valor adicional a aquel que hizo posible su concreción. Es un valor de cambio que supera el valor de cambio de los medios de producción y de la fuerza de trabajo incorporados al nuevo producto. Este lleva dentro de él un valor adicional que sólo fue posible mediante el uso de la fuerza de trabajo. Un plusvalor o plusvalía.¹⁵⁶

¹⁵⁵ Estas reglas son una convención, tanto como la entrega de tiempo de trabajo al Inca, al culto y a los jefes locales lo era en el modo de producción comunitario andino. Tiene, además, el mismo valor ideológico material que aquellas reglas que rigen actualmente el modo de producción capitalista. Existe una barrera ideológica que impide su cuestionamiento.

¹⁵⁶ El concepto refiere a que el obrero, quién vende la fuerza de trabajo al empresario, produce un determinado valor hasta el momento en que su trabajo iguala a los componentes del proceso productivo, esto es, su propio salario (valor de cambio de la fuerza de trabajo), las materias primas, los instrumentos de trabajo o tecnología utilizada (desde un destornillador hasta la robótica y los programas de computación) en el proceso de trabajo (todos ellos a su correspondiente valor de cambio); luego su trabajo continúa y su producto adquiere un valor de cambio del cual se apropia el empresario por derecho jurídico, **no natural**. Obviamente, ese valor del producto es superior a los componentes que lo hicieron posible y, por lo tanto, implica que el trabajador generó un excedente que no le es propio, que no obstante lo hizo posible, y que es el origen de la acumulación capitalista de excedentes. En otros modos de producción, como ya se ha expuesto, fue diferente. Cada uno de ellos con su modalidad propia. Cfrs.: MARX, C., op cit., Capítulo VII, “Producción de valores de uso y producción de plusvalía”, parágrafo II, producción de plusvalía, pp 194 a 204, 1973. Sería bueno preguntarse por qué la extrema claridad que se puede encontrar en Marx, para entender desde que procesos sociales productivos surge el excedente en el

El empresario capitalista, “al convertir el dinero en mercancías que sirven de elementos materiales de un nuevo producto [porque los instrumentos de trabajo y las materias primas fueron productos de otros procesos productivos que han ingresado en la esfera de la circulación], al incorporarles luego la fuerza de trabajo viva [es decir que cumple con el objetivo de su contratación: trabajar], el capitalista transforma el valor –del trabajo pasado, muerto, convertido en cosa-en capital, en valor preñado de valor, [...] Por lo tanto, la producción de plusvalía no es más que la producción de valor prolongada más allá de cierto punto. Si el proceso de trabajo dura hasta determinado momento, en que un nuevo equivalente repone el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital, hay simple producción de valor; cuando va más allá de este límite, hay producción de plusvalía.”¹⁵⁷

No existe la producción capitalista sin que esa regla de oro se cumpla. De otro modo, sería pensar que el empresario capitalista haría beneficencia cuando jurídica e ideológicamente, tanto él como el conjunto social, avalan como proceder lícito la posibilidad de apropiarse ese excedente. Este no es un derecho natural: todo los objetos que son el resultado del trabajo humano constituyen trabajo social incorporado a los materiales que le dieron origen. Si se imaginase a un empresario que mágicamente logró un capital original que no es el resultado del trabajo social, no podría producir sin trabajadores que hiciesen posible los productos y, en consecuencia, un plusvalor. El mismo, con el tiempo, transformaría al capital original en plusvalor acumulado. Aún cuando el capitalista trabajase como sus obreros, no podría reemplazarlos; y si trabajase sólo él, produciendo unos pocos productos, el tipo de producción no sería capitalista, sino artesanal.

Más aún, no podría escaparse a las reglas de la producción capitalista ya que encontraría como beneficiosa la posibilidad de utilizar el plusvalor (excedente) no sólo para su consumo personal, sino también para comprar nuevos medios de producción y contratar más fuerza de trabajo. Con esto, no solo reproduciría simplemente el proceso productivo, sino que ampliaría su producción y la generación de plusvalor mediante este arbitrio.

sistema capitalista, constituye el aspecto menos estudiado de su producción teórica y, cuando, en realidad, sólo se pueden entender cuestiones tan relevantes como la lucha de clases (más aún, la proyección de este concepto en el presente), sólo si se da una perfecta apropiación cognitiva de la teoría del valor.

¹⁵⁷ Ibidem, pp 201 y 202. El párrafo parece escrito para aquellos geógrafos que piensan que los objetos materiales que son producto del trabajo humano, los “fijos” que menciona M. Santos, son sólo el resultado de una voluntad humana y no logran relacionarlos con un sistema social, con un modo de producir.

La reproducción simple es solo una situación conceptual y poco probable en el sistema capitalista: sólo se da en ciertas condiciones de dominación por parte del capital monopólico, las que oportunamente se expondrán. Lo normal es el acrecentamiento de la disponibilidad de excedentes por parte del empresario capitalista, mediante el arbitrio de la transformación de plusvalor en capital. En esa transformación radica la acumulación de excedentes en este particular sistema histórico.

Todos estos conceptos fueron publicados en 1867, no obstante su importancia para entender la modalidad que adopta la generación de excedentes en el modo de producción capitalista, pareciera existir un bloqueo para aceptar conceptos tan valiosos: por un lado, las izquierdas ultras lo han rebajado a nivel de panfleto y, por el otro, las derechas políticas y la ideología dominante han impulsado la imagen de la justicia que rige la apropiación de plusvalor por parte de propietario de los medios de producción, al circunscribir el mecanismo de la generación de excedentes en el sistema capitalista a la falsa reproducción en escala ascendente de Adam Smith¹⁵⁸. Sin embargo, aquí reside el embrión de la desigualdad estructural en el sistema capitalista, la que no es sólo patrimonio de las relaciones sociales directas entre individuos, sino también de todas las expresiones de las mismas, entre ellas, el ordenamiento del territorio y el uso y manejo de los recursos naturales.

Aunque no lo digan, estos conceptos y los que se verán en el párrafo siguiente, son perfectamente dominados por quienes tienen la capacidad de imponer políticas económicas a escala mundial y operar con los mecanismos de apropiación de excedentes a esa escala.

Desde los tiempos de Shylock, el usurero de “El mercader de Venecia”, el atesoramiento fue rechazado por sus implicancias en cuanto al papel improductivo de los valores atesorados. Aristóteles también condenaba a aquellos que cambiaban valores destinados al sustento humano por valores representados en piedras y metales preciosos: no se pueden comer ni sirven para cubrirse, afirmaba. ¿Cómo podría funcionar el sistema capitalista si el plusvalor generado por el trabajo se atesorara en manos del empresario? En la economía capitalista tal cosa no sucede, salvo como confirmación de la regla. El empresario capitalista realiza el valor del producto en el mercado y, una vez en posesión de la plusvalía, separa la parte que destinará a su propia renta, es decir, a su propio consumo y goce, para luego destinar el resto a la adquisición de nuevos medios de producción y a la contratación de nueva fuerza de trabajo. Es decir que transforma la plusvalía en capital, momento por el cual ésta se convierte en excedente acumulado. En el proceso de reproducción, cada una

¹⁵⁸ MARX, C., op. cit., Capítulo XXIV, “Conversión de plusvalía en capital”, párrafo II, La falsa interpretación de la reproducción en escala ascendente, pp 562 a 565, 1973.

de las acciones productivas, ejecutadas por la fuerza de trabajo, implican el destino de una alícuota; no consumida como renta, a incrementar el capital. Se trata de la reproducción ampliada del capital¹⁵⁹, modalidad por la cual el empresario acumula el excedente capitalista y define, de allí en adelante y por derecho de posesión de los medios de producción y de contratación de la fuerza de trabajo, la forma en que opera el conjunto.

El poder, en el sistema capitalista, al igual que lo sucedido en otros modos de producción, emana de la posesión, control y gestión del excedente, es decir, del capital. A su vez, ese poder del cual fluye, como se vio más arriba, la ideología dominante, es factible de ser utilizado para volver más eficiente la apropiación de excedentes. Siempre existe una forma ideológica de manipulación de la opinión de los trabajadores y de las instituciones como para aseverar que, por ejemplo, “nunca la variable de ajuste de los ingresos de los trabajadores será el salario”, cuando, como se ha visto aquí, no es posible acrecentar el excedente si en ello no interviene la fuerza de trabajo; con ello la pobreza y riqueza de las regiones, las formas eficientes o no (en términos de equidad) de los asentamientos humanos, el uso eficiente o no de los recursos naturales, etc.

Esta modalidad de acumulación produce la alienación del productor con respecto a su producto, con su consecuente carga ideológica emanada de la base material de la sociedad. Es natural que ello suceda, ya que en el sistema capitalista se produce una separación entre los que poseen todas las cosas (medios de producción) que el trabajo requiere para realizarse y quienes poseen la fuerza de trabajo y se ven obligados a venderla para poder existir. En la producción artesanal, esta situación no podía darse. Por este motivo, la producción capitalista es, a la vez, consumo de la fuerza de trabajo por parte del empresario, y el salario es productivo para el mismo porque se transforma en consumo por parte del obrero, cuyo propósito es la subsistencia de su grupo familiar.

Ahora bien, el empresario que produce plusvalor es el primero en quedárselo, pero no es su último poseedor, ya que la comparte con otros empresarios. Una vez que su producto ingresa en la esfera de la circulación es portador del valor que el trabajador había incorporado en él, pero que ahora se encuentra en reposo, incorporado al producto en la medida que hizo posible su existencia.

Ahora bien, no todo el valor incorporado es apropiado en la primera venta. En sucesivas ventas, esto es en sucesivas instancia de mercancía, el producto puede incorporar el plusvalor que no incorporó la primera vez que fue mercancía. Ello

¹⁵⁹ MARX, C., op cit., Capítulo XXIV, “Conversión de plusvalía en capital”, párrafo I, Reproducción en escala creciente, pp 555 a 562, 1973.

depende del poder con que actúan las empresas en la esfera de la circulación. Pero ello es tema del próximo punto.

No es conveniente cerrar este apartado sin recomendar la lectura de Marx, sobre todo en todo aquello que tiene que ver con la teoría del valor. No es posible mantener una discusión razonablemente creativa sobre las teorías económicas basadas en Keynes, o la gran tragedia del neoliberalismo, o las distintas políticas económicas seguidas por países de América Latina y Asia luego del colapso neoliberal, sin pasar por la lectura de tan fundamental desarrollo teórico. Los geógrafos preocupados por la sociedad sus recursos y su territorio tampoco pueden ignorar el origen de la desigualdad entre las personas y entre los territorios.

**** TERCER ACCESO: las relaciones sociales directas de acumulación desigual de excedentes, particularmente a través de los mecanismos de la reproducción ampliada del capital**

Como se vio, el producto logrado en el proceso de trabajo obtiene su valor de cambio en el mercado en el momento en que, por el instante en que adopta la figura de mercancía ingresa en un proceso de fases sucesivas que constituye la circulación de bienes (mercancías). El valor de cambio obtenido por ese producto y otros bienes que son el resultado de otros procesos de trabajo, constituyen el excedente del cual se apropia el empresario capitalista por derecho del sistema. El proceso de producción capitalista se completa cuando los medios de producción son transformados por el trabajo en mercancías, cuyo valor excede sus elementos constituyentes, es decir, incorporan una plusvalía que excede el capital anticipado¹⁶⁰.

Todo proceso de producción lo es, también, de reproducción. Es decir que el proceso se repite permanentemente en razón de que una sociedad no puede dejar de producir como tampoco puede dejar de consumir (nada que ver con el sobreconsumo que es propio de las etapas más avanzadas del sistema capitalista, la llamada sociedad “de consumo”). Por lo tanto la producción en forma permanente, reproducción, es necesaria para la sociedad, pero también lo es para el empresario capitalista, en tanto éste se ve beneficiado con la posibilidad de multiplicar, tantas veces sea, su

¹⁶⁰ La figura **capital anticipado** aparece en el modo de producción capitalista como tal porque es una de las formas en que, ideológicamente, aparece la posesión de capital como un valor que surge de un derecho natural del capitalista. No es así, por un lado debido a que NUNCA se paga al vendedor de la fuerza de trabajo (el trabajador) antes que éste haya concretado el proceso de trabajo, lo cual equivale a decir que el trabajador generó sus propios medios de pago en el momento en que recibe su salario. Por otro, porque TODO el capital acumulado es plusvalor acumulado, que solo por derecho jurídico acumula y opera el empresario capitalista. Es decir que luce como incremento periódico de valor anticipado, como beneficio obtenido por el capital y aplicado, por la bondad del empresario capitalista, a producir más bienes para cubrir las necesidades de la sociedad.

oportunidad de apropiar más plusvalor. Esto es, se juntan el hambre y las ganas de comer.

Como se ha podido percibir desde el comienzo del presente capítulo, es imposible abordar la temática del desarrollo regional sin un diagnóstico que considere los mecanismos de generación y acumulación de excedentes en el sistema capitalista. Si se toma como punto de partida la fórmula general del capital y la ley general de acumulación capitalista¹⁶¹, así como sus prolegómenos referidos a la reproducción simple y ampliada del capital a partir de los mecanismos de transformación de la plusvalía en capital, y sus efectos sobre la composición del mismo, es posible avanzar en el análisis de las variables esenciales para la comprensión de las desigualdades regionales. Es necesario, entonces, definir en qué consiste este procedimiento a grandes rasgos.

*"En el mundo de las empresas reina la desigualdad, el súper coloso multinacional y el taller del artesano, el conglomerado gigante y el pequeño negocio detallista, el ferrocarril y el pequeño productor parcelario que abandona su minifundio para buscar un "conchabo" temporario en la zafra o en la vendimia"*¹⁶².

Si se observa que en el conjunto de empresas vinculadas a una actividad se da una gran desigualdad, es lógico inferir relaciones desiguales, que implican capacidades desiguales de apropiación del excedente generado. Pero esas relaciones no se dan arbitrariamente, sino que siguen la racionalidad técnica de las secuencias productivas, desde las materias extraídas de la naturaleza, pasando por diversas materias primas con diferentes grados de elaboración, hasta los productos más sofisticados.

A estos conjuntos se los puede denominar '**actividades principales**' y son las que vertebran un conjunto de relaciones entre empresas, a través del eje conductor de un producto principal. Por ejemplo: fruticultura, vitivinicultura, extracción de petróleo-petroquímica-aplicaciones, electromecánica-pequeños talleres que la abastecen, etc. Las relaciones que se establecen entre las empresas de una actividad, que actúan como vértebras de un conjunto vinculado por los procesos técnicos en las sucesivas transformaciones que sufre el bien original, son directas y definen los mecanismos de acumulación en la misma.

¹⁶¹ MARX, C. y ENGELS, F.: **El Capital**, Libro I, Sección tercera, Capítulos XXIV y XXV, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.

¹⁶² LEVIN, Pablo: **El diagnóstico de subsistemas**, CFI, Buenos Aires, 1974, mimeo inédito.

A su vez, los citados procesos técnicos de transformación definen el funcionamiento de unidades técnicas que pueden ser empresas. Estas unidades técnicas, por otra parte, pueden involucrar a más de una unidad técnica. Por ejemplo, en la actividad automotriz, puede suceder que una terminal fabrique también autopartes que significan algún tipo de ventaja técnica o de aumento de la tasa de beneficio para la empresa que controla la terminal. En otros casos, existen terminales que sólo utilizan autopartes producidas por otras empresas. Las licencias de patentes tienen mucho que ver con esto, las que también se definen por relaciones de poder definidas a través de la innovación. Más adelante se verá esto con más detalle, al relacionar los procesos de innovación con la obtención de tasas de ganancia extraordinarias.

En todo ese conjunto de relaciones se da una multiplicidad de factores técnicos, de mecanismos en materia de toma de decisiones, de ejercicio del poder con que cada actor social se encuentra dotado, que son los que definen la posibilidad de apropiar excedentes por parte del conjunto de empresas intervencionales. Esa apropiación de excedentes se da a través de los mecanismos de fijación de precios, los que responden a relaciones de poder. Obviamente, en ese contexto, las tasas de ganancias no son directamente proporcionales al capital adelantado por cada empresa, sino que a través de esas relaciones desiguales esas tasas de ganancia son siempre más que proporcionales al capital desembolsado por las empresas ubicadas en posiciones de poder dentro de esas relaciones y, menos que proporcionales en las pequeñas empresas, supeditadas a las decisiones de las primeras en materia de precios. Ahora se puede entender porqué Marx dice que la empresa que apropia la primera plusvalía no es la última en quedársela¹⁶³.

Esa inequidad en la apropiación de los excedentes y del poder no es otra cosa que el correlato de la desigualdad congénita que caracteriza al sistema capitalista, según se vio en relación a la desigualdad que implica la posesión de los medios de producción. La alienación de base ideológica acerca del funcionamiento de la economía, que supone una supuesta equidad en las relaciones sociales de producción, sentada paradójicamente en la propiedad privada de los medios de producción, se traslada a las relaciones propias de la reproducción del capital en escala creciente, a través de la fijación de los precios y las condiciones de las operaciones de compraventa.

Para analizar con más detalle este problema, se verá cómo las aludidas relaciones pueden ser estudiadas como subsistemas de capital, en tanto que los procesos técnicos de producción obligan a que las empresas no produzcan para un mercado aleatorio, que se conforma cada vez que un producto ingresa en la esfera de la

¹⁶³ MARX, C. y ENGELS, F.: **El Capital**, Libro I, Sección VII, Introducción, p 541, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.

circulación, sino que este se ordena en función de las sucesivas transformaciones que sufren las materias, donde los que son producto de un proceso productivo son materias primas de otros procesos productivos. Así, 'ad infinitum', hasta el consumidor final, que tampoco puede consumir lo que quiere, sino lo que puede. Esos subsistemas de capital se denominan así porque dentro de ellos se verifica una unidad de acumulación en la cual se pueden observar todas las reglas del modo de producción capitalista y, más aún, es una escala deseable para su análisis, comprensión, diagnóstico y diseño proyectivo.

Por supuesto, estos mecanismos propios de la acumulación capitalista, que es relativamente fácil observar en estos subsistemas de capital, tienen su expresión tanto en el territorio como en la sociedad, haciendo casi imposible la fragmentación del análisis de la sociedad y del territorio en el cual transcurre su historia. Más aún, no son posibles el uno sin el otro, estableciéndose un diálogo permanente entre ambos. Por tal motivo, es extraño que los geógrafos persistan en separarlos, hasta el punto que cuando se refieren a ambos como conjunto (situación casi excepcional) es usual que se los describa en forma separada, con un análisis puntual de la situación-problema, normalmente afectada de una alta dosis de empirismo. La otra forma con que los geógrafos y otros científicos sociales suelen escapar al desafío del conocimiento es la abstracción teórica, desconectada de su proyección metodológica, esto es el mero ensayo.

Obviamente, tampoco se puede entender al fenómeno regional como un mero diagrama de flujos, cuando en realidad la región es una expresión histórica en la que sus rasgos físicos y las modificaciones construidas a través de la historia por una determinada cultura, son definidos justamente, por ese proceso histórico. Pero la fragmentación de las relaciones sociales sólo contribuye a la enajenación de la posibilidad de entender, y por lo tanto transformar, a la sociedad y su espacio, aquel que pertenece a la cotidianidad de los integrantes de la sociedad. En esto es notoriamente destacable el hecho de que no es posible confundir las relaciones del corto o mediano plazo con la construcción histórica en el largo plazo. Por lo tanto, lo que importa a los efectos de la planificación es ese conjunto de relaciones y la comprensión de las fuerzas sociales que actúan en el momento como base de la posible transformación. La expresión cartográfica del territorio sujeto de planificación, responderá a la comprensión del fenómeno regional apropiado por el conocimiento en el cual se ejercerá la voluntad transformadora.

Sencillamente, lo que aquí se está exponiendo es un acceso a la comprensión de la complejidad de las relaciones sociales de producción actuales, uno de los motores

principales, si no el principal, de la conformación del territorio, el que en otras épocas respondió a otros modos de producción y a las correspondiente formaciones sociales, aquel territorio que es el fruto del devenir histórico.

Véase ahora el marco de relaciones arriba expuesto en la imagen de hipótesis de procesos verificables empíricamente: si en un subsistema agrícola las empresas líderes definen las precios pagados a los productores de un determinado bien en función de la tasa de ganancia a la que aspiran (lo cual es más fácil que resolver su propio nivel de eficiencia), parte de esos productores, normalmente los más pequeños, abandonarán sus cultivos o bajarán la calidad del manejo de sus explotaciones a los efectos de evitar la descapitalización, expresión consecuente de los precios relativos recibidos de las empresas con capacidad de formarlos. La consecuencia: efectos en la ocupación y en la preservación del recurso natural. En un subsistema industrial, por ejemplo, el uso de tecnologías que pagan cifras importantes por licencias puede inducir a precios bajos en determinadas materias primas o partes, con el propósito de compensar, en la tasa de ganancia, la las importantes erogaciones en materia de pago de las licencias. Como consecuencia de esta forma de operar sobre los precios de los insumos sobre los cuales pueden ejercer su poder, eventualmente desaparecerán fabricantes de partes y productores de materias primas, cuyos efectos encadenados hacia atrás son imprevisiblemente importantes y con consecuencias que se verifican tanto en el territorio como en la ocupación. En este contexto, el proceso de planificación deberá atender con máxima flexibilidad estas relaciones sociales, propias del ámbito de la reproducción del capital a escala creciente. Si por el contrario, el subsistema está controlado por una gran multinacional que ha aceptado los mecanismos posfordistas de producción (versatilidad de los procesos, descentralización de las decisiones operativas, movilidad espacial de las instalaciones y procesos productivos, etc.), es probable que los licenciarios sean quienes fabrican partes del producto final, con muy pocas probabilidades de definir sus tasas de ganancia y con un mínimo efecto regional en materia de acumulación del capital.

Los subsistemas de capital

Este modelo conceptual retoma el análisis y diseño de subsistemas de Pablo Levin y su correspondiente modelo formal, aplicado por distintos autores al estudio de diferentes actividades productivas, y al subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro y el minifundio en la misma región¹⁶⁴, por quién esto escribe. El aporte principal desde

¹⁶⁴ Existen otros desarrollos conceptuales que abordan la problemática de la apropiación de excedentes a través de los mecanismos propios de la reproducción ampliada del capital, con enfoques ligeramente diferentes y resultados diversos. Uno de esos trabajos, de Juan Iñigo Carrera, hace un importante aporte a las diversas consideraciones acerca de la aplicación del modelo formal que permite calcular la tasa de ganancia. Otros aportes conceptuales, con

el punto de vista teórico-metodológico está dado por la posibilidad de su aplicación a la forma de operar de agentes concretos en la reproducción ampliada del capital y a la posibilidad de simular, mediante la operación del modelo formal, los efectos de políticas en el comportamiento de esos agentes.

Según se desprende del apartado anterior, un subsistema es una unidad de acumulación conformada por un conjunto de empresas eslabonadas por relaciones directas de acumulación, aquellas que se dan en la esfera de la circulación, en derredor de las transformaciones que sigue un producto principal, el que actúa como articulador de esas relaciones. Estas relaciones directas de acumulación son, por definición, desiguales relaciones de poder que se verifican en una capacidad también desigual de acumulación. Cada una de las empresas que constituyen los diversos encadenamientos, a que da lugar esa unidad de acumulación denominada subsistema, ejerce su cuota de poder para fijar los precios de las transacciones y las condiciones de venta. Ese poder, relacionado a las dimensiones del capital desembolsado por cada empresa, a su posicionamiento con relación a la posibilidad de fijar las mejores condiciones para la oferta y la demanda del o, de los productos del eje de relaciones que vertebra los encadenamientos entre las mismas, y a la forma en que las empresas logran manejar el conjunto de variables independientes que condicionan en cada operación (entre ellas la capacidad y el interés en innovar en materia de nuevos procedimientos industriales, nuevos productos o nuevos recursos técnicos de gestión y administración; el uso más eficiente de un recurso natural o de insumos alternativos; una mejor posición en cuanto a la ubicación territorial del mercado o de los proveedores de insumos; una mayor o menor inversión en aspectos

apreciaciones particulares con respecto a este enfoque metodológico, fueron realizadas por Alejandro Rofman y José Luis Coraggio. Al respecto, se recomienda ver los siguientes documentos:

LEVIN, Pablo: "Diagnóstico de Subsistemas", **Boletín Geográfico** N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, 1981.

IÑIGO CARRERA, Juan: **Diseño de modelos cuantitativos para análisis de subsistemas**, Informe final preliminar, CFI, mimeo inédito, 1981.

ROFMAN, Alejandro: "Notas en torno a un modelo alternativo de planificación regional", en **Revista Interamericana de Planificación**, Vol. XVI, N° 62, junio de 1982.

CORAGGIO, José Luis: **Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación**, Textos de CIUDAD N° 2, Quito, Ecuador, 1987.

Algunas de las particularidades de estos documentos son las siguientes: El concepto de circuitos económicos de crecimiento regional que propone A. Rofman enfatiza la cuestión en la descripción de las relaciones de poder que posibilitan la apropiación de excedentes *"en tantos agentes económicos intervinientes como encadenamientos tienen lugar[...]* La participación de cada uno de estos eslabones en el proceso secuencial descrito, en relación al subespacio en que se localizan, es lo que nos interesa especialmente rescatar para el análisis orientado al diagnóstico y planificación regional". Es decir que escapa a esta descripción el análisis de las relaciones entre el capital monopolístico y el capital fragmentado en el proceso de acumulación, así como los vicios originados en la desigualdad original del sistema que atentan contra su eficiencia. José Luis Coraggio, por su parte, mantiene el concepto de que el subsistema *"es sólo una unidad de realización de valor de uso"*, ya que considera que la tasa de ganancia está fuertemente determinada por las relaciones de *"circulación concretas[...]* con el resto de la economía". Realiza, no obstante, una interesante propuesta de desarrollo conceptual para la consideración empírica de situaciones diversas a través de un *"esquema ordenador de una parte sustantiva de la investigación para la planificación regional"* que permite orientar el ordenamiento de datos a los efectos del análisis y diseño de subsistemas.

tecnológicos o científicos de las áreas críticas de la circulación en el subsistema; mejoras en la calificación de la fuerza de trabajo; etc.) las características de las mismas, lo cual supone una capacidad diferencial de apropiación de excedentes en cada una de ellas. Esa apropiación diferencial no sólo se da en el monto total del excedente apropiado, sino también en la concreción de tasas de ganancia diferenciales. Es decir que las empresas que han desembolsado más capital y que se encuentran en las posiciones más expectables para el ejercicio de su poder en las relaciones mencionadas, decididamente logran tasas de ganancia superiores y, por ende, su capacidad de apropiación de excedentes es más que proporcional al capital desembolsado. Por otra parte, si se suma el capital de todas las empresas pequeñas de un subsistema de capital, éste es infinitamente mayor que aquel que han desembolsado las empresas líderes o monopolísticas, lo cual quiere decir que la obtención de tasas de ganancia excepcionales por parte de éstas sólo es posible por el capital desembolsado, aunque fragmentado, por las empresas pequeñas. Ello significa que se comporta como si fuese parte del capital que operan las empresas monopolísticas, sin que sus titulares tengan la noción de que así sucede: sólo llegan a percibir la injusticia de los precios pagados, atenuada por la “culpa” (nivel ideológico) de no poder desempeñarse como empresarios brillantes.

Así, a través de las sucesivas operaciones comerciales, el excedente migra progresivamente, desde las empresas de la parte fragmentada del capital del subsistema a aquellas que conforman las empresas más grandes, la parte concentrada del capital del subsistema. Le asiste para ello, el derecho de apropiación que, dentro de la lógica del capital, admite que en cada operación sé de una apropiación de excedentes que implica el traslado de plusvalor proveniente de la operación en curso y de operaciones anteriores.

Ya se mencionó en el capítulo anterior cómo las decisiones en materia de planificación de la actividad económica pueden tener efectos adversos al sentido de las intenciones del propósito planificador. Cuando, con apoyo de la autoridad monetaria, se instituye una línea de créditos promocionales, puede suceder que las mejoras deseadas en las empresas de un determinado sector productivo no tengan éxito. Dice Levin:

“Supongamos ahora que la autoridad monetaria decide favorecer a esas pequeñas empresas con una línea especial de crédito de fomento y que éste es atrayente y fácilmente accesible a todas ellas. Pero he aquí que si la relación de fuerzas se mantuvo intacta [relaciones de poder entre las empresas pequeñas y

grandes de un subsistema de capital], *la gran empresa procurará utilizar su poder de regulación, sea a través de los precios, de las condiciones de crédito comercial [períodos de pago e intereses diversos], o de otro arbitrio para restablecer la posición anterior del pequeño proveedor y mejorar la propia.*¹⁶⁵

De esa manera, las empresas más grandes que lideran una actividad pueden trasladar los beneficios o los efectos de impuestos decididos por la autoridad planificadora con el propósito de lograr un fin determinado (por ejemplo, fondos para concretar una política planificada de redistribución del ingreso mediante el otorgamiento de créditos promocionales). Es decir que, por distintos canales, las empresas pequeñas no resultan beneficiadas con un mejor financiamiento.

Lo más significativo de contar con este enfoque metodológico consiste en la posibilidad práctica de separar las relaciones más importantes que definen el grueso del excedente generado y acumulado en esa unidad, así definida, con el propósito de poder estudiar, una por una, dichas relaciones. Ello se logra mediante el recorte del subsistema en una tarea de prediagnóstico, basada en un análisis preliminar de los mecanismos y relaciones de poder que inciden en la formación del precio, la que obviamente no debe tomarse como definitiva. Siempre existe la posibilidad de estudiar un eslabón más o uno menos en el curso de la investigación.

Los eslabonamientos no necesariamente se agotan en el espacio en que se verifica el problema que dio origen al estudio, sino que normalmente abarcan espacios de orden nacional y mundial. De la misma forma, es usual que el problema sectorial, que motivó un determinado proceso de conocimiento, no se agota en un sector económico, sino que abarca otros sectores. El concepto de “sector” refiere en este caso a los sectores elementales contenidos en la “Clasificación internacional industrial uniforme” de Naciones Unidas, que sirven para ponerle nombre a las cosas, pero no para entender procesos económicos.

Es natural que los aludidos procedimientos y mecanismos que tienen como escenario la producción y la circulación tengan una alta relación con tres elementos claves para el análisis regional:

- I. La expresión espacial. Existe una relación directa entre los procesos descriptos y la construcción del territorio: de tal manera, éste sufrirá transformaciones según se produzca una mayor o menor de apropiación de excedentes de un

¹⁶⁵ LEVIN, Pablo: Op. Cit., pp 1 y 2, 1974.

espacio con respecto a otro (transferencias entre regiones) y, por consiguiente, según opere la distribución de la riqueza generada, con una concentración mayor o menor de estos excedentes en determinadas áreas de una región. Este hecho define la mayor o menor riqueza de la misma, como así también de su población.¹⁶⁶

Un subsistema de capital puede estar basado en, por ejemplo, la producción agrícola de una determinada región, lugar dónde se genera el producto principal que dará lugar a sucesivos encadenamientos en torno a la transformación (sea industrial o de presentación fraccionada) de ese producto principal. Para esa región, los encadenamientos aludidos son tan importantes como las condiciones en que se desarrolla la producción local, dado que de ellos depende la introducción de la producción local en el mercado a un determinado valor de cambio. Ese valor de cambio puede ser lo suficientemente bajo como para definir la pobreza de esos productores primarios. Con el producto y el bajo precio pagado emigra, también, buena parte de la plusvalía generada en la región. En esto radica que la vieja concepción de las regiones como espacios continuos y contiguos no tenga asidero. Para ese espacio social bajo estudio, los procesos de transformación sucedidos fuera del espacio en que se da el producto principal, con su mayor o menor acumulación y distribución de la riqueza y la respectiva modalidad de uso de sus recursos naturales y humanos, resulta tan importante como el propio espacio productivo. Eso lleva a la necesidad de formular un concepto atinente: el de la **enajenación espacial** de las sociedades relacionadas a través del sistema capitalista, ya que **las sociedades de los espacios involucrados no tienen conciencia clara de su mutua dependencia**. La sociedad favorecida por las relaciones desiguales atribuye a la incapacidad de los pobladores de las áreas productivas su condición, hasta el punto de, eventualmente, considerar que la inversión productiva o en

¹⁶⁶ “Pero, más profundamente, son las relaciones sociales las que en la medida en que tienen una dimensión espacial, “polarizan” el espacio social. La “región” aparece así como un producto de las relaciones interregionales y éstas como una dimensión de las relaciones sociales. **No hay “región pobre” sino sólo regiones de pobres** y, si hay regiones de pobres es que hay regiones de ricos y, relaciones sociales que polarizan riqueza y pobreza y las disponen en el espacio en forma diferencial. [...]

Por el contrario, nuestra **tesis fundamental** es que, puesto que la ‘geografía humana’ no es sino el despliegue espacial de las estructuras sociales (económicas, políticas, ideológicas), la diferenciación de los espacios concretos (regionales o nacionales) debe abordarse a partir de la articulación de las estructuras sociales y de los espacios generados por ellas. Estos espacios diferenciados a su vez no pueden definirse sino a partir de un análisis concreto de las estructuras sociales que les confieren una individualidad; en cuanto a las diferencias mismas (y a las relaciones interregionales), deben ser aprendidas a partir de la diferencia en los tipos de dominio y en los modos de articulación entre modos de producción. Las relaciones interregionales son en primer término relaciones sociales: **una región pobre es, como hemos dicho, una región de pobres.**” Cfr. LIPIETZ, Alain: **El capital y su espacio**, Madrid, Siglo XXI, 1979, pp 32 a 36.

infraestructura solicitada por esas sociedades es una forma de “derroche”. Por otro lado estas últimas sociedades no llegan a percibir que su propia condición no depende tanto de su propia “incapacidad” como de relaciones sociales desiguales a las que se ven sometidas. Eventualmente consideran que los precios bajos recibidos por su producción es sólo eso, un problema de los precios, los que a veces parecen surgir de la nada o de la perversidad del encadenamiento inmediato, aquel con el cual se verifica el instante de la mercancía. A estas imágenes, fruto de la enajenación, concurren tanto el pequeño taller de tornería de los barrios pobres de Buenos Aires como el pequeño productor de lana cueros y carnes de la Patagonia. Para ambos el fenómeno parece ser sólo un problema del lugar,¹⁶⁷ como todo intuitivo de sociedad, espacio y recursos. Ciertas cuestiones relevantes, tales como la sustentabilidad del desarrollo, requieren de este u otros enfoques teóricos metodológicos, que eviten la fragmentación del fenómeno social, para ser tratadas en el marco de las relaciones de dominación aquí expuestas. Esto es importante para quienes afirman, no sin razón, que la geografía es la ciencia de los “lugares”. Si éstos son tomados aisladamente la geografía muere. Si son tomados en el marco de la multiplicidad de relaciones, tanto con el medio social como con el medio natural, la geografía es una ciencia. He ahí un salto conceptual difícil de eludir.

- II. Tecnología y naturaleza. Con el uso más o menos expoliativo de los recursos naturales, sea por el uso de tecnologías extractivas a ultranza a los efectos del aumento de la productividad del capital, sea por la pobreza que impiden las tecnologías ambientales y las prácticas de manejo adecuadas a las características del recurso utilizado.

Hace aproximadamente veinticinco años, una firma del parque industrial de Neuquén compró una máquina debobinadora de troncos para la fabricación de terciados. El insumo eran araucarias de la zona del lago Moquehue (Codillera de los Andes), árboles con los cuales se fabricaban las placas externas del terciado, mientras que el centro era una placa confeccionada con álamos del valle de los ríos Limay, Neuquén y Negro, En un lapso de unos cinco años la depredación de

¹⁶⁷ Un excelente ejemplo del tipo de geografía que posiciona a los “lugares” en el “todo” regional, tomando ejemplos de construcciones sociales y, por extensión territoriales (lugares de la geografía), se puede encontrar en un conjunto de trabajos publicado por el Grupo de Investigaciones en Geografía Económica y Regional de la Argentina (GRIGERA). Cfr. MORINA, J. O. (Director) et al: Neoliberalismo y problemáticas regionales en Argentina: interpretaciones geográficas, División Geografía, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Luján, Buenos Aires, 2006.

las araucarias fue tan grande que laderas enteras de estos longevos ejemplares (400 a 800 años) fueron totalmente desmontadas. Eso significa que una tecnología de corte, transporte y, sobre todo, de transformación industrial, que superaba ampliamente la capacidad del ecosistema de reponer ejemplares, a la vez que reducía el ciclo de la energía en el mismo, destruía un recurso natural para las generaciones venideras, el cual, por otra parte, no puede ser reemplazado en el corto plazo con maderas alternativas de la calidad de las araucarias (pehuén) eliminadas por una dinámica del capital relacionada a la obtención de tasas de ganancia extraordinarias. Este es uno de los tantos casos que suceden por la aplicación de tecnologías extractivas que tienen como propósito el aumento de la productividad, aún a costa de la destrucción del ecosistema y, por lo tanto, del recurso renovable. En esas situaciones no entran en la ecuación económica las generaciones futuras.

Operativamente, los mecanismos de reproducción ampliada pueden ser estudiados mediante la medición de la tasa de ganancia y la rotación del capital en los distintos tipos de empresas intervencionales en una determinada porción del sistema (subsistema) socioeconómico¹⁶⁸.

Existen, obviamente, vinculaciones entre subsistemas. El sistema social es uno solo y globalizado. Por lo tanto, el concepto de subsistema debe ser tomado con criterio metodológico. Nada hace suponer que el sistema social pueda ser una sumatoria de subsistemas desvinculados entre sí. Esto es obvio, pero conviene remarcarlo para evitar, aún desde lo absurdo, falsas interpretaciones desde la teoría de sistemas. Es que la metodología presta mayor atención a las cuentas empresarias que a las tradicionales cuentas regionales, mejoradas por los economistas para abordar el análisis regional, de profundas implicancias en materia de parcialización y ocultamiento del objeto de estudio.

En el sistema capitalista la unidad técnica y a la vez unidad de acumulación y planificación es la empresa, en una primera instancia. Sucede que, inevitablemente la empresa genera un producto que ingresa en la esfera de la circulación como mercancía, pero no necesariamente la empresa que lo produjo tiene el poder suficiente como para lograr un valor de cambio proporcional al capital desembolsado en la producción (materias primas, tecnología, fuerza de trabajo) y a sus aspiraciones en cuanto a la obtención de una determinada tasa de ganancia (o de apropiación de plusvalor, según se mire). Las relaciones de poder dentro del subsistema de capital son las que definen los precios pagados, donde el poder emana de la posición que

¹⁶⁸ LEVIN, Pablo, op. cit., 1981.

han obtenido las empresas de la parte concentrada del capital del subsistema, para fijar los precios a aquellas de la porción fragmentada del capital del subsistema (valga la redundancia). Las empresas que lograron posicionarse en esas relaciones de poder mediante un mayor desembolso de capital (como empresa aislada), son las que obtendrán una mayor tasa de apropiación de excedente generado en el conjunto del subsistema. Así, según se vio más arriba, a través de las relaciones entre las empresas, el conjunto del subsistema se transforma en una unidad de acumulación aunque no necesariamente de planificación (salvo que las empresas líderes así lo entiendan: que la condición de obtención de tasas de ganancia extraordinarias depende de la sanidad del conjunto).

Mediante mecanismos de regulación automática, la condición de existencia de altas tasas de ganancia en las empresas que pertenecen a la porción concentrada del capital desembolsado en la actividad esta constituida por las bajas tasas de ganancia de la porción fragmentada del mismo. Por definición, son relaciones monopólicas. Así sucede que, normalmente, un campesino debe resignarse a recibir por su producto el precio que fijan las empresas de transformación e intermediación en las etapas avanzadas de los eslabonamientos que llegan hasta la elaboración del o los productos finales.

En el sistema capitalista (como se dio anteriormente en otros modos de producción), donde ya se ha visto que las desigualdades son congénitas, no se puede esperar que, “bondadosamente”, las empresas de la parte concentrada del capital desembolsado en el subsistema iguallen la tasa de ganancia con aquellas que integran la parte fragmentada del capital del mismo. Por lo tanto, es dable esperar que existan tasas de ganancia diferenciales, ya que ello esta en la base de la razón de ser del sistema. La planificación del subsistema requerirá evitar que las tasas de ganancia extraordinarias de las empresas más grandes impliquen tasas de descapitalización en todas o algunas de las empresas pequeñas.

Por otra parte, una política de planificación económica que llevase a las empresas del primer grupo a la obtención en forma sostenida de tasas de ganancia por debajo de las aspiraciones de esas empresas con relación a la dimensión del capital o en relación con la tasa de ganancia máxima media obtenida, para esa dimensión del capital, en otras ramas de la producción en la región o fuera de ella, puede resultar que las empresas migren de la actividad sujeto de planificación mediante el arbitrio de la realización del capital. Esto es, un resultado opuesto al esperado en cuanto a la promoción de la actividad y la correspondiente redistribución del ingreso en beneficio del conjunto. No hay que olvidar que, para ello, existen leyes que facilitan la

realización del capital, tal el caso de la ley de quiebras y su figura de "convocatoria de acreedores".

La condición de permanencia en el subsistema de las empresas de capital concentrado consiste en lograr una tasa de ganancia superior a la media. Pero la unidad de planificación sigue siendo la empresa, y en un supuesto de falta de mecanismos de regulación por parte del **estado**, es dable suponer la obtención o mantenimiento de esa tasa como estrategia empresaria. Cuando la "fácil" obtención de una determinada tasa de ganancia mediante el manejo de los precios genera un mecanismo de deterioro (costos, productividad, calidad de producto, etc.), la innovación tecnológica queda supeditada a la "facilidad" y "economicidad" del manejo de los precios en las posiciones que permitan operar tanto sobre la oferta como sobre la demanda.

La consecuencia es que el sector fragmentado baja sus costos aún a expensas de procesos de descapitalización que tienen sus efectos en el deterioro del manejo de los recursos, de las prácticas y de la innovación tecnológica, y en la reducción de la calidad del producto. Se inicia así un círculo vicioso que redundo, progresivamente, en fuertes limitaciones en la capacidad de acumular del conjunto del subsistema. Se está en presencia, entonces, de un proceso donde se retroalimentan los mecanismos que impiden la expansión de la capacidad de acumular, por lo que tiende a destruir el conjunto de la actividad, tomada ésta como el conjunto de eslabonamientos que le es propio.

Cuando las empresas del sector concentrado del capital no logran la tasa de ganancia deseada, emigran a otras actividades mediante la realización del capital desembolsado. Esa migración está relacionada, a nivel superestructural, con las condiciones jurídicas fijadas por el estado capitalista. En la Argentina, por ejemplo, la ley de quiebras debe ser interpretada, desde la evidencia de su aplicación, como una ley de realización del capital para las empresas que desean abandonar un sector productivo determinado.

Las empresas de capital fragmentado no tienen la posibilidad de emigrar y desaparecen paulatinamente. Comienza aquí el complejo fenómeno de las explotaciones subfamiliares -minifundios de subsistencia- en el caso de subsistemas agrícolas o la decadencia de los pequeños talleres en el caso de subsistemas de industria manufacturera. Las relaciones directas entre empresas que se ubican en una posición favorable en el mecanismo de regulación automática del subsistema, con otras que no ejercen ningún poder, es la base de que exista una acumulación desigual en países que, como la Argentina, están ubicados en la periferia del sistema.

No basta, entonces, con el desarrollo conceptual que permite aislar, para el análisis, el grueso de la apropiación de excedentes en un subsistema. De la posibilidad de medir la tasa de ganancia de las diferentes empresas relacionadas en forma directa en un subsistema, nace la verificación de la apropiación de ganancias extraordinarias por parte de las empresas que operan la parte concentrada del capital del mismo y, además, determinar hasta dónde se da una transferencia de excedentes (plusvalor) desde las empresas pequeñas (parte fragmentada del capital de subsistemas) hacia las primeras. Este conocimiento es imprescindible para planificar en el sistema capitalista y, de por sí, las grandes corporaciones lo aplican exhaustivamente. No toman decisiones sin ese conocimiento. Con más razón, el Estado debe apelar al mismo para definir políticas económicas. Es que el mero conocimiento de los instrumentos de diseño de esas políticas no sirve a la toma de decisiones de desarrollo. Pruebas al canto: las políticas liquidadoras de la economía Argentina desde 1975 en adelante, las que sólo sirvieron a las corporaciones multinacionales y a los especuladores de turno, pero no sirvieron a la consolidación del poder político de los dictadores militares, quienes como tales, una vez más en la historia, sirvieron a intereses contrapuestos a la razón de ser de la institución militar.

Parece, entonces, necesario, contar con un instrumento que permita medir la tasa de ganancia de las empresas intervinculadas alrededor de una actividad productiva, aún cuando no siempre se cuenta con los recursos disponibles en materia de relevamiento y ordenamiento de la información como para hacer esos cálculos, los cuales no son complicados si la información está disponible (ver capítulo 4 de este trabajo). Por lo tanto “...se encontró necesario tener un estimador de las condiciones en que se desenvuelven las empresas; si se nos permite una expresión informal, un ‘ganaciómetro’.”¹⁶⁹

P. Levin y, más tarde, J. Iñigo Carrera¹⁷⁰, han desarrollado un modelo que permite simular el funcionamiento de las empresas o conjunto de empresas interrelacionadas, a través de los mecanismos de la reproducción ampliada del capital, para medir tasas de ganancia.

El modelo consiste en reflejar cuantitativamente los procesos de reproducción y circulación del capital de las empresas relacionadas directamente a través del proceso productivo, de tal manera que permite considerar los cambios en la estructura temporal del capital. Entiéndase como estructura temporal la disposición y asignación

¹⁶⁹ LEVIN, Pablo: op. cit., p 2, 1974.

¹⁷⁰ IÑIGO CARRERA, J.: **Modelo de rotación del capital para el estudio de las condiciones de utilización de los recursos naturales** – primer informe parcial, mimeo, Buenos Aires, 1985.

que corresponde al capital fijo, al capital circulante y al capital variable durante un determinado ciclo productivo.

El punto de partida son las formas reales de comportamiento de las empresas que hacen a las características físicas y técnicas del proceso de producción y circulación, a la valorización de los medios de producción e insumos físicos necesarios para el proceso productivo, así como a la asignación de valor a la mano de obra y los a productos generados. Además, se deberán tener en cuenta las características del funcionamiento del proceso productivo, tanto desde el punto de vista interempresario como de las empresas del sector financiero, atendiendo tanto a las posibilidades de variación de las condiciones y tasas de financiamiento como al plazo en que se da el mismo.

Ese conjunto de elementos que conforman el marco real de funcionamiento de una empresa o conjunto de empresas implica una cierta cantidad de variables independientes, las que en forma de grandes grupos refieren a la forma y condición de uso del espacio y sus atributos, la disponibilidad y accesibilidad a determinados recursos naturales, la cantidad y forma de provisión de las materias primas, la disponibilidad y capacitación de la fuerza de trabajo, la disponibilidad y posibilidad de innovación en materia de tecnología y los marcos superestructurales en los que se dan las relaciones de poder, pudiéndose atender en el proceso de conocer como las variables más relevantes. Estas variables independientes permitirán tanto construir el comportamiento de un agente real como simular agentes posibles, con distintas condiciones técnicas y económicas de funcionamiento. Para el caso de la fruticultura se podrá apreciar la aplicación del modelo en el capítulo IV.¹⁷¹

¹⁷¹ Para ilustrar el tipo de conflicto al que refiere la dialéctica de los fenómenos propios de las relaciones sociales de producción se puede recomendar la lectura de de los siguientes dos documentos ya publicados:

- a) de JONG, G. y Tiscornia L. M. et al.: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación**, 206 p., Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994, o la versión resumida y actualizada del mismo estudio en
- b) “Cambios estructurales en la fruticultura del Alto Valle”, publicado por Realidad Económica (IADE), N° 136, 31 de Diciembre de 1995.

Ellos, juntamente a los resultados de otras investigaciones muestran los fenómenos estructurales que han caracterizado el desarrollo de la fruticultura en el Alto Valle del río Negro, ubicado en el norte de la Patagonia. Allí se analiza la actividad de las empresas del oligopsonio, grupo limitado de empresas que ejercen su relación de dominación monopólica mediante la fijación de las condiciones de compra de manzanas, que se dedicaron a partir de 1970 y en forma progresiva, a realizar importantes inversiones mediante la puesta en valor de vastas extensiones de nuevas áreas cultivadas con montes de peras y manzanas. Esta decisión fue tomada a partir del falso supuesto de que la tecnología agrícola de avanzada podía obtener costos competitivos y buena calidad. Sucede que en la producción primaria intensiva, como es el caso de esta agricultura bajo riego, es muy difícil lograr un nivel de eficiencia óptimo en las explotaciones que involucran grandes superficies. Más aún, la productividad de la fuerza de trabajo es menor en las explotaciones grandes. En cuanto a los diversos aspectos relacionados con este subsistema productivo en especial, se podrá verificar a través de la lectura de estos trabajos que la mencionada situación tiene su origen en una

Convergencias conceptuales: circuitos de comercialización y subsistemas regionales

Es tan fuerte la noción ideológica de la región como espacio dado, que diversos autores prefieren optar por la fragmentación del objeto regional de estudio antes que aceptar que la problemática regional implique un espacio predeterminado y eventuales discontinuidades espaciales en la explicación del comportamiento territorial. Esto es, que la problemática regional detectada, la cual es objeto de conocimiento, pueda implicar relaciones que se dan en otros territorios, donde también tienen su lógica manifestación territorial y cuyo estudio es estrictamente necesario a los efectos de evitar la fragmentación del conocimiento del fenómeno regional. También es cierto que la inercia mental que tiene el peso de los razonamientos lineales dominantes, que emergieron con mucha fuerza durante la revolución industrial, pero que también tuvieron su primer momento de consolidación con la afirmación del poder imperial romano en el siglo I, supone un tipo de razonamiento embretado en rutinas jerarquizadas de la ciencia "oficial" muy difíciles de superar (ver capítulo I)¹⁷². Esta afirmación tiene validez sólo si se consideran períodos largos de tiempo. En períodos cortos, o cuando se toma la producción de un pensador solamente, la afirmación es temeraria. Pruebas al canto, en plena época del neopositivismo puede surgir un pensador como Braudel, quién desbordó los límites de ese paradigma dominante. Los ejemplos se repiten infinitamente y, en ellos radica la crítica científica más productiva. Alexander von Humboldt ratificaría estas afirmaciones con vehemencia.

Un autor ya mencionado más arriba, A. Rofman, en un artículo publicado en la Revista Interamericana de Planificación¹⁷³, se ve requerido por la necesidad de ajustar el tratamiento de los procesos sociales en términos de espacios predeterminados. Allí expresa lo que parece ser un reconocimiento a la falta de contenido científico con que se utilizó el concepto de región en la planificación:

determinada forma de organización del trabajo, en la forma que adoptan las relaciones sociales de producción en aquello que refiere a las relaciones directas (encadenamientos) entre las empresas vinculadas a la conformación y diferenciación de los productos y el consecuente grado de diferenciación del capital industrial, así como al ejercicio del poder con que contaron y cuentan las empresas oligopsónicas para lograr formas de acrecentamiento de las ganancias extraordinarias, aún a expensas de la sanidad del conjunto del subsistema frutícola.

¹⁷² En la crítica materialista de los modelos tratada en el capítulo 2, Alain BADIEU, demuestra cómo las rutinas formales de la construcción de los modelos, su sintaxis, amputa la capacidad creativa necesaria para producir conocimiento científico, transformándose éstos, en representaciones pasivas de los hechos que representan. Cfrs. BADIEU, **El concepto de modelo**, Siglo XXI, Buenos Aires 1972.

¹⁷³ ROFMAN, Alejandro: *Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional*, en **Revista interamericana de planificación**, Vol. XVIII, N° 70, Junio de 1984

“Una de las principales características de los estudios espaciales en donde se recorta el espacio nacional en unidades de menor tamaño territorial [predeterminadas arbitrariamente sin ningún rigor científico], que convencionalmente son denominadas regiones, es que dicha división no supone participar en forma estricta de los procesos económicos, sociales y políticos de una formación social dada [en ese caso cabe la pregunta: ¿porqué proceder a esa división espacial regional?]. [...] Nuestro método de trabajo parte, por el contrario, desde otra perspectiva. Los agentes económicos actúan en un marco regional previamente delimitado [entonces: ¿para qué preocuparse en delimitarlo y tenerlo tan en cuenta para definir un enfoque teórico?], pero el proceso económico escapa a sus límites y comprende a otros agentes situados fuera de ese sub-espacio [lo cual implica una discontinuidad espacial que el viejo concepto de región, heredado del posibilismo, no admite] y sin cuya intervención no se podría reconocer ni evaluar adecuadamente el citado proceso. El proceso de acumulación, por ejemplo, tiene lugar a escala nacional [¿y porqué no supranacional o subnacional?] y posee segmentos o partes del mismo en cada unidad regional de observación (¿qué necesidad impele a fraccionar lo que se encuentra unido?, obviamente no es un requisito científico). Si este es el punto de partida, el análisis regional comienza a adquirir validez, por cuanto acepta que los fenómenos no comienzan y terminan en su interior [ello, sin establecer ningún criterio científico para delimitar un espacio que denomina región]...”¹⁷⁴

A continuación, define con razón, que los procesos productivos, de distribución y consumo generan eslabonamientos de empresas que, en términos de acumulación implican una unidad de acumulación¹⁷⁵, a la que llama “circuito de acumulación”. Debido a que quedó atado a la definición de la región como espacio predeterminado, sin saber porqué lo hacía (eventualmente con la intención de demarcar el mero escenario donde se verifican una parte de las relaciones sociales de producción), a la parte de ese circuito que pertenece a ese espacio predeterminado lo llama “circuito regional de acumulación”. De esa manera la “cosa” sigue complicándose, ya que este procedimiento implica fragmentar aquello que nunca debió fragmentarse si se pretendía una comprensión exhaustiva del fenómeno regional, que es exactamente lo opuesto a la razón de ser del artículo que aquí se comenta.

¹⁷⁴ Ibidem, pp 42 y 43, 1984.

¹⁷⁵ Idea que Rofman afirma haber tomado de LEVIN, P.: **Diagnóstico de sub-sistemas**, p 7, CFI, Buenos Aires, Junio de 1974.

En la fuente citada para los denominados “subsistemas” de capital, se establece en contrario, que:

“Se parte de admitir que el ámbito de observación del fenómeno regional no está, por fuerza, circunscripto a la región [nuevamente la región es tratada como un espacio dado y no un construcción histórica que no puede ser separada de las relaciones sociales: usa el concepto región, al igual que los otros autores, como sinónimo de espacios continuos y contiguos], ni el sectorial al sector, ni el territorial al espacio, ni el monetario a los instrumentos de la circulación y el crédito. Más aún, que las clasificaciones por atributos –sectoriales, espaciales– no necesariamente permiten agrupar los agentes económico-sociales en conjuntos que resulten significativos en función de las relaciones que guardan entre sí y con el resto del sistema.”¹⁷⁶

Sucede que, para la comprensión de los fenómenos que tienen como escenario al espacio geográfico y que definen la modalidad de su comportamiento, expresada ésta en la conformación histórica territorial, éstas relaciones directas de acumulación establecidas entre empresas no pueden ser seccionadas para su análisis en ámbitos provinciales, regionales o nacionales, ya que ello conlleva la imposibilidad de comprender el comportamiento del territorio. El subsistema termina dónde las relaciones de acumulación definen a éste como una unidad de acumulación; y tiene, a su vez, su expresión territorial continua o discontinua.

Luego, Rofman se ocupa en tipificar los circuitos y sus atributos, con lo que cae en una nueva caracterización del fenómeno regional por ciertos atributos contingentes, tal como lo hacían los geógrafos del posibilismo. Deja, a su vez, sentado, que “subsistema regional” es una reunión de circuitos regionales, cuya existencia se justifica por ciertas ventajas comparativas debidas a que pertenecen a un mismo ámbito territorial (prioriza el hecho de la pertenencia a un territorio, antes que conocer las condiciones de apropiación del excedente hasta concluir los eslabonamientos que integran la unidad de acumulación), a las que llama “relaciones de vinculación directa” (relaciones técnicas de producción) y “relaciones de vinculación indirecta” (ventajas en el aprovechamiento de la mayor capacidad de ahorro algunas de las actividades que pueden aprovechar sinergias propias de la existencia de actividades que coexisten en el espacio, aunque sin relaciones de acumulación entre ellas, así competencias en el

¹⁷⁶ LEVIN, Pablo: op. cit., pp 6 y 7, 1974.

uso de la fuerza de trabajo). En resumen, se pasa rápidamente de expresar la necesidad de analizar las condiciones en que se genera y se acumula el excedente en los circuitos regionales, a la consideración de comportamientos macro de los “subsistemas regionales”, definidos sólo por asociación de cercanía territorial. Es decir, que escapa a esta descripción el análisis de las relaciones entre el capital concentrado o monopólico y el capital fragmentado en el proceso de acumulación, así como los vicios originados en la desigualdad original del sistema que atentan contra su eficiencia, con lo cual las relaciones de poder que emanan de la inequidad del mismo quedan sin sustento metodológico para su conocimiento. La descripción actúa como una barrera para la transformación.

Este trabajo ha sido muy usado en diversas cátedras de estudios regionales y sigue siendo utilizado por quién esto escribe, donde la distinción entre **circuito nacional** y **circuito regional** es subsumible, hasta cierto punto, en el concepto de subsistema de capital. El autor no se propone conocer los mecanismos de la reproducción ampliada del capital, donde las relaciones entre empresas parecieran estar reducidas a vínculos comerciales y precios, por lo cual su aplicación en las disciplinas que utilizan la variable espacio resulta conveniente. No obstante, en torno al concepto de subsistema regional, queda claro que se acepta acríticamente la continuidad y contigüidad de las regiones (la región como espacio dado). Persiste, aún, la incógnita metodológica acerca de la identificación del procedimiento para poder transformar una determinada realidad regional. Este umbral debe ser superado si se quiere tener éxito en el proceso de planificación, sobre todo cuando las empresas multinacionales, que necesitan diseñar un subsistema de capital, nunca se comportaron como si ese umbral existiese.

Otro caso de convergencia conceptual

Un geógrafo y también abogado¹⁷⁷, M. Santos, felizmente de formación heterodoxa, retoma el concepto de circuito pero con una connotación muy diferente a la de Rofman. Mientras el segundo utiliza el concepto para caracterizar las relaciones comerciales propias de la esfera de la circulación, el primero caracteriza los tramos de las relaciones propias de la satisfacción de las necesidades materiales de la sociedad por sus emergentes en materia de tecnología aplicada a los procesos de producción y circulación, a los que llama circuitos “inferior” y “superior”. Estos son visualizados y caracterizados en base a la tecnología utilizada en los procesos productivos,

¹⁷⁷ SANTOS, M.: De la totalidad al lugar, Cap. 6 “Los dos circuitos de la economía urbana y sus implicancias espaciales”, pp 81 a 101, Oikos – Tau, Barcelona, 1996. Ver comentario a pié de página que figura más arriba.

marginando así las relaciones sociales de producción en aquello que hace a la generación y a la apropiación de los excedentes más allá de la tecnología utilizada, usualmente explicables por las vinculaciones entre ambos circuitos. Tal vez Santos no tuvo en cuenta el concepto de formación social en su forma más acabada, es decir, aquella que habla de un modo de producción dominante y modos de producción subordinados. Aún ahora, en plena decadencia del modo de producción capitalista, los subsistemas de capital pueden admitir y requieren aún de relaciones de producción precapitalistas en los primeros tramos de sus encadenamientos (con tecnologías atrasadas), siempre y cuando el producto generado permita tasas de ganancia extraordinarias en las empresas monopólicas líderes que controlan el subsistema. Es decir, que el producto generado en los tramos precapitalistas de los subsistemas de capital, que tienen lugar en las áreas y países subdesarrollados (territorio y sociedad), contribuye a la obtención de tasas de ganancia excepcionales en los tramos más avanzados de esos encadenamientos. La clasificación de los circuitos en base al mero nivel tecnológico adoptado, que supone desvinculación del mismo de la dinámica de la reproducción del capital, es también una forma de fragmentar el objeto regional de estudio.

**** CUARTO ACCESO: la fuente y el ejercicio del poder que emerge del control de los excedentes y de las instituciones que constituyen el ámbito de su ejercicio**

Las estructuras sociales (base productiva y superestructura ideológico institucional) tienen un alto grado de inercia. Esta es una realidad histórica, de ninguna manera novedosa. Una determinada formación social es tal en tanto los comportamientos de la estructura y de la superestructura implican una unidad imposible de separar, salvo por un interés analítico. La relación entre estructura y superestructura supone, a este nivel, compromisos de instituciones (sobre todo del Estado y de las corporaciones) que son la expresión del tipo de relaciones de poder que emanan de las desiguales capacidades de apropiación de excedentes, en una primera instancia, y de las desigualdades sociales correspondientes, en una segunda. No se pueden cambiar la ideología dominante ni los mecanismos de dominación si no se cambia la base de la desigualdad, asentada en las relaciones materiales de la sociedad.

En un ejemplo comentado en párrafos anteriores, una firma del parque industrial de Neuquén fue favorecida por una decisión gubernamental provincial por la cual actuaron los compromisos establecidos hacia el interior del bloque de poder local. La firma compró una máquina que servía para fabricar placas de terciados de madera y el poder local le aseguró la provisión de laderas andinas cubiertas de pehuenes

(araucaria araucana), materia prima indispensable para el logro de un buen producto y de un buen negocio. Es obvio que se sabía que tipo de consecuencias tendría en el distrito del parque de araucarias la explotación industrial de estos árboles de lento crecimiento (se desarrollan en períodos de 400 a 800 años) y de excelente madera. No obstante, más allá que el beneficio que esto implicaba para una de las firmas más importantes de Neuquén en ese momento, hecho que repercute en el conjunto del bloque de poder, quiero pensar que también se consideraron otras cuestiones que van desde la ventaja que en materia ocupacional suponía esta decisión hasta la imagen de que una o dos laderas sin pehuenes bien valía la consolidación de una estructura de poder. Para la época en que esto sucedió parece posible descartar la hipótesis de una mera decisión corrupta, simplemente por dinero (que no debería descartarse en situaciones similares del presente), ya que ello sería una simplificación que atenta contra la complejidad de estos fenómenos sociales.

En la misma zona se han introducido, recientemente, enormes superficies de pinos murrayana y ponderosa, los que, por su vitalidad, ponen en riesgo de aniquilación a la vegetación natural que, incluso, ha dado nombre a la región: Pehuénia. En no muchos años, donde había bosques nativos de pehuenes, radales, maitenes, ñires y lengas, sólo prosperarán las especies de pinos. Dónde había ganado bovino, caprino y ovino pastando en los típicos campos de coirones y festucas patagónicas, sólo existirán los suelos descubiertos de vegetación debido a la acidificación de los suelos producida por las acículas de los pinos. La razón, es el rápido retorno de la inversión que supone el acelerado crecimiento de las variedades de pinos del hemisferio norte en un país, como la Argentina, con una importante demanda insatisfecha de maderas. En este caso, por una vía distinta, la avidez por la obtención un de excedente a corto plazo destruye un ecosistema y su potencialidad futura¹⁷⁸. **Por lo tanto**, el análisis o el diseño de un subsistema de capital permite verificar cómo actúan, en aquello que remite a la relación con la obtención de una determinada tasa de ganancia, las variable del medio natural involucradas así como aquellas relacionadas a la tecnología aplicada al uso de un recurso natural renovable en el contexto de las relaciones propias del ecosistema del cual es parte. Es decir, hasta donde la explotación del recurso es compatible con la resiliencia del ecosistema. Pro sobre todo, es de destacar que no se puede dar este proceso sin relaciones de poder que consoliden el privilegio de una firma y su capacidad depredadora del medio natural. Tampoco se puede entender la actitud del gobierno provincial si no existiese una fuerte relación entre bloque de poder y base material.

¹⁷⁸ MARTINEZ ALIER, Joan y SCHLÜPMANN, K.: **La ecología y la economía**, Cap. VIII titulado “La crítica de Soddy a la teoría del crecimiento económico”, pp 157 a 166, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

**** QUINTO ACCESO: los cambios recientes en el sistema capitalista**

Un lugar común entre los pensadores y analistas de la realidad socioeconómica regional, sobre todo en países como la Argentina (subdesarrollado, con una importante comunidad intelectual, de relativamente intensa actividad y muy pendiente de ser pulcros en el uso de marcos teóricos no siempre desarrollados en el marco de las necesidades de conocimiento de la sociedad a la que pertenecen¹⁷⁹), es la especulación teórica que se limita a verificar el comportamiento de la realidad en función de las teorías, no necesariamente con la intención de enriquecer la teoría, sino para definir si esa realidad encaja en tal o cual marco teórico. Por ejemplo, si determinados productores del ámbito rural responden a las categorías de “campesinos” o “farmers”, mientras se les escapa una cuestión tan fundamental como si existe un excedente, si éste es grande o pequeño y si el producto generado por quienes no tienen excedente implica apropiación de plusvalor en los necesarios encadenamientos hacia adelante.

En este camino, los cambios recientes en los procesos productivos, denominados genéricamente como pos fordistas son, en general, descriptos minuciosamente para mostrar los cambios producidos con respecto al modelo de producción que fue tipificado por la línea de montaje industrial. El problema de este tipo de descripciones es que no profundizan en los cambios producidos en el sistema capitalista.

¹⁷⁹ Algo que me sorprendió cuando realicé mis estudios de especialización en Holanda, entre los años 1967 y 1968, consistió en verificar en los geógrafos holandeses y en la ciencia de ese país en general, la coherente actitud de orientar toda especulación en cuanto a creación de conocimiento, sea que se tratase de cuestiones teóricas o empíricas, a la resolución de problemas concretos en ese país y en otros países en que desarrollaban su actividad científica (luego pude comprobar situaciones similares en otros países europeos, tal vez con la sola excepción de Francia). En ese momento, en la Argentina, el nivel de actualización teórica y metodológica de la UBA y, creo, de las demás universidades nacionales, era comparable al de los mejores centros del mundo. Por ejemplo, en Holanda y Alemania estaban naciendo, en esa época, enfoques teóricos para entender el comportamiento del paisaje como una unidad. Me refiero a los estudios integrados del medio natural y ecología del paisaje, los cuales incluyen la acción del hombre en ese medio (aún cuando su tratamiento en estos casos no es dinámico) y que habían tomado como punto de partida el concepto de tierras desarrolladas por científicos rusos antes y durante la revolución. La investigación geográfica de la época en la UBA se asentaba en principios teóricos similares que habían sido desarrollados por J. Frenguelli y H. Difrieri en documentos que aquí se citan. Difería, no obstante, en el tradicional divorcio entre la producción científica y las demandas que plantea el desarrollo social y económico del país y, por lo tanto, en el grado de uso de la producción de conocimiento en el país. En este momento, ese divorcio no sólo se da en aspectos relativos a la producción de conocimiento aplicado a las necesidades del país, sino también en cuanto a aspectos teóricos. La especulación ha sido reemplazada, mayormente, por la discusión de enfoques teóricos que no son propios y al análisis acerca de si tal o cual realidad encaja o no en el enfoque discutido. Rara vez sucede a la inversa.

Tecnología y reproducción del capital: de la innovación capitalista original al capital tecnológicamente potenciado¹⁸⁰

Los cambios producidos en los procesos productivos no se darían si no se hubiesen dado, a la vez, cambios en las relaciones sociales de producción. Desde que surgió el capital industrial, diferenciado del capital mercantil, la innovación tecnológica tuvo un papel significativo en la posibilidad de apropiación de los excedentes generados. En los primeros tiempos de la revolución industrial la innovación estuvo relacionada a cambios progresivos que las empresas, mayormente de carácter familiar, iban introduciendo progresivamente en sus productos. Era la empresa conducida por el jefe de la familia (I)¹⁸¹, que en sus principios había pasado de ser un taller de artesanos a un ámbito donde los productos se reproducían sistemáticamente, con empleados en vez de aprendices. Los bienes fabricados se mejoraban en calidad funciones y procesos a medida que se reproducían y, tal como ahora en este tipo de empresas, el perfeccionamiento se daba mediante cambios progresivos y excepcionalmente espectaculares. Normalmente implicaban pequeñas transformaciones que se daban hacia el interior de la planta. A los cambios introducidos en la etapa de la empresa que había sido gerenciada por el abuelo, se sucedían los que se incorporaban en las conducciones de su hijo y de su nieto. Fue la proyección, en la industria naciente, de aquella capacidad original del hombre, aquella que lo distingue de los animales, la de prefigurar un objeto o herramienta en la mente y luego fabricarlo. Tal vez, era el único de relevancia producido en una generación.

Las excepcionales innovaciones relacionadas a la física y la química aplicadas que dieron lugar a las transformaciones tecnológicas en materia de máquinas industriales, así como a la revolución en el transporte y la industria por el uso del vapor, primeramente, y luego al motor de combustión interna, sin excluir las innovaciones en materia de comunicaciones, provinieron, en general, de centros de investigación o investigadores cuya iniciativa individual era el fruto la formación adquirida en las universidades. En ese contexto, un nuevo producto basado en los mencionados avances tecnológicos, daba lugar a una profunda transformación de una planta existente o a una nueva planta industrial, hecho que inducía a transformaciones que fueron introduciendo formas diferenciadas en que operaba el capital. Poco tenía que

¹⁸⁰ El desarrollo que se hace aquí acerca de la diferenciación y comportamiento del capital tecnológico ha sido tomado del libro de LEVIN, P.: **El capital tecnológico**, Parte Tercera “Tesis en el marco del capital diferenciado”, Catálogos, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 1997, pp 313 a 404. Este verdadero avance realizado por el autor, realizado a partir de la teoría del valor de C. Marx, le ha valido el Premio Nacional de Economía en 2005. Todo el desarrollo acerca de las implicancias sociales y territoriales que se encuentran en torno al capital industrial tecnológico es responsabilidad de quien esto escribe.

¹⁸¹ Los números romanos entre paréntesis remiten a la tipología de empresas de capital tecnológico industrial. Esa tipología de Levín refleja los cambios producidos en las actuales relaciones sociales que caracterizan la reproducción ampliada del capital en la era del capital tecnológico. .Ibidem, pp 336 a 353.

ver la planta manufacturera o industrial, de los orígenes de la revolución industrial, con la línea de montaje y las dimensiones del capital de los procesos fordistas. No obstante hasta ese momento se podía hablar de capital industrial indiferenciado; pero el camino de la diferenciación estaba en marcha.

Así, en la mencionada etapa fordista, se vio que la línea de montaje hacía más eficiente el proceso industrial mediante un uso eficiente de la fuerza de trabajo y el perfeccionamiento a ultranza de la división técnica del trabajo. En ese contexto, una innovación que daba lugar a una nueva planta industrial permitía un retorno más rápido de la inversión en la medida en que la reproducción del bien fabricado se lograba a través de un mayor número de unidades en un tiempo más corto. El esfuerzo estaba puesto en una mayor inversión inicial, que lograba un retorno más rápido porque permitía una reproducción más eficiente del bien fabricado con un aumento notable de la productividad de la fuerza de trabajo. Había, no obstante, un inconveniente: el proceso de montaje de la planta era largo e introducía cierta inercia en el procedimiento, ya que la modificación de la planta requería inversiones importantes y un proceso de adecuación de la calificación de la fuerza de trabajo a una nueva estructura rígida. Pero la innovación seguía siendo una forma de acceder a tasas de ganancia extraordinarias, ya que, como antes, la empresa que fabricaba un nuevo producto lo hacía más eficiente y mejor adaptado a las condiciones de uso, por lo que podía obtener mejores precios y tasas de ganancia más altas. Paralelamente, y progresivamente, la presentación de los productos y la divulgación de sus ventajas iban ocupando un lugar cada vez mayor en la obtención de mejores precios. Esto, hasta que ya en la etapa posfordista se ha logrado hacer consumibles bienes que sólo responden a necesidades ficticias de uso.

La innovación tecnológica se transformó así en la forma más eficiente de obtención de tasas de ganancia extraordinarias, por lo que de la velocidad de la innovación depende el logro de tasas altas constantes, habida cuenta de que el período de vigencia de la innovación es siempre corto. Dura mientras el producto de la innovación no es superado por otro de la competencia o hasta que las bondades del mismo pierden vigencia, tal el caso de bienes impuestos en base a la divulgación de ventajas ficticias acerca de su consumo.

Hasta aquí se habla de bienes porque es más fácil dirigir la información si subyace la imagen de un bien de consumo directo. Pero las innovaciones pueden tener lugar en materia de procesos, de mecanismos de divulgación y propaganda (comunicación), de conocimiento de las decisiones de la competencia, de espionaje de innovaciones, procedimientos y administración, del conocimiento avanzado de la forma en que opera el mercado financiero, etc.

Todas las innovaciones mencionadas tienen lugar en el ámbito del gran capital tecnológico (III) monopolístico, especialmente en las grandes corporaciones internacionales, las que acompañan un poder político y económico que supera el poder de los Estados nacionales, a los que condicionan hasta el punto de colocar sus representantes en cargos de niveles medios y altos mediante un juego que se llama democracia. Son las empresas que desarrollan innovaciones permanentemente, sean estas el fruto de sus propias investigaciones o de la compra a pequeñas empresas intelecto intensivas (IV), con fuertes limitaciones en materia de disponibilidad de capital como para llevar adelante las innovaciones que producen. Tampoco puede vender sus avances tecnológicos sino al precio que fijan las empresas con capacidad de implementar esas innovaciones. En cambio, esas grandes empresas de capital tecnológicamente potenciado dispone tanto del capital, de la capacidad de endeudamiento, de la capacidad de gerenciamiento y del equipamiento necesarios para implementar todos los tipos de innovaciones que hacen posible la obtención de ganancias extraordinarias. La constante innovación en todos los frentes posibles asegura esas altas tasas basadas en productos que registran precios relativos cada vez más altos y mercados cada vez más reducidos pero que se muestran ávidos por la posibilidad de consumir los nuevos productos (para ello han desarrollado, ideológicamente, una especie de reflejo condicionado). La relación de este fenómeno con la **exclusión** es directa, tanto por el aumento de la productividad del capital (emplea cada vez menos fuerza de trabajo) como por la fragmentación social originada en la diferenciación de los niveles de consumo.

La acción de esas empresas no se reduce solamente a la innovación, a la inserción de sus productos en el mercado y en los encadenamientos hacia delante y hacia atrás que ese propósito supone. La tecnología que ya no logra las tasas de ganancia esperadas tiene la posibilidad de ser transferida a empresas cuyas dimensiones de capital no permiten procesos propios de innovación o los admiten a una escala reducida. Así se da la posibilidad de que, mediante el pago de un arancel (precio de la tecnología transferida), ciertas empresas puedan usar la tecnología ya desarrollada, la cual logra en las mismas (empresas licenciatarias II) tasas de ganancia acordes con la dimensión del capital de las mismas. Ese fenómeno supone, además, la posibilidad de las empresas innovadoras (III) de condicionar y definir, usualmente, la tasa de ganancia de las empresas licenciatarias. Escapan a esto aquellas empresas que copian tecnología, las que obviamente son perseguidas internacionalmente, por las grandes corporaciones, las que hacen gala de defensa de la “libertad en los mercados” y de acuerdos internacionales al respecto. Ejemplo de esto son una buena parte de la

industria farmacéutica en la Argentina o de las copias de alta tecnología industrial en China y otros países del Este de Asia.

En ese mundo de las empresas subsisten las empresas industriales de capital indiferenciado (I), es decir, las antiguas empresas familiares que perfeccionan en términos prácticos sus productos y que parecen encontrarse en un progresivo proceso de desaparición, ya que están empobrecidas y dedicadas a la fabricación de productos de tecnología difundida universalmente. Son talleres pequeños, donde la fuerza de trabajo establece una relación altamente comprometida con el grupo familiar dueño del capital.

La relación operativa de la empresa de capital tecnológico potenciado (III, las grandes empresas monopólicas ya mencionadas) con el capital financiero, asegura y consolida, tanto en las operaciones de producción como en las financieras, las altas tasas de ganancia del capital monopólico. La relación de esas empresas con la superestructura de poder a escala mundial, asegura el control monopólico de las comunicaciones, del uso de las tecnologías críticas (como la energía nuclear), el control de los recursos naturales (hidrocarburos, agua dulce) y el control del poder militar que aseguran las armas de destrucción masiva (poseídas por las potencias controladas por las grandes corporaciones del capital tecnológico monopólico)¹⁸².

La tercera figura de la mercancía y la diferenciación del capital industrial

El comercio, desde por lo menos tres mil quinientos años antes de Cristo o tal vez mucho más, intercambió bienes sobre la base de valores relativos de unos con respecto a otros que debían ser comerciados. La razón del intercambio fue siempre, antes y ahora, la necesidad de satisfacer las necesidades materiales y las apetencias espirituales de quienes comerciaban esos bienes. Planteada la necesidad de un agente se detectaba la necesidad de otro agente, quienes decidían el valor relativo de los bienes intercambiados (tantas arrobas de trigo por tantas de carne, tanta cantidad de seda por tanta cantidad de lino, etc.). En este procedimiento se agota la asignación de valor, ya que el valor luce irrelevante frente al papel de la mercancía en la historia de los modos de producción futuros. En su versión pura, el valor de cambio se fija sólo por las condiciones del mercado, por la necesidad que tiene el poseedor de un bien con respecto a la necesidad que manifiesta el poseedor del otro bien intercambiado.

¹⁸² AMIN, S.: S. Amin, *El futuro de la polarización global*, en revista **Realidad Económica**, N° 130, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires 1995. Del mismo autor; *Mundialisation et accumulation*, L'Harmattan, París, 1993. Introduction.

“En su primera figura las mercancías se llevan al mercado y allí se agotan sus determinaciones. [...] Los productores van al mercado conociendo al menos aproximadamente el valor de las mercancías, tanto de las propias cuanto de las ajenas, [es decir que] la ley del valor mercantil es mediada por el comportamiento económico individual de los productores de mercancías”¹⁸³.

A su vez, en consonancia con lo antedicho, Crespo dice de la primera figura de la mercancía:

“En el primer encuentro con la relación mercantil, el más abstracto y universal, inaugural en la historia y en el camino del concepto, la conciencia teórica se enfrenta con la mercancía tal como esta irrumpe en la representación ingenua: un objeto poara el intercambio, la mercancía inmediata; la simple, trivial, pedestre y cotidiana operación de compra-venta. En esta perspectiva, los precios [...] se determinan gracias a la milenaria relación entre la oferta y la demanda.”¹⁸⁴

Pero en la historia las figuras conceptuales puras, que merecen ser aisladas analíticamente, implican procesos de cambio progresivos. Poco a poco los valores relativos adquirieron, por la secuencia de operaciones comerciales, valores de cambio corrientes. Por supuesto, esos valores cambiaban de región en región: no era lo mismo el valor de la seda en China que en Venecia. Pero, justamente, cuando el comercio adquirió un carácter interregional y se multiplicaron infinitamente las operaciones comerciales, esa cantidad de operaciones implicó el surgimiento de quienes se ocupaban de facilitarlas, para lo cual surgieron bienes que adquirían valor porque facilitaban el intercambio. Esos bienes duraderos fueron ciertos metales, como el oro y la plata, o piedras preciosas, que no sólo tenían valor de uso sino también un valor definido por ciertas equivalencias estables para la apropiación de valores de uso en general. Por lo tanto, debido al particular valor que habían adquirido esos bienes que facilitaban el intercambio, se transformaron en símbolos y materia destinada a atesorar riqueza¹⁸⁵. Era más rico quién disponía de ese tipo de bienes que permitían, si se acumulaban en ciertas cantidades, decidir cuándo y cómo obtener los demás bienes necesarios para la vida o el prestigio. Además, y sobre todo, implicaba **poder** para comprar voluntades y acceder a posiciones de comando en la sociedad y en las relaciones directas de acumulación del excedente. No obstante, los bienes de cambio

¹⁸³ LEVIN, P.: **El socialismo científico o la “jactancia” de la economía política**, documento en soporte magnético, pp 1 a 16, inédito, Buenos Aires, 2004.

¹⁸⁴ CRESPO, E.: El “capital tecnológico” de Pablo Levín, comentario bibliográfico, **Realidad Económica** N°156, IDES, Buenos Aires, 1998.

¹⁸⁵ A ese atesoramiento Aristóteles lo consideraba antinatural porque no servía para satisfacer las necesidades vitales de los seres humanos. Es cuando el atesoramiento sin sentido en la economía de las personas se transforma en crematística.

atesorados, el origen de la moneda (poco a poco los metales se fueron acuñando con sus valores), se acumulaban físicamente y quedaban fuera del circuito productivo.

Hasta aquí, los bienes no se reproducen sistemáticamente. Cada producto es único, es el resultado de un trabajo individual de quién imaginó el bien en su mente y lo concretó en una realización para la cual empleó su capacidad física y ciertas herramientas que consideró necesarias, las que fueron una extensión de su capacidad física. Superado ese momento, los bienes no serán sólo aquellos que brinda la naturaleza o aquellos que son el fruto del trabajo individual que produce un objeto único, sino que serán elaborados por trabajadores que no cesarán la producción y donde el trabajo individual adquiere carácter social en la realización del producto mercantil. Dicho de otra manera, esta vez visto desde la disponibilidad de productos mercancías, la producción social de bienes que se reproducen según la capacidad del mercado de tomarlos y donde pierden su forma de mercancía. La división social del trabajo hace posible el producto destinado a ocupar un determinado espacio en el mercado, por el cual obtendrá un valor de cambio que depende de la cualidad que está definida por su valor de uso. En realidad,

“... el valor del producto depende de las condiciones de reproducción [que incluye la cantidad de trabajo social promedio necesario para reproducirlo y de los elementos constitutivos –materia prima y medios de trabajo-], el valor mercantil [valor de cambio de la mercancía] no depende para nada de las condiciones de reproducción o no está determinado por su valor, sino que depende únicamente de las condiciones presentes en el mercado.”¹⁸⁶

Donde, además:

“... el proceso de trabajo ocupa un papel relevante en la determinación de los precios relativos y al estructura de la producción. En este concepto, el valor aparece como algo distinto del precio y, se determina por la cantidad media de trabajo necesaria para reproducir la mercancía en condiciones normales.”¹⁸⁷

Obviamente, el empresario que dispone del capital necesario para la fuerza de trabajo, las materias primas y los medios de trabajo, tiene en su mente el valor de cambio que probablemente obtendrá en el mercado antes del proceso de producción. Pero, definitivamente, el valor del producto mercancía depende de su realización en el mercado. En este contexto surge una nueva clase social: el proletariado, integrado por

¹⁸⁶ LEVIN, P.: Op. cit. 2004, p 10.

¹⁸⁷ CRESPO, E.: Op. cit., 1998.

quienes no tienen otra opción que vender su fuerza de trabajo. A partir de este momento deberá distinguirse entre capital constante y capital variable.

La **tercera figura de la mercancía** ha sido propuesta por Levin¹⁸⁸. El sistema capitalista, como se vio más arriba, se organiza en subsistemas de capital. Cada subsistema está controlado por una empresa monopólica o por un conjunto oligopólico u oligopsónico. Cada una de esas empresas o grupos de empresas establecen relaciones de dominación y definen la participación en el mercado de las empresas dominadas (actúan sobre la formación de los precios y por lo tanto definen el valor de cambio de los productos realizados en el instante de la mercancía). En realidad, cada subsistema de capital se transforma en una unidad de planificación destinada a definir las condiciones de apropiación de los excedentes (plusvalor), constituido en el seno de las empresas que lo controlan a través de tasas de ganancia superiores a la media del subsistema (ganancias extraordinarias). Par ello es necesario que las empresas monopólicas controlen, además, ciertas relaciones de carácter superestructural. Pero estas relaciones sociales contradictorias implican potencialidades de cambios futuros, nacidos a la sombra de la recuperación ideológica de la unidad del producto, aquella que la división técnica del trabajo había enajenado en el pasado. Este cambio ideológico y de las relaciones sociales de producción se verifica, en la actualidad, en las fábricas operadas por sus obreros, acerca de las cuales el autor comentado se expresa de la siguiente manera:

“Entre la empresa individual y el Estado nacional, e incluso desbordando el territorio sobre el cual éste ejerce su poder, crea un ámbito de planificación propio en el cual el obrero colectivo de, vevigracia, la empresa configuradora puede proyectar el desarrollo del control obrero de la producción y desarrollar un proceso incipiente de planificación de subsistemas de capital.”¹⁸⁹

Más allá de estas aspiraciones de transformación, las relaciones sociales de producción descriptas son el ámbito en que se potencia la innovación tecnológica. Son las empresas configuradoras o líderes de los subsistemas de capital las que son beneficiadas por la innovación, la que en términos concretos se manifiesta en tasas de ganancia extraordinarias.

Es el capital potenciado por la innovación, una nueva diferenciación del capital que, contradictoriamente con el capital industrial indiferenciado de los orígenes del capitalismo, admite la obtención de las mencionadas tasas de ganancia

¹⁸⁸ LEVIN, P.: Op. cit., 2004, pp 1 a 16.

¹⁸⁹ *Ibidem*, p 14.

extraordinarias, pero, a la vez, tiene la imposibilidad de incorporar nuevos contingente humanos al sistema, por lo contrario, se manifiesta en la exclusión de otros. Este hecho preanuncia los cambios futuros del modo de producción hacia otro que supere esta contradicción final. Toda búsqueda de los senderos de expansión y divulgación de la tecnología deberá tener en cuenta el papel que ésta juega en las relaciones directas de acumulación para definir sus posibilidades y limitaciones en términos de la planificación hacia un sistema más justo de equidad social.

Es importante señalar aquí que, por un lado, la innovación generada en el contexto de las relaciones sociales de producción y circulación descriptas implica normalmente una mejora (como se ha dicho) en las tasas de ganancia de las empresas innovadoras, No obstante, por otro lado, la innovación no necesariamente significa una mejora para el conjunto social; en el caso de las pequeñas y medianas empresas porque las licencias pueden ser caras, la amortización de la nueva tecnología discutiblemente ventajosa y los precios pagados a las empresas pequeñas pueden reflejar las consecuencias de la necesidad de obtener recursos para pagar la amortización de la tecnología licenciada. A su vez, la nueva tecnología, en general, supone la desocupación y la exclusión de contingentes importantes de población. Por lo tanto, el proceso de planificación requiere del uso de la tecnología que responda a la consumación de objetivos sociales, sin que ello suponga la ineficiencia en que se traduce la pérdida de productividad de la fuerza de trabajo o del capital en el conjunto del subsistema de capital o la destrucción o degradación de un recurso natural, aún cuando esto puede ser aceptable en el caso de empresas puntuales. En este contexto, el objetivo planificador es el de sanear el conjunto social en aquello que tiene que ver con su base productiva.

Otros giran alrededor de la luz: las tramas productivas en acción

El carácter descriptivo relativo a la adopción de tecnologías renovadas se puede verificar en este enfoque metodológico denominado "tramas productivas". El mismo es extremadamente rico en cuanto a la descripción de los vericuetos que se dan en la transmisión de la información o de la difusión del conocimiento acerca de las nuevas tecnologías. Recurre, incluso, a los encadenamientos propios de la reproducción ampliada del capital para explicar en qué contexto de relaciones se da el acceso a las nuevas tecnologías, con identificación del papel de las empresas configuradoras de subsistemas de capital:

*"Nuestra caracterización de una trama productiva involucra la existencia de una relación mercantil entre una empresa **núcleo** [configuradora] y sus proveedores y la*

emergencia y diseminación de procesos de conocimiento en tres niveles: dentro de cada firma, entre las firmas de la trama productiva y entre éstas, el sistema institucional y otras firmas. [...] Bajo el enfoque de tramas productivas, los flujos de conocimiento que se originan tanto entre proveedores y clientes como con el resto de los agentes de su entorno productivo constituyen una variable estratégica fundamental para la comprensión de los resultados económicos de las empresas individuales. [...] Para evaluar la importancia y presencia de estas condiciones [procesos de generación, apropiación y diseminación de conocimientos], se desarrolla un conjunto amplio de indicadores [procedimiento inductivo] en torno a las tres dimensiones principales: competencias endógenas, estilo de vinculación intra trama –entre el núcleo y sus proveedores- y, vínculos intra trama –entre los proveedores y agentes no pertenecientes a la trama”¹⁹⁰

Esta riqueza de procesos, sin embargo, no se traduce en efectividad en el momento de la adopción de medidas para difundir una determinada tecnología. Esto sucede, sencillamente, porque si el capital de las empresas configuradoras de subsistemas no decide los pasos necesarios para la innovación, la nueva tecnología directamente no existirá y, probablemente, tampoco se licenciará si no cumple con las tasas de ganancia esperadas, tanto por el capital que recibe la licencia como por las empresas tecnológicamente potenciadas por la innovación. Nuevamente, el enorme conjunto de variables independientes de las cuales depende la definición de una tasa de ganancia, en las condiciones en que se da la formación de valor en la reproducción ampliada del capital, definen la forma que adopta la innovación y divulgación de la tecnología. El proceso es básicamente deductivo.

Ahora bien, visto este enfoque desde otro ángulo, si las empresas configuradoras deciden una innovación, la sistematización metodológica acerca de los posibles caminos en la difusión de la tecnología y de sus beneficios puede facilitar y aún evitar que los beneficios que ésta supone queden acotados a ciertas empresas de capital tecnológicamente potenciado o licenciatarias de tecnología. Hasta aquí llega el alcance de esta propuesta teórico-metodológica.

b) ARTICULACIONES DIALÉCTICAS ENTRE LA SOCIEDAD Y LA NATURALEZA

Muy lejos están los tiempos de las posiciones científicas deterministas, en las que se pesaba que ciertas condiciones naturales podían hacer que un determinado grupo humano estuviese dotado de las mayores aptitudes intelectuales y físicas que

¹⁹⁰ ALBORNOZ, F., MILESI, D. y YOGUEL, G.: “Tramas productivas en viejos sectores: metodología y evidencia en la Argentina”, en **Desarrollo Económico**, Vol. 43, N° 172, pp 548 a 550, Buenos Aires, Enero/Marzo 2004.

resultaba en capacidades extraordinarias para lograr un determinado nivel de desarrollo social y material. Nadie discute ahora que son las condiciones históricas las que inciden en el desarrollo humano y económico de una determinada formación social.

Geógrafos como Ratzel habían mostrado la pequeñez y las limitaciones de una cultura como la europea, basada sólo en el desarrollo tecnológico, que tanto daño ha hecho a los pueblos del mundo (revisar el análisis realizado sobre el momento de quiebre de la concepción de la ciencia griega a partir de la constitución del imperio romano en el capítulo uno), con una teoría de corte netamente determinista. Hoy, ese desarrollo tecnológico, aplicado sin un correlativo desarrollo del espíritu humano, ha resultado en la destrucción de los ecosistemas y de los recursos vitales necesarios para la supervivencia del género humano. La atmósfera, los cuerpos de agua y las tierras aptas para la producción agrícola han sufrido niveles de deterioro que comprometen la misma existencia de la humanidad. El cambio climático, la contaminación de los cuerpos de agua dulce y los mares y la desertización, son la consecuencia de la soberbia de un culto a la tecnología que sólo satisface a las necesidades de la reproducción del capital para los cada vez más pequeños grupos que se benefician en la etapa decadente del modo de producción capitalista.

El problema no es en qué medida el medio natural determina el tipo de sociedad que habita un lugar, sino cómo la sociedad destruye al medio natural en el contexto de una tecnología que permite, por ejemplo, hacer pistas de nieve y hielo (corrupción y petrodólares de por medio) en el medio del desierto, para satisfacer las veleidades de unos jeques que quieren esquiar no muy lejos de sus residencias en la península arábiga. Mientras tanto, buena parte de sus compatriotas se encuentran excluidos del sistema, con economías de subsistencia de tipo familiar sostenidas por una degradada economía ganadera extensiva.

Como ya se pudo verificar en los desarrollos conceptuales que permitieron llegar a este punto del capítulo, los conflictos entre la sociedad y el medio natural se dan a partir de la forma en que esa sociedad organiza el aprovechamiento, manejo y uso de un conjunto determinado de recursos. Es decir que los problemas ambientales tienen sentido a partir de la existencia de la acción del hombre y en gran parte son consecuencia de la misma, la que no resulta de circunstancias más o menos complejas sino que responde a la racionalidad propia del sistema social, por lo que la separación entre medio social y medio natural resulta totalmente artificiosa.

En los primeros tiempos de la sociedad sedentaria, cuando el hombre comenzó a organizar y acumular sus excedentes, aquellos que hicieron posibles las primitivas formas de división del trabajo, la naturaleza dictaba las reglas por las cuales la

sociedad se apropiaba de los recursos necesarios para su preservación¹⁹¹. Los instrumentos, las técnicas, con las cuales se establecía la relación sociedad-naturaleza, eran rudimentarias. A medida que la sociedad volvió cada vez más complejas las formas de obtener y distribuir los recursos para cubrir sus necesidades crecientes, la configuración del territorio fue adquiriendo una fisonomía más tecnificada y los rasgos impuestos por la sociedad al espacio adquirieron mayor densidad. Admitamos que el dominio de la técnica nunca es absoluto; un huracán o un terremoto pueden introducir cambios de diversos alcances, estructurales inclusive.

No puede tratarse este problema sino a través de una adecuada aproximación a la organización que la sociedad ha impuesto al uso y manejo de los recursos naturales y, en especial, a la forma en que se dan las relaciones socioeconómicas en el contexto de las formas actuales de globalización de la economía. El uso de técnicas de manejo de la tierra y el ganado degradantes del recurso por parte de los productores, aquí en la Argentina o en otras parte del mundo, sujetas a procesos muy activos de desertización (como en la Patagonia argentina, o en Somalia o Etiopía, por ejemplo), están fuertemente relacionadas al fenómeno de la pobreza, con sus correlatos insoslayables: la indigencia y la ignorancia.

Tecnología, capital tecnológico y medio natural

Como se ha visto más arriba, existen dos condiciones necesarias y suficientes para la generación de riqueza: el trabajo productivo y las materias que el hombre extrae de la naturaleza y transforma mediante ese trabajo. En el primer caso, la participación de la fuerza de trabajo en los mecanismos propios de la reproducción del capital está sujeta a las restricciones de la crisis del sistema que ya ha sido comentada. En el segundo, la naturaleza asegura un aumento de la productividad del trabajo en la medida en que mediante el uso de una determinada tecnología es posible el aumento de la productividad y un peso relativo menor de los salarios en la ecuación productiva.¹⁹² Es decir que, para aumentar la riqueza con una misma cantidad de trabajo, se requiere una tercera condición: innovaciones tecnológicas que hagan más eficiente la extracción, transformación y uso de los recursos naturales. La soberbia a que induce el modo de producción capitalista en la relación del hombre con la naturaleza, le ha

¹⁹¹ Las sociedades nómades no vagaban por el territorio sin racionalidad alguna. Sabían muy bien en que momento había caza en un determinado parador o cuando se podían recoger frutos en otros. Es decir que el territorio era **manejado** en términos de la productividad de los ecosistemas. Cfr. el desarrollo conceptual que realiza SANCHEZ, Joan Eugeni: **La geografía y el espacio social del poder**, Cap. 1 titulado "Espacio e historia", Los Libros de la Frontera, Barcelona, 1981.

¹⁹² "En la medida que avanza la acumulación capitalista, aumenta la composición técnica del capital; es decir la parte de éste que existe en forma de medios de producción de una mayor productividad.[...] así, se reduce el valor unitario de los bienes salario y se eleva la tasa de plusvalor relativo." LEFF, Enrique: **Ecología y capital**, Cap. 4, p. 151, Siglo XXI editores, México, 1986.

hecho olvidar las restricciones de las leyes naturales, cuya violación no encuentra normalmente, recursos tecnológicos para neutralizar la degradación de los recursos.

Al respecto E. Chiozza afirma:

*“Para la mayoría de los habitantes de nuestras ciudades, que viajan hacinados en el tren o el colectivo que cada día los conduce desde el encierro en un mezquino departamento al enclaustramiento de la oficina [...], la **naturaleza** es apenas el marco amable en el que sueñan pasar las breves vacaciones.*

Para unos pocos, en los relucientes despachos de los ministros y de los directores de las grandes empresas en los que se decide la suerte de los hombres y las cosas, los marcos naturales son [...] medidos en términos de fertilidad del suelo, m³ de bosques maderables, toneladas de minerales o barriles de petróleo.

*Para el hombre de campo la **naturaleza** tiene otra significación: es un ser animado que puede ser aliado o enemigo. Para él, el cambiante colorido de los cielos anuncia la lluvia que fecundará la tierra, la granizada o el temporal acompañado de nevadas que destruirá sus cultivos o dañará sus ganados. Para el campesino, cada loma, cada bajo, cada cañada, tiene su valor.”¹⁹³*

El desarrollo de tecnologías cada vez más complejas en las etapas más avanzadas del desarrollo del sistema capitalista, ha dado como resultado un uso cada vez más intensivo de los ecosistemas productivos. Existen dos fenómenos vinculados a esta cuestión. Por un lado, la aplicación de tecnologías de uso de los recursos naturales en forma intensiva y/o contaminantes a nivel planetario, propias del capital diferenciado potenciado y del capital tecnológico¹⁹⁴, con el objeto de incrementar la extracción de riqueza de la naturaleza, hecho que conduce a un consecuente aumento de la productividad de la fuerza de trabajo y falta de reposición de la energía eliminada (no desaparece, deja de integrar el ciclo en cuestión) del ciclo de energía de los ecosistemas intervenidos. Por el otro, las consecuencias de la diferenciación social y la pobreza que resultan en formas de sobreuso, también resultan en una falta de reposición energética en los ecosistemas productivos afectados, muchos de los cuales terminan destruidos.

¹⁹³ CHIOZZA, Elena M.: **El país de los Argentinos**, Tomo 1, Cap. “Los marcos naturales”, p. 2, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1975.

¹⁹⁴ LEVIN, Pablo, Op. Cit. 1996, p.140.

El concepto al que refiere el párrafo anterior tiene que ver con la evaluación que Soddy hace del problema del mal uso de los ecosistemas productivos cuando plantea que muchas inversiones no incrementan la capacidad productiva del medio natural, sino que aumentan la destrucción de los recursos. Según este autor y en correspondencia total con el papel de la naturaleza en la generación de riqueza, la ecuación económica que se maneja en la economía de las empresas no incluye a las generaciones futuras en la tasa de retorno de las inversiones. Las mismas, cuyos altos rendimientos están en consonancia con la productividad del recurso natural, suponen una alta tasa de destrucción de los recursos naturales. Altas tasas de retorno y preservación del recurso natural, **no son compatibles**. Esta postura parte de la falta de conocimiento de la distinción aristotélica entre economía y crematística, la que, según lo expone Martínez Alier parafraseando a William Soddy, implica:

“Para Aristóteles, un usurero era una persona que ni siquiera merecía desprecio pero hoy en día, aún los rectores de las más antiguas universidades, donde la cultura y el pensamiento griegos eran supuestamente reverenciados, estaban tan enamorados de las virtudes del interés compuesto como cualquier otro. [...] La economía no debiera confundirse con la crematística o el arte de hacer dinero...”

En otro párrafo, el mismo autor, transcribiendo las ideas de Soddy, dice:

“Cuando el carbón se quema, queda quemado para siempre. No podemos quemarlo y guardar lo que queda de él en el sótano y, menos aún, continuar acumulando intereses sobre el valor del carbón quemado, que es precisamente lo que ocurre con el llamado “capital” de los economistas y los empresarios. Esa riqueza no ha sido ahorrada, sino gastada, con una contraparte en forma de recibo que le da a su poseedor el derecho puramente convencional de obtener un porcentaje anual sobre el monto de esa deuda.”¹⁹⁵

Como el capital siempre supone el uso de un recurso natural, renovable o no renovable, toda destrucción de un flujo energético de un ecosistema o destrucción de un recurso natural no renovable (por ejemplo, hidrocarburos, carbón) es, de hecho, un cheque contra la naturaleza.

Más adelante, hace referencia al uso laboral de la energía, es decir aquel uso del recurso con destino al aumento de la riqueza realizado de tal manera que no se contempla una reposición energética de los ecosistemas productivos en el caso de los

¹⁹⁵ MARTÍNEZ ALIER, J. SCHLÜPMAN, K.: **La ecología y a economía**, Capítulo VIII “La crítica de Soddy a la teoría del crecimiento económico”, p 161, Fondo de cultura económica, México, 1993.

recursos naturales renovables o la reposición de energía-tiempo acumulada por siglos en el caso de los recursos naturales no renovables.

“La diferencia entre uso vital y uso laboral de la energía fue introducida por Soddy en sus conferencias de 1921 [...]. El uso vital se refiere a la fotosíntesis de las plantas y a la oxidación del carbono en la alimentación de los animales y de los seres humanos. Los animales y los seres humanos no pueden emplear la energía solar en forma directa (excepto al tomar sol) pues no tienen clorofila. El uso laboral de energía se refiere al uso por parte de la humanidad de instrumentos que son movidos por el viento, por caídas de agua, por el vapor o por motores de combustión interna.”¹⁹⁶

Ahora bien, en la medida en que las acciones humanas suponen la interrupción de los flujos energéticos en función del uso laboral de la energía, suceden situaciones que afectan la productividad de los ecosistemas (de un ecosistema con una mayor productividad anual se pasa a un ecosistema con una menor productividad anual, es decir, de un flujo energético mayor a uno menor, tal el caso del deterioro de los suelos), afectándose así la disponibilidad del recurso para las futuras generaciones. En este sentido, la situación extrema es el caso de la desertización, momento en el cual el flujo energético queda definitivamente destruido.

No obstante, el mundo ha construido sus propias reservas acumuladas de energía, es el caso de los combustibles fósiles. El consumo de esos combustibles y la liberación en la atmósfera de dióxido de carbono y otras sustancias contaminantes, supone la destrucción del recurso para las futuras generaciones. La velocidad de reproducción del capital mediante el uso de tecnologías aplicadas al uso laboral de la energía compromete así las reservas, millonarias en años, preservadas por la historia del planeta, pero además, al introducir un nuevo flujo energético en la atmósfera, se comprometen aquellos flujos que hacen posible y mantiene la vida animal y, en consecuencia, humana en el planeta.

En un paralelo, Leff propone el desarrollo de “tecnologías ambientales” para evitar que la participación de los recursos naturales en la generación de riqueza implique su destrucción.

“La innovación de tecnologías “ambientales”, capaces de realizar una explotación ecológicamente racional de los recursos naturales, en la actualidad se ha convertido en una condición necesaria para la supervivencia del capital. A

¹⁹⁶ Ibidem, p 167.

la necesidad de desarrollar una tecnoestructura ecológica capaz de elevar la productividad sostenida de los recursos naturales, se suma la de reciclar en el proceso económico –en la producción de plusvalor- los recursos renovables y no renovables que como subproductos y residuos genera la industria, los productos usados y obsoletos, así como los desechos del consumo de mercancías.”

En párrafo seguido, el autor manifiesta sus propias dudas acerca del éxito de esta posibilidad de supervivencia del capital:

“Sin embargo, el recurso de la tecnología resulta insuficiente para revertir los efectos de la acumulación capitalista en la destrucción ecológica. La reproducción del capital induce a crecientes ritmos de explotación y apropiación de los recursos naturales, generando el desequilibrio [energético] de los ecosistemas.”¹⁹⁷

Efectivamente el objetivo aparece como poco factible de ser logrado, concretándose sólo en aquellos pocos casos en que la generación de riqueza y el balance energético positivo resultante del uso de los recursos naturales intervinientes se pueden dar la mano. Esta afirmación tiene que ver, obviamente, con el desarrollo conceptual acerca de la diferenciación del capital tecnológico tratada en algunos párrafos más arriba, en el cual se muestra como la innovación tecnológica impulsada por el capital monopólico tecnológicamente potenciado es impulsado a la innovación en aras de tasas de ganancia extraordinarias, no sólo a costa de los ecosistemas sino también a costa de la reducción de los mercados (tecnologías sofisticadas, mercados de altos ingresos. Ambos comportamientos son suicidas y conducen a la decadencia definitiva del capitalismo tal como se lo ha visto desde sus orígenes.

Está claro que, si a las empresas que configuran o lideran subsistemas de capital les “conviene” la adopción de una tecnología degradante del medio natural, éstas la adoptarán sin miramientos acerca de los daños a los ecosistemas. Sólo una fuerte autoridad planificadora puede poner límites a esto. Los límites, no obstante, se requiere que sean establecidos dentro de la lógica del capital (aún en el actual proceso de cambio en el modo de producción, pero mediante la adopción del sentido histórico de esos cambios), aunque **no** dentro de la lógica del mercado, la que determina una sola variable: la maximización de la tasa de ganancia. En este sentido existe una diferencia conceptual entre esa maximización a ultranza y la regulación de tasas de ganancia máxima media en relación a las dimensiones del capital desembolsado por la empresa. Entre ambos límites existe un espacio amplio para la planificación.

¹⁹⁷ LEFF, E.: **Ecología y capital**, Capítulo 4, “Los procesos ecológicos en la dinámica del capital”, Siglo XXI Editores, México, 1986, p 153.

Así, en muchos casos, dentro del sector agropecuario y silvícola, donde se encuentran involucradas grandes explotaciones y empresas con una cierta capacidad de acumulación y de adopción de tecnología avanzadas, las expectativas de una determinada tasa de ganancia en relación con capital desembolsado en la explotación puján, casi con desesperación, para aplicar técnicas que aumentan infinitamente la productividad del recurso, hecho que redundando normalmente en un manejo fuertemente degradante, debido a que la velocidad de alteración de los ecosistemas (alteración del ciclo de la energía en el ecosistema, según se vio más arriba) supera la resiliencia de los mismos y, por lo tanto, el límite de sus comportamientos multiestables¹⁹⁸. El uso de esas supuestas tecnologías “avanzadas” brinda como resultado la fuerte degradación del recurso. Es el caso de los cultivos de soja que implican destrucción de los ecosistemas por las siguientes razones:

- Es un cultivo que, **sin la debida rotación con otros cultivos**, resulta en una fuerte degradación de la fertilidad, hasta el punto de volver los suelos poco aptos para otros usos. Es decir que se destruye el ciclo de la energía en cuanto a procesos biológicos y físico químicos de los suelos. Es indudable que la alta rentabilidad de la soja incide en la racionalidad del manejo.

- La aludida alta rentabilidad incide, a su vez, en la destrucción de ecosistemas mucho más ricos desde el punto de vista energético que este cultivo de soja que los reemplaza. Es el caso de las sierras subandinas, en que suelos ricos en nutrientes se ven reducidos a un proceso de degradación, al cual contribuye la introducción del nuevo cultivo y la alteración del ciclo del agua en la naturaleza debido a que el régimen pluviométrico del área, en relación a los suelos de alto contenido de materia orgánica, implica un fuerte lavado de los mismos

- La destrucción de la cubierta arbórea incide, paralelamente, en el aumento del pico de crecida y en la producción de sedimentos, con las consecuencias de cambios notorios del paisaje y daños a la población y a los recursos naturales, tal cual se ha dado en la región del Este de la provincia de Salta (Tartagal).

- El fenómeno no sólo afecta al medio natural, a los ecosistemas y a los suelos, también al medio social: la apetencia por cultivar soja ha resultado en apropiaciones desleales, autoritarias y violentas, de tierras a campesinos que ocupan las mismas desde hace muchas generaciones, especialmente en la provincia de Santiago del Estero.

Si se particulariza el análisis desde otro ángulo, aquel que tiene que ver con la inequidad y el aumento de la pobreza de las poblaciones de campesinos y pequeños

¹⁹⁸ GALLOPIN, G.: “La incertidumbre, la planificación y el manejo de los recursos naturales renovables”, revista **Dos Puntos**, N° 7/8, Buenos Aires, Febrero de 1983.

productores rurales, se puede afirmar que la pobreza es enemiga de la incorporación de las técnicas que pueden hacer posible el control de la degradación del recurso tierra. Si se toma como ejemplo a la región patagónica, sucede que ganaderos pobres (pequeñas explotaciones), con economías de subsistencia, llevan adelante un manejo que es básicamente degradante, dónde se plantean serios problemas sociales (población aislada y marginada), económicos (estructura económica de subsistencia) y ecológicos (el sobrepastoreo actúa como degradante de los suelos y la vegetación: las posibles mejoras en cuanto a alambrados, aguadas, pastoreo rotativo, etc., requieren de una mínima sanidad económica de la explotación). En síntesis, sea por el aumento de la productividad del recurso natural mediante la aplicación de técnicas de extracción avanzadas o por la pobreza que resulta en el aumento de la presión de uso de esos recursos mediante el uso de técnicas rudimentarias, el resultado de la relación del sistema social con el sistema natural implica un alto nivel de agresión al ambiente natural.

En otro ámbito, el energético, se da otra situación perversa. La privatización de los yacimientos de hidrocarburos en la Argentina implicó el rápido agotamiento de las reservas, con lo cual se ha puesto en riesgo a las generaciones futuras de este país, las que no podrán contar con ese recurso para la cobertura de requerimientos energéticos y de materiales básicos. Este procedimiento fue posible debido a presiones superestructurales (relaciones de poder) y ventajas políticas y económicas de los gobiernos de turno (corrupción ideológica y económica). Eso significa que, en menos de una generación, se liquida un recurso no renovable que debía servir a la cobertura de las necesidades de varias generaciones de argentinos. Adicionalmente, el beneficio de la extracción del petróleo, al igual que sucede con otros frentes mineros, no es apropiado por la población de Argentina o parte de ella (salvo los funcionarios beneficiados con las necesarias prebendas), sino que contribuye al desarrollo energético europeo y a inversiones productivas en la UE.

Lo dicho, en cuanto al negocio de la exportación de petróleo, pero en el mercado interno, tanto el bajo precio internacional del petróleo durante la década de los '90 como los precios políticamente deprimidos en esta primera década del siglo XXI (razonable, en tanto el recurso debe estar disponible para las condiciones de desarrollo de la sociedad que detenta su posesión soberana), supuso el hecho de que se privilegiase el uso de las fuentes no renovables frente a las renovables, más aún, que se desmontasen en el país los equipos técnicos, la investigación y la capacitación relacionadas a fuentes renovables de energía. El esfuerzo por el mantenimiento de los precios deprimidos todavía redundaba en que, en el caso de la generación de energía eléctrica, otras fuentes energéticas basadas en recursos naturales renovables no

prosperen en el mercado interno. Es decir que un criterio contable, como afirma W. Soddy, se sobrepone a un criterio económico, sobre todo si por economía se entiende un uso eficiente para ésta y otras generaciones, esto es, en el marco de un proyecto social de uso de los recursos propios que brinda la naturaleza. En contraposición, el modo de producción decadente presenta la falsa utopía del desarrollo y el enriquecimiento de unas pocas empresas exportadoras, que obtienen ganancias extraordinarias a expensas de la liquidación del recurso. Que esto suceda es, una vez más, una muestra de la imprevisión derivada de la falta de planificación del Estado (responsable de la necesaria armonía en el desarrollo de la sociedad), en un sistema social en el que las grandes corporaciones planifican sus acciones desde sus orígenes.

Cabe advertir, además, que la perversidad de la inequidad del sistema social llega hasta el extremo de que las multinacionales, limitadas para su accionar en los países más desarrollados en razón de que las leyes de protección al medioambiente son más estrictas (resultado de la experiencia obtenida en siglos de destrucción del medio natural y de las correspondientes luchas sociales), han adoptado la metodología de localizar las industrias sucias en los países de bajo nivel de desarrollo. Un ejemplo patético es el de las industrias que fabricarán pasta de papel en la República Oriental del Uruguay, aquella habitada por el orgulloso pueblo "charrúa". Sucede que dos empresas multinacionales, una finesa y otra española, procederán a la fabricación de la parte "sucia" del proceso de fabricación del papel, con una fuerte contaminación del río Uruguay, para finalizar el procedimiento en Finlandia y en España, donde se generará la mayor ocupación y los mayores beneficios económicos. En Uruguay, las plantaciones de eucaliptos acidifican los suelos, destruyen buena parte de su capacidad productiva y, una vez cortados, ingresan a una zona franca donde se encuentran las fábricas de pasta de celulosa. Resultado: el Uruguay exportó árboles e importó contaminación y destrucción del medio natural. Las empresas sólo pagan los sueldos y el valor de la madera. Si se realiza un análisis económico y no crematístico (así lo definiría Aristóteles), el proceso tampoco tiene racionalidad económica, en la medida en que el transporte de la pasta en bruto para lograr un determinado multiplicador en los países que financian la instalación de las plantas no tiene racionalidad alguna. Cabe advertir que las multinacionales en cuestión tienen un producto que supera el PBI del Uruguay, con lo cual los gobiernos son muy "sensibles" al poder económico de las mismas. Aún en este caso, donde un gobierno de supuesta ideología contraria a estos manejos del gran capital, ha aceptado acríticamente el papel sumiso que le imponen las circunstancias. El problema, en este caso, no es el de la innovación tecnológica, sino el de la posibilidad del uso de una tecnología

contaminante ya conocida (las no contaminantes el mercado no las paga), pero que requiere de gobiernos dóciles y de inversiones muy grandes para la escala de producción óptima.

Medio natural, sociedad y negociación

Desde el punto de vista biofísico, los paisajes lábiles son más propensos a la degradación, pero todos los paisajes pueden ser degradados. Todo depende del esfuerzo que haga la sociedad por lograrlo. En la ya mencionada región patagónica, sirva éste como ejemplo extremo, existe un área fuertemente degradada (meseta de Lonco Luan, en el Departamento Aluminé de la Provincia del Neuquén), cuyo aspecto es el de un desierto, en un ambiente con una precipitación media anual del orden de los 1300 mm. La causa principal del problema es el sobrepastoreo, hecho que indiscutiblemente reconoce un origen social y por lo tanto histórico.¹⁹⁹ Otro tanto sucede con el corredor que se encuentra entre los valles del río Lileo y Reñilevu en la misma provincia. Ambos corredores fueron el lugar de circulación de arcos de hasta 300000 cabezas durante la primera mitad del siglo XIX y parte de la segunda mitad. Este segundo caso, en teoría, no hubiese sido tan degradado como el primero ya que es menos lábil pero, sin embargo, la presión de uso fue tan grande que la desertización transformó la aptitud de las tierras.

Pero sucede que como el fenómeno refiere a la región como una unidad (única porque su sociedad y el medio natural son el producto de la historia social y de la historia natural) y, consecuentemente, un sistema abierto, la modificación de las condiciones apuntadas requiere de la capacidad intelectual de superación de la linealidad en la interpretación de los hechos y, por lo tanto, de un análisis comprensivo del fenómeno regional. Así, un escenario a considerar en materia de posibilidades de revertir estos procesos de degradación del ambiente debe tener en cuenta las características actuales del sistema de polarización mundial, la ligeramente denominada “globalización” y los complejos fenómenos de agresión al medio natural impulsados por las relaciones sociales propias de la inercia del modo de producción en su decadencia.

La factibilidad de ese propósito no parece logvable sino en la medida de la adopción de métodos correctivos a nivel mundial, al estilo de los ya aplicados en los países desarrollados: subsidios a la producción agropecuaria, por ejemplo, generados en base a la riqueza “robada” a la naturaleza por la industria. Los esfuerzos puntuales tendrán como límite de sus posibilidades el marco rígido de las condiciones socioeconómicas en que desarrollan su actividad los productores involucrados.

¹⁹⁹ de JONG, G. M.: Introducción al método regional, Capítulo V,

Por lo tanto, un replanteo del problema a nivel global, en el marco de una hipótesis reguladora de la desigualdad y la consecuente degradación de los recursos, requiere que se ubiquen en la mesa de negociación no solo los afectados sino también quienes tienen la posibilidad de actuar sobre los mecanismos de regulación del sistema a nivel global²⁰⁰. Quizás la limitación ideológica más importante a superar es el hecho de pensar que los conflictos de las áreas sujetas a degradación no son parte de los conflictos de la sociedad a escala global. Limitación ideológica extremadamente fuerte ya que logra fragmentar la atención de los intelectuales investigadores.

Tratamiento metodológico de las contradicciones entre sociedad y naturaleza

El tratamiento de esta problemática se inserta, como ninguna otra, en las consideraciones metodológicas que siguen la línea argumental de todo este documento. El manejo del medio natural que no pasa por la planificación socioeconómica y no considera en sus acciones los fenómenos inherentes al medio natural, no tendrá éxito en la transformación de una realidad no deseada. Ambos aspectos del fenómeno regional, naturaleza y sociedad, constituyen una unidad que una gran mayoría de geógrafos insiste en rehuir, aún cuando el perfil de los conflictos muestra día a día la necesidad de entender los fenómenos en toda su complejidad. Por supuesto, este es un problema metodológico que se resuelve con la aplicación y el uso de técnicas provenientes de diversas disciplinas, en el marco teórico que aquí se desarrolla o en otro que responda a la necesidad de comprender la unidad de los conflictos regionales en ese sistema abierto. Desde un punto de vista operativo, entender la unidad del fenómeno regional significa proyectarse hacia la comprensión de la aludida unidad mediante el marco teórico y metodológico que remite a la comprensión del sistema social desarrollado hasta aquí, a la vez que se traza un camino apropiado para entender la unidad del medio natural (felizmente abordado por muchos autores), el cual será tratado en las próximas páginas.

c) LOS PROCESOS DESENCADENADOS EN EL MEDIO NATURAL

Los procesos naturales tienen una dinámica particular que implica reacciones múltiples e interdependientes ante cada acción del hombre. Ya se ha visto que toda acción humana presupone un riesgo, tanto en su interacción con el medio natural como con el medio social, producto de la misma sociedad hacia el cual va dirigida. Es usual que regularmente se pongan en marcha procesos relacionados con el medio biofísico, el cuál tiene una dinámica que le es propia. Esto supone que la puesta en marcha de

²⁰⁰ Otros problemas están dando lugar a negociaciones al respecto (ej.: el clima, también potenciador del fenómeno en cuestión y el acuerdo de Kioto), las que hasta ahora no pasan de lo que son.

tales procesos, una vez desencadenados, adoptan un comportamiento particular y ajeno al medio social.

Medir con un determinado conjunto de indicadores los parámetros relativos al mencionado riesgo²⁰¹, evaluarlos y definir las acciones conducentes hacia la obtención de decisiones que supongan un resultado global positivo de esas acciones, es un objetivo a lograr. Debe entenderse como positivo aquel resultado que armoniza las exigencias mínimas de conservación del recurso con los requerimientos del sistema social en términos de la conservación de los ecosistemas involucrados, de tal manera que la capacidad productiva de los mismos pueda ser conservada o aumentada.

La forma en que reacciona el sistema natural tiene un alto grado de incertidumbre. Esta incertidumbre es el resultado de la imposibilidad de abarcar la complejidad de las interacciones entre los diversos elementos del medio natural en general y, en las áreas de estudio de los casos particulares. También concurre a ello el pecadillo cientificista de la física y la química aplicadas por parte de los edafólogos, geólogos, biólogos y otros científicos que tienen como objeto de estudio exclusivo al medio natural, más preocupados por la comodidad que brinda la construcción de una taxonomía de los elementos componentes que por la comprensión del fenómeno global.

J. Tricart expresa al respecto que:

*“Uno de los obstáculos que se encuentra viene de que la mayor parte de las disciplinas, de las que se consagran al estudio del medio, han investigado sólo en función de ellas mismas, para su uso interno. No se han preocupado lo suficiente como para introducir sus objetos propios en el marco más amplio de la geografía física general...”*²⁰²

Ello ha conducido a que, por otro lado, muy poco se conozca de las interrelaciones entre procesos biológicos, físicos (y sociales) más o menos complejos, que requieren de un conocimiento sintético de los objetos de estudio.

Metodológicamente, las relaciones complejas que caracterizan a los distintos componentes del medio natural y su temporalidad (ejemplo: el comportamiento particular del delicado equilibrio entre el agua, el suelo y la vegetación en las tierras que conforman la ladera de un valle), solo pueden ser apropiadas mediante un proceso cognitivo de aproximaciones sucesivas que permiten explicar

²⁰¹ de JONG, G. M.: “El tratamiento metodológico de los problemas ambientales de los aprovechamientos hidroenergéticos en el marco de las políticas y disposiciones nacionales e internacionales”, en **Boletín Geográfico** N° 18, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, 1992.

²⁰² TRICART, Jean: **La tierra, planeta viviente**, Capítulo III “El estudio integral del medio ecológico”, p. 127, Akal universitaria, Madrid, 1981.

comprensivamente el todo en su multiplicidad de facetas, muy distinto de los diversos enfoques derivados del positivismo, más ideológico que científico, que domina en las disciplinas mencionadas más arriba. A tales efectos, el mismo autor es categórico, no sólo en materia de un aumento progresivo de la escala de análisis sino que también enfatiza la necesidad de acompañar el correspondiente aumento de la complejidad del estudio con producción transdisciplinaria:

“Sobre cualquier área actúa una combinación determinada de factores.”... “El análisis de las combinaciones, en el que no debe olvidarse el aspecto temporal, la dinámica, desemboca así, sobre un principio de regionalización, de subdivisión del espacio.” [...] Cada área obedece a la dialéctica homogeneidad/heterogeneidad. Se define por ciertos elementos comunes, observables en toda su superficie. Son el resultado de un determinado sistema de interacciones, de un determinado tipo de dinámica,...” “No sólo es necesario identificar esta dinámica y definir su estructura, sino también conocer su grado de cohesión. Esto determina la originalidad de la combinación con respecto a la suma de elementos que la componen. Del grado de cohesión dependen la extensión del paisaje en el espacio y su permanencia en el tiempo. Este aspecto temporal conduce a los problemas de evolución y degradación ...”

En la conclusión del capítulo, donde subyace la noción de unidad del objeto regional de conocimiento, precisa lo siguiente:

“La aproximación global al medio ecológico es aún dominio de la investigación. Es objeto de esfuerzos convergentes de los ecólogos botánicos, fitogeógrafos y algunos geógrafos físicos.”²⁰³

Existen, por ejemplo, diversas formas con las que el medio natural reacciona ante la presión de uso ejercida por la sociedad, las que en el caso de las tierras consisten en situaciones de sobrepastoreo cuando se trata de actividades ganaderas (así sucede en Patagonia), y sobrelabranza en el caso de áreas agrícolas (como sucede con los vertisoles entrerrianos).

“En general, el sobrepastoreo afecta la partes más sensibles de las comunidades vegetales. Una vez que desaparece la cobertura vegetal, el suelo expuesto induce una demanda evaporativa elevada en consecuencia de sus condiciones micrometeorológicas (temperatura elevada, turbulencia y un elevado déficit de

²⁰³ *Ibíd*em, punto 4 del Capítulo III, 1981.

*humedad en el aire) y, como resultado de una deflación generalizada, resulta una reducción del perfil del suelo*²⁰⁴.

Alrededor de una aguada, por ejemplo, se inicia un fenómeno de erosión, de destrucción de la cubierta vegetal y del suelo. **La continuación del análisis de las manifestaciones del fenómeno responde a relaciones biofísicas:** en lugares de fuertes vientos las partículas del suelo (limos, arenas, gravas, gravillas) vuelan y se depositan sobre las partes no degradadas, produciendo un nuevo proceso de destrucción de la cubierta vegetal, mientras que detrás del médano queda un pavimento de erosión sin suelo ni capacidad productiva. El proceso tuvo un origen social y se convirtió en proceso biofísico. El conocimiento del fenómeno biofísico permite aportar soluciones para detener el proceso, pero esta forma de abordarlo implica desconocer el origen del problema y por lo tanto el problema queda sin solución. El resultado es la generación de nuevos focos de erosión.

Los geógrafos que se alejan del conocimiento del medio natural, limitan sus posibilidades de comprender el fenómeno regional y eventualmente pierden capacidad para recurrir a especialistas y/o aportar su visión holística en los equipos interdisciplinarios. Otro tanto sucede con la inversa de este tipo de conflicto conceptual y metodológico²⁰⁵.

Obviamente, existen procesos de origen estrictamente natural, pero se puede convenir que muy pocas veces pueden ser desvinculados directa o indirectamente de la acción del hombre y su construcción social para resolver el problema de su reproducción biológica y también social.

Dinámica del sistema natural y metodología para su análisis comprensivo

La comprensión cabal del contenido de este apartado no se puede lograr sin la lectura del primer capítulo de este trabajo. Sucede que, así como los economistas se acostumbraron a ver la realidad a través de sectores que fragmentaban el objeto de conocimiento que sólo podía ser entendido como conjunto, en las ciencias que se ocupan del medio natural sucedió otro tanto. Pero aquí, la fragmentación del objeto regional de conocimiento fue mucho más fuerte que en las ciencias sociales, ya que era posible inventarle a cada ciencia de la naturaleza un objeto de conocimiento

²⁰⁴ DEL VALLE, H y CORONATO, F.: "Evaluación de los procesos degradativos de las cuencas hidrográficas de la provincia de Chubut: aplicación de la metodología provisional de FAO", en de Jong, G. M. y otro **Metodología regional del proceso de desertificación**, Departamentos de Geografía y Ecología, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1987.

²⁰⁵ Son muy conocidos los magros resultados de la extensión rural, los que reducen el problema de la mejora de la calidad de la producción, de la productividad del recurso tierras y de la conservación del mismo a meros problemas de técnicas y tecnología a aplicar.

particular, un marco teórico particular y planteos metodológicos (que muchas veces se confundían con técnicas) también particulares. Al igual que las ciencias sociales dejaron, adheridos a esa fragmentación, amplios espacios grises que quedaban marginados de todo intento por conocer. Era más fácil que un geólogo se ocupara de las condiciones cristalográficas de minerales, o de la composición química de los minerales, o de obtener datos orientados a la identificación de las variaciones entre rocas, o de mediciones de la potencia de diferentes estratos (todos procesos inductivos), que de imaginar el proceso que dio lugar a una geoforma o el proceso regional por el cual se ha dado una determinada conformación geológica (procesos deductivos). Los edafólogos se contentaban con retirar muestras de los perfiles y agrupar las observaciones para determinar unidades, cuando los indicadores físicos, químicos y biológicos así lo mostraban como conveniente. Lejos estaban de entender a las tierras en el marco del delicado equilibrio entre el agua, el suelo y la vegetación, en un todo que sólo se explica por el ajuste de las observaciones de las partes en el contexto de un proceso.

Estos extremos fueron abandonados desde hace mucho. No obstante, la rigidez del pensamiento puramente inductivo pesa fuertemente, todavía, en las ciencias que estudian el medio natural. El principal resabio reside en cuestiones metodológicas: es más fácil y cómodo hacer mapas temáticos aislados unos de otros para relatar el contenido de cada uno en forma también aislada, donde el resultado integrado es una mera sumatoria de parcialidades, en una sucesión de capítulos o unidades separadas, que construir un conocimiento integrado mediante la participación de un equipo multidisciplinario que logra desarrollar un conocimiento transdisciplinario, que excede los resultados parciales de las disciplinas de las cuales provienen los científicos que lo integran.

Al respecto, I. Zonneveld caracteriza de la siguiente manera al proceso de conocer que caracterizó a las ciencias de la naturaleza sometidas al influjo positivista del siglo XIX:

“El camino puramente analítico no considera al ambiente como una entidad comprensiva integral, sino que trata de estudiar (usando inventarios, mapas, etc.) los varios aspectos de la tierra (atributos) separadamente. Los estudios son hechos por diferentes especialistas, tales como geomorfólogos, pedólogos, botánicos, geólogos. La clasificación pragmática de tierras en estas escuelas de la evaluación del ambiente se hace sobre la base de, solamente, uno de los

*atributos – suelo, o geomorfología, o vegetación, o combinando dos o más aspectos de la tierra estudiados originalmente por separado.*²⁰⁶

Por lo contrario, señala sintéticamente el contenido de un abordaje que integre los enfoques de las distintas disciplinas en un conocimiento que las supere:

“El camino [...] integral parte de la hipótesis de que el ambiente es una entidad completamente integrada (una integridad) que puede ser estudiada sólo como un todo. A partir de este concepto del ambiente surge la ciencia del paisaje o la ecología del paisaje (Troll), ‘landscaphology’, (Sotchava) o ‘landschaftslehre’ (Neef)²⁰⁷. Esta ciencia del estudio del paisaje integral provee una filosofía fundacional y clasifica el ambiente en unidades de tierra (paisaje) de diferentes ordenes jerárquicos que pueden ser usados en evaluación de tierras.”

Si bien el autor comentado admite la validez de estos enfoque por separado, en el presente trabajo se ha demostrado, al parecer con mucho detalle, la necesidad de que la ciencia recupere la noción de la inserción de la parte en la totalidad. No deberían existir estudios de partes que no se pregunten por las relaciones de las partes con el todo hasta donde el proceso de conocer lo indique.

d) LA REGIÓN: SISTEMA ABIERTO Y UNIDAD RESULTANTE

En este caso, el concepto de espacio, de mayor grado de abstracción, convoca a generalizaciones que empalman con los sustentos conceptuales vertidos hasta aquí. La globalización del sistema social, hecho que no implica una novedad histórica ya que el sistema está globalizado desde el siglo XVI, pero que indudablemente tiene sus peculiaridades derivadas de la actual situación, se caracteriza por imprimir al espacio cada vez más rasgos comunes, los que no son otros que aquellos que adoptan una particular combinación histórica de las contradicciones emergentes de las articulaciones dialécticas a que se hizo referencia en los párrafos anteriores.

Pero más allá de esos rasgos, importa sobre todo el carácter común de los mecanismos de producción del espacio, la modalidad capitalista de acumular

²⁰⁶ ZONNEVELD, I. S.: **Evaluación de tierras y ciencia del paisaje**, traducción de L. de León del Departamento de Suelos de la Facultad de Agronomía, Ministerio de Ganadería y Agricultura y Universidad de la República, Montevideo. La edición no tiene fecha, pero consigna que es una traducción de un artículo publicado originalmente en 1969, que responde al título **Land evaluation**, publicada por el International Institute for Aerial Survey and Earth Sciences (ITC), Delft, y que la actual versión en castellano ha sido revisada por el autor.

²⁰⁷ Hace referencia a los siguientes autores y trabajos:

- a) TROLL, C.: **Die geographische ladschaft und ihre erforschung**, Studium generale, 3 jahr gang, heft 4/5. Springer – Verlag, Berlin. 1950.
- b) SOTCHAVA, V.: **Problèmes théoriques de la regionalization naturelle et l’expérience de recherches dans cette direction en Sibérie**, Geographical Congress, Praha, September 1967.
- c) NEFF, E.: **Die theoretischen grundlagen der landschaftslehre**, Haach, Gotha/Leipzig, 1967.

excedentes en la coyuntura histórica, la que no por globalizada ha cambiado sus rasgos esenciales. En todo caso, sus manifestaciones son ahora más homogéneas a nivel global, mientras que anteriormente las particularidades de los modos de producción subordinados tenían un papel más decisivo en la configuración del territorio. Esa configuración involucra al escenario natural que interactúa con las decisiones de la sociedad desde su propia dinámica, el cual retiene los rasgos de las decisiones de la sociedad en el pasado (al igual que los **geoglifos** del arte rupestre) en forma conjunta con el capital fijo adherido, y que recibe cotidianamente el efecto diverso de las decisiones de la sociedad actual con su capacidad y modalidad de incorporar capital sobre el escenario natural y construido del pasado.

En artículo publicado hace algunos años en la revista científica del Departamento de Geografía de la Universidad Nacional del Comahue, se hacía referencia a dos conceptos que son sostenibles desde el enfoque teórico metodológico aquí expuesto. El primero²⁰⁸ atiende al carácter único e histórico del hecho regional. El segundo²⁰⁹, como desprendimiento del primero, asigna un carácter metodológico al concepto en cuestión. Allí se afirmaba que “la región comienza y termina dónde comienza y termina su explicación”. Los párrafos anteriores han pretendido reafirmar y actualizar una concepción metodológica dónde el espacio es visto como un producto social, pero donde la naturaleza produce sus propios retornos, es decir que no queda inerte ante la dinámica social. Naturaleza y sociedad se resuelven en un conjunto de articulaciones particulares de un tiempo, una sociedad y un medio natural que tiene su propia dinámica y no es indiferente a la dinámica social. Prefigurar “importancias relativas” de un tipo de hecho sobre otro, sin prestar especial atención a la particularidad de la región en su carácter único, constituye un error metodológico.

5 - Hacia la comprensión de un relevante caso particular: la unidad del fenómeno sociedad-cuenca hidrográfica

A pesar de los largos años en que diversas instituciones nacionales e internacionales han trabajado en torno a la solución de los problemas inherentes al manejo eficiente de los recursos naturales en el contexto de la planificación y el manejo de las cuencas hidrográficas, sobre todo cuando del mismo puede depender su preservación, se siguen tomando decisiones aisladas que reproducen diversas formas de degradación

²⁰⁸ de JONG, G. M.: “Acerca del problema metodológico en Geografía”, **Boletín geográfico**, N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Julio de 1981.

²⁰⁹ de JONG, G. M.: “El análisis regional: consideraciones metodológicas”, publicado en **Boletín geográfico**, N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Julio de 1981.

de los ecosistemas involucrados. Al respecto, un documento técnico de la OEA menciona las antiguas orientaciones más o menos parcializadoras del objeto de estudio, las confronta con una moderna concepción de la planificación y el manejo de las cuencas hidrográficas y resume de la siguiente manera:

"...en el pasado, la planificación de cuencas, o la planificación del recurso hídrico, fue relacionada usualmente a problemas específicos como control de inundaciones, riego, navegación o abastecimiento de agua potable o industrial. Más tarde, la planificación multipropósito para el desarrollo del recurso hídrico estuvo de moda y consistió en la división del total de agua disponible...en usos diversos...La idea de planificación comprensiva de una cuenca es una extensión de la planificación integrada y va más allá del recurso de agua específicamente para incluir otros recursos, tanto como muchos aspectos de la planificación socioeconómica regional..."²¹⁰

Es necesario mantener la percepción de la unidad de los fenómenos biofísicos y sociales involucrados, para que la apreciación comprensiva de los problemas emergentes evite las dificultades propias de toda parcialización del objeto de conocimiento. No es posible planificar al margen de esta concepción holística, la que remite categóricamente a la producción de conocimiento transdisciplinario como forma de acceder a la apropiación comprensiva del objeto de transformación y manejo. Cabe remarcar sintéticamente las siguientes premisas:

- *. Que la cuenca es una unidad de recursos naturales, cuyo aprovechamiento deberá realizarse atendiendo al carácter sistémico de la misma.
- *. Que la acción antropica debida a un determinado sistema sociocultural en interacción con el sistema natural, implica efectos múltiples e interdependientes entre los componentes del conjunto, los cuales sólo pueden ser abarcados desde la especificidad de la región como una unidad y como un sistema abierto.
- *. Que las acciones deben ser planificadas con el objetivo de atenuar los riesgos debidos a la intervención de la sociedad en el sistema natural y con el propósito adicional de preservar energéticamente los ecosistemas para el uso en la presente y en las futuras generaciones.

El tema del discurso, en consecuencia, ronda el análisis de las condiciones que hacen posible la planificación para el desarrollo, las que remiten, inevitablemente, al problema de la unidad del objeto de estudio. A su vez, el problema de la planificación

²¹⁰ Secretaría General de la OEA. **Calidad ambiental y desarrollo de cuencas: Un modelo para el análisis y planificación integrado**, Washington DC, 1978.

es una tarea ardua vista desde la problemática del tipo de conocimiento que la alimenta. Requiere, de por sí, una alta dosis de voluntarismo, a la que se agrega el descrédito de la práctica planificadora en el marco de la decadencia de los procesos sociales de transformación que se están produciendo en el modo de producción capitalista.

La cuenca hidrográfica: unidad de recursos naturales

El agua, en sus tres estados, líquido, sólido y gaseoso, es el factor primordial de unidad geográfica del medio natural, ya que interviene en la mayor parte de los procesos que caracterizan al medio terrestre y es factor de localización de la actividad humana. La "pista" del agua es fundamental en la investigación del comportamiento del medio natural, cosa que no siempre aparece clara en las propuestas metodológicas de las ciencias de la tierra. A partir de una divisoria de aguas, que define el límite entre una cuenca y otra, el agua escurre, debido a la gravedad, por la superficie de las tierras que conforman la cuenca hidrográfica hacia partes más bajas, en búsqueda de un nivel de base. En consecuencia, la cuenca hidrográfica es una unidad que permite una fácil definición debido a la unidad de los procesos involucrados. Desde el punto de vista espacial también permite una fácil identificación, ya que las divisorias de aguas son muy visibles.

Los colectores principales definen un espacio que es fácilmente divisible en subcuencas, es decir, subunidades que responden al mismo principio funcional de la cuenca mayor. Es, entonces, un todo que constituye una unidad de procesos a ser abordados metodológicamente para el manejo de recursos naturales renovables. En ella, los ecosistemas responden a la modalidad de comportamiento del ciclo del agua en su interacción con los suelos y la vegetación. Las relaciones y los intercambios físicos, biofísicos, bioquímicos y químicos, no necesariamente están limitados por las divisorias de aguas, pero el grueso de la circulación energética de las cadenas tróficas, de los procesos morfogenéticos y de los procesos pedogenéticos tienen, en el ámbito de la cuenca, la manifestación de esos mayores flujos.

Cabe dejar sentado que, en general, el concepto de ecosistema es estudiado como una unidad de relaciones en torno a la vida, el que sólo puede ser entendido como un todo en sus infinitas interacciones. Ello no significa que un ecosistema tenga continuidad espacial; al igual que sucede en las relaciones sociales de producción y, particularmente, con las regiones geográficas, la continuidad territorial es sólo una aspiración del observador, del científico preocupado por los conflictos que detecta en

los lugares. Los ecosistemas presentan a las relaciones propias del medio natural en forma de fragmentaciones espaciales pero con continuidad funcional.

En las tierras con pendientes diversas, la capa de vegetación desarrollada a partir de un determinado suelo evita el golpe de las gotas de agua, por lo que se reduce la posible conformación de una costra, limita la permeabilidad del suelo e impide la formación de escurrimientos en mantos o en pequeños hilos, en un proceso que demora la final conformación de pequeños cursos, a los que estabiliza frente a la posible descarga de la energía del agua escurriendo superficialmente. Esto produce una drástica disminución de la esorrentía, en general, y un retraso en el tiempo necesario para que el agua llegue a los distintos colectores. El resultado es una disminución notable de los picos de crecida de los caudales en los diferentes cauces que conforman la cuenca. En el caso del fenómeno inverso, cuando se da una reducción de la cobertura vegetal, aumenta el caudal máximo de escurrimiento, disminuye el tiempo de esos caudales máximos y aumenta, en relación al aumento de la energía del escurrimiento, la producción de sedimentos o caudales sólidos.

Cuando el suelo está desnudo, sin vegetación, la gota de agua descarga su energía cinética mediante el golpe de la misma sobre el suelo, el cual tiene distintas aptitudes de resistencia que se traducen en la formación de costras. No obstante, el suelo está normalmente cubierto por los órganos aéreos de las plantas. A medida que avanza este proceso, cuando el suelo está saturado, cuando todas las cavidades entre las partículas están llenas de agua, es decir cuando la película superficial del suelo se impermeabiliza por disolución de los agregados (en este caso las capas cercanas a la superficie todavía están lejos de la saturación) o cuando el agua excede la capacidad de infiltración (es decir velocidad de infiltración o grado de saturación), ésta comienza a resbalar. En el comienzo hay distintas porciones del suelo obturados, sobre las que aparece una película de agua en superficie, para fluir lentamente hacia las partes mas bajas, según la pendiente local, en forma de minúsculos hilos. Estos confluyen unos con otros integrándose para aumentar su velocidad a medida que pierden menos energía por fricción contra el suelo. Así se da que encajan su lecho algunos centímetros en el suelo. En forma anastomosada al principio, sea por las plantas, las raíces o simplemente piedras, constituyen un escurrimiento en surcos divagantes o difusos que tienen todavía una importante pérdida por infiltración. Finalmente, estos pequeños hilos alcanzan las cárcavas y cauces intermitentes que fueron activados por la precipitación caída y, finalmente, los cursos de agua permanentes, que constituyen el último término de la secuencia. Estas aguas arrastran partículas muy finas en suspensión (más fáciles de percibir por el sabor que por la vista) y arenas que ruedan en el lecho de los hilillos. Cuando ya tienen la dimensión y la energía suficiente,

algunos centímetros de espesor, las gravas también se ponen en movimiento. De esta manera, los sólidos transportados por el agua se incorporan a las cárcavas y cursos intermitentes, para finalmente formar parte de los cursos permanentes.²¹¹

Pero el agua que escurre en forma superficial no tiene relación con los procesos edafogénicos; es aquella que se infiltra y que retiene el suelo la que participa en la formación de un horizonte de lixiviación (A), por percolación primero y por retención de la solución percolada (horizonte de acumulación B), después. El proceso de lixiviación deja una parte del agua inmovilizada en el suelo, la que sólo es evacuada por la evapotranspiración de las plantas. Otra parte del agua infiltrada continúa su camino y pasa a conformar cuerpos freáticos, de gran significación en el balance hídrico de las cuencas, en la alimentación de las raíces de las plantas con hábitos biológicos ad-hoc y en la disponibilidad de agua para animales y hombres.²¹²

Diversos procesos químicos y físicos alteran los materiales originales y participan en el proceso de la vida en el suelo: los gases producto de diversas reacciones químicas de los materiales originales, así como las nuevas sales y ácidos dan lugar a una actividad biológica a la que se agrega la materia orgánica producto de la descomposición de los residuos de las plantas de la superficie. La formación de los suelos depende, por lo tanto, de esos procesos físico-químicos de alteración de los materiales que lo componen y de los microorganismos que alteran la materia orgánica proveniente de la superficie y de los microorganismos muertos que son posibles en virtud del agua percolada a través del suelo. Esas nutrientes y el agua son, a la vez, el alimento de las plantas que se desarrollan en la superficie, cuyos órganos aéreos, las hojas, tienen que ver con la forma en que el agua llega a esa superficie y, el conjunto, con la retención de la misma en las tierras de la cuenca.

A su vez, el agua de la sabia que circula por las plantas conduce los minerales extraídos del suelo y permite su redistribución en la superficie. Este conjunto es una función de los caracteres del conjunto de macrovariables del medio físico, ya que en distintos climas hay distintas coberturas vegetales, los procesos químicos varían mucho con el balance hídrico del suelo, la temperatura incide en los procesos químicos y primordialmente físicos suscitados, así como la afectación del suelo por la existencia de una estación seca da como resultado la formación de horizontes B mucho más desarrollados (interrupción del ciclo hidrológico).

El ciclo se cierra con aquel aporte producido por los materiales orgánicos que, progresivamente, mueren y cuya descomposición pasa a enriquecer el suelo con

²¹¹ Todo este párrafo ha sido inspirado por el capítulo del libro que aquí se cita, fruto de la extraordinaria capacidad de síntesis del autor del mismo y que sugiero leer con detenimiento. Cfr. TRICART, Jean: "Un ejemplo: el ciclo del agua", capítulo II del libro **La tierra, planeta viviente**, AKAL Universitaria, Madrid, 1981, pp. 47-80.

²¹² *Ibidem*, 1981.

nuevas nutrientes. La cantidad de humus del suelo, relacionado obviamente a la historia de la presencia de la vegetación natural en la superficie y con el lento proceso pedogenético, aumenta la capacidad de infiltración en su papel estabilizador de la estructura de esos suelos.

En las terrazas de los ríos el proceso edafogenético es más rico debido a la relación que existe entre las nutrientes, el agua y el desarrollo de la vegetación. El escurrimiento superficial y la disposición, permeabilidad y consistencia de los materiales subsuperficiales definen la formación de “mallines” o vegas y de los suelos que los caracterizan. Esto es particularmente importante en la regiones áridas, donde la retención de agua en ciertas partes de las cuencas hidrográficas define la formación de estos reservorios de agua y el gran valor energético de los ecosistemas conformados en suelos hidromórficos.

Este conjunto de la superficie terrestre, con procesos edafogenéticos más o menos activos, con suelos más o menos desarrollados, es el asiento de la vida. Allí las plantas se encuentran adaptadas a las condiciones del clima, a la disponibilidad de agua, a la temperatura y a los materiales originales del suelo, ya edafizados, proceso al cual contribuyen desde el inicio. Ellas lo utilizan para elaborar la materia orgánica, constituida por hidratos de carbono. A este delicado equilibrio entre el agua, el suelo y la vegetación se lo ha denominado con el nombre de **tierra**. Tierras son las que conforman las laderas de las cuencas hidrográficas, desde las divisorias de aguas hasta el fondo de los valles. Lo son también aquellas de las planicies de inundación y las islas contenidas en el curso de los ríos, las de los cursos de inundación y todas las superficies que no están cubiertas por cursos permanentes, es decir aquellas tierras que durante una parte del año registran una actividad biofísica del tipo descrito en el párrafo anterior.

Las plantas tienen la posibilidad de aprovechar, en forma directa, la energía proveniente del sol, constituyendo la producción primaria que es la base de la pirámide de la vida sobre la tierra. A partir de ellas se desarrollan las cadenas tróficas, constituidas por los herbívoros primeramente, que consumen los hidratos de carbono producidos por las plantas, y por los carnívoros, ubicados en el tercer nivel trófico, que se alimentan de los primeros. Todos estos hechos acontecen en las laderas de las cuencas.

Un párrafo aparte merecería la participación del agua en los fenómenos de remoción en masa, particularmente soliflucción, deslizamientos y avalanchas. Obviamente, cuando por algún motivo (usualmente acción antropica) la infiltración aumenta, estos fenómenos pueden ser más activos o pasar de un tipo de fenómeno a otro. Por ejemplo, en una ladera con usuales fenómenos de soliflucción se pueden producir

deslizamientos o avalanchas. Profundizar en estos procesos excede los alcances de este trabajo e implica sugerir la lectura de un buen libro de geomorfología.

El agua es, a su vez, agente factor de diversas formas de agradación. Los conos de derrubios, los abanicos aluviales, fundamentalmente de origen gravitacional los primeros y de diversas versiones de arroyadas los segundos, definen a partir del comportamiento del agua sus especificidades. En el primer caso, con una participación muy limitada, básicamente por el peso de la columna de agua en situaciones de saturación y como lubricante; en el segundo, como agente de arrastre, de lubricación y de edafización. El agua define, además, la morfología fluvial o geoformas relacionadas a los ríos: según distintas capacidades energéticas del agua que circula por gravedad en los mismos en busca de determinados niveles de base, se dan diversas geoformas asociadas a los cursos, distintas formas de las redes de drenaje y diversas formas de agradación asociadas, todas ellas resultantes de las diversas capacidades energéticas del río (cursos permanentes, cursos de crecida, cursos secundarios y cárcavas) en su historia hidrológica y de aquellas derivadas de su régimen. Existen, asimismo, formas de acumulación relacionadas a aguas transitoriamente o permanentemente en reposo, tales como las capas de limos y arcillas propias de lagunas y lagos, particularmente los “barbes” característicos de éstos últimos.

Cuando el agua se encuentra o se encontró en estado sólido en el pasado, transitoriamente en forma de nieve o hielo o en forma permanente en el caso de los glaciares, existen un conjunto de geoformas de acumulación o de degradación, asociadas a esa condición en las cuencas hidrográficas. Otro conjunto de formas se encuentran asociadas a los procesos relacionados con el avance o la retirada de los glaciares, antes y ahora, a los que se denomina en forma envolvente como periglaciales. En la cuenca, desde las divisorias de agua hasta los niveles de base considerados, todos estos fenómenos se suceden en forma concatenada y fuertemente interrelacionados en una secuencia cuya interrupción (a lo que alegremente es propenso el ser social denominado genéricamente hombre) produce reacciones encadenadas, cuya corrección no siempre es de fácil manejo. A la particular combinación fisiográfica²¹³ de todos estos fenómenos, o de una parte de ellos, en una porción determinada de la cuenca, se la denomina paisaje.

²¹³ El autor de este documento considera que no se debe relegar el concepto de carácter envolvente “fisiografía”, propio de los geógrafos, frente a conceptos como “sistemas fisiográficos”, “sistemas de tierras”, “ecología del paisaje” o “ecogeografía”, surgidos con connotaciones superpuestas o similares. Por el contrario, todos estos últimos tienen alcances metodológicos definidos, por lo que se sugiere utilizarlos con tal propósito. Se sugiere cómo bibliografía metodológica actualizada al libro de VAN DER ZEE, D. y ZONNEVELD, Isaak S.: **Landscape ecology applied in land evaluation, development and conservation**, ITC publication n° 81, International Institute for Aerospace Survey and Earth Sciences, Enschede, 2001.

En la dinámica del paisaje los procesos morfogenéticos y pedogenéticos son siempre activos. Cuando la velocidad de los primeros supera la capacidad del paisaje para formar suelos, se suele interrumpir la formación de los mismos y aún producirse la destrucción de otros. En la historia del paisaje, los procesos morfogenéticos son mucho más activos, razón por la cual afectan seriamente los procesos pedogenéticos, pero de más corta duración. Ello da tiempo a la formación de suelos en las etapas de menor dinamismo en la historia geomórfica del paisaje. El principal problema actual, relacionado a estos fenómenos, se suscita cuando la intervención del hombre reactiva los procesos morfogenéticos con una frecuencia muy superior a aquella propia de la naturaleza.

Las combinaciones fisiográficas a que se alude en los párrafos anteriores, eventualmente responden a taxonomías distintas según distintas disciplinas y aún dentro de una misma disciplina: a tal irracionalidad ha llevado la supuesta racionalidad positivista, basada en la fragmentación de los objetos de estudio. Pensar y producir conocimiento en términos de cuencas hidrográficas implica retornar a esa unidad.

Finalmente, es importante remarcar que las cuencas hidrográficas son el soporte básico de la vida debido a la relación de ésta con el agua, por lo que deben constituir un campo de ineludible atención para la actividad y la especulación intelectual de los geógrafos y otras profesiones, hecho que proyecta el concepto que envuelve esta unidad de recursos hacia el manejo y gestión de los recursos naturales por parte de la sociedad.

6 - Planificación, producción de conocimiento y atenuación de los riesgos

Durante mucho tiempo, el análisis del medio natural se remitió a aquellos aspectos en los que el conocimiento podía alimentar un mejor aprovechamiento de los recursos en forma más o menos aislada. Es decir, donde primaba el sentido utilitario frente al sentido de participación en el medio natural que caracterizó a las sociedades primitivas. El sentido extractivo en el uso del medio natural se agudizó con el advenimiento del sistema capitalista.

A medida que la presión de uso de los ecosistemas y el agotamiento de los recursos naturales no renovables ha ido poniendo en jaque la sustentabilidad de la economía mundial, los investigadores y los planificadores del uso y manejo de los recursos en las cuencas hidrográficas han comenzado a preocuparse por entender mejor las relaciones que caracterizan a los procesos morfogenéticos y pedogenéticos y aquellas inherentes a los sistemas ecológicos productivos en cuanto a los riesgos de

alteraciones en su estabilidad. Finalmente, descubrieron que el conocimiento debía dar respuesta a la incertidumbre propia del comportamiento de la naturaleza en el proceso planificador, habida cuenta de la multiestabilidad de los sistemas ecológicos. No sucede así con los recursos naturales no renovables, donde domina una concepción liquidadora a ultranza, la que no atiende a “descubrir cómo interaccionan entre sí las fuerzas de la naturaleza y cómo influye el ambiente geográfico en la vida animal y vegetal. En otras palabras [...], la unidad de la naturaleza.”²¹⁴

En cuanto al ordenamiento del territorio los vicios son similares. En el territorio, ámbito en el cual se desarrolla la escena social, convergen el medio natural y el medio socialmente construido. Como ya se expresó, el medio natural es visto normalmente en sus partes o cuando mucho desempeñando un rol pasivo, como un simple escenario donde la sociedad desempeña sus quehaceres. Nunca en su interacción y mutuos condicionamientos, dentro de los cuales el papel más activo lo tiene la sociedad que en su devenir histórico presiona cada vez más al medio natural en cuanto a la obtención de recursos que transforma en riqueza. Pero en este camino el hombre, como ser social, incorpora capital fijo al medio natural. Es decir que, por un lado, lo transforma mediante la agresión y, por el otro, lo modifica mediante la construcción, con la incorporación de nuevos componentes al territorio. Donde antes hubo un desierto, posteriormente puede haber un área irrigada con cultivos perennes o anuales, en un suelo que fue “fabricado” mediante la fuerza de trabajo y la energía solar. Esta cambiante geografía está siempre presente en la unidad fisiográfica de recursos naturales constituida por una cuenca. Es el fruto del transcurrir de la historia natural en su conjunción con la historia social, que no puede ser dividido a fuer de cometer crasos errores en el proceso planificador.

Decididamente, los problemas inherentes a estos fenómenos debieran ser abordados de tal manera que no queden espacios grises en el conocimiento de las partes, para poder así prestar especial atención a aquellos aspectos que vinculan las partes del problema. Esta es la diferencia entre una descripción regional y una explicación destinada a la transformación del objeto de estudio.

7 - La parcialización del conocimiento y la producción transdisciplinaria

Sería muy complicado introducirse, aunque sea brevemente, en cuestiones que hacen a la teoría del conocimiento. No obstante, se puede afirmar que desde el paradigma

²¹⁴ BOTTING, Douglas: **Humboldt y el cosmos, vida obra y viajes de un hombre universal (1769 – 1859)**, Ediciones del Serbal, Barcelona, 1981 En el Capítulo VI, p. 57, se reproduce el párrafo citado de una carta de Alexander von Humboldt a su amigo Karl Freiesleben cuando el paquebote *Pizarro* iba a dejar el puerto de La Coruña, en el momento de su partida hacia América.

positivista la ciencia se ha planteado primordialmente objetos de conocimiento propios de distintos marcos disciplinarios, los que desde hace dos siglos han permitido entre otras cosas el tremendo avance de la tecnología aplicada al desarrollo.

“El positivismo y sus adherentes históricos -utilitarismo, pragmatismo, sensualismo, materialismo, economicismo, naturalismo, biologismo, determinismo- es la expresión filosófica propia de este proceso. Como teoría del saber, niega otra realidad que no sean los hechos y no investiga otra cosa que las relaciones entre hechos, negando todo conocimiento “a priori”. Perdió vigencia, justamente, cuando se descubrió que muchas respuestas a distintos problemas no estaban en las partes del conjunto sino en las interrelaciones de y con la totalidad,...”²¹⁵.

Paralelamente, se han agudizado los problemas que hacen a una mejor calidad de vida y a una mayor equidad en la distribución de los recursos. Entre esos problemas no resueltos, se pueden mencionar en términos generalizadores a la destrucción sistemática de los recursos naturales, las alteraciones ambientales y los tremendos bolsones de pobreza que caracterizan a diversas sociedades nacionales y a la sociedad mundial. Más o menos insensiblemente, la ciencia, basada en el paradigma mencionado en el párrafo anterior, o más específicamente en las rémoras del mismo - dicho esto en forma extremadamente simplificada-, se ha estado proponiendo problemas que podía solucionar desde el campo disciplinario.

La respuesta a la dinámica arrolladora de esos problemas está subyaciendo en este trabajo. El concepto de región, de raíz eminentemente geográfica, que en el pasado designó objetos (las regiones continuas y contiguas del posibilismo) y que actualmente refiere a la forma de conocer de los geógrafos, requiere del aporte de otras disciplinas. La crítica a la actitud pasiva de muchas de ellas para la comprensión de los fenómenos sociales y del espacio, no puede ser tal que interfiera con la construcción del conocimiento sintético del fenómeno regional hasta el punto de considerar que esta es una tarea exclusiva de los geógrafos.

El campo del conocimiento científico es un continuo: en todo caso es problema de los científicos su corte en objetos propios de cada ciencia. El recorte de ese campo en pedazos, además de ser una rémora positivista²¹⁶, ha actuado como freno para la

²¹⁵ de JONG, Gerardo M.: “Acerca del problema metodológico en Geografía”, publicado en **Boletín Geográfico**, N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Julio de 1981.

²¹⁶ de JONG, Gerardo M.: “Acerca del problema metodológico en Geografía”, Op. cit., Julio de 1981. Allí se expresa: “El positivismo y sus adherentes históricos -utilitarismo, pragmatismo, sensualismo, materialismo, economicismo, naturalismo, biologismo, determinismo- es la expresión filosófica propia de este proceso. Como teoría del saber, niega otra realidad que no sean los hechos y no investiga otra cosa que las relaciones entre hechos, negando todo

solución de importantes problemas de la sociedad actual, que han quedado ubicados en franjas grises entre disciplinas. Las incumbencias rígidas contribuyen a ello, así como fomentan la pereza de los investigadores.

No obstante, está claro que las preocupaciones teóricas y metodológicas de cada disciplina no pueden trasladarse a todo el ámbito del conocimiento científico y definen por sí mismas una cierta incumbencia. Esto traslada el problema del conocimiento de fenómenos ubicados en las mencionadas zonas grises entre disciplinas, al ámbito del trabajo interdisciplinario. Eso supone que todas las ciencias sociales, en particular, y muchas de las ciencias que abordan objetos de conocimiento relacionados con la naturaleza, en especial aquellas que se mencionaron más arriba, deben desarrollar hábitos de trabajo interdisciplinario. Para abordar los innumerables conflictos ubicados en las zonas grises, se requiere de una actitud de humildad que consiste en reconocer las limitaciones del campo propio. La soberbia de suponer que se pueden abordar objetos de conocimiento hacia el cual concurren varias disciplinas desde una sola de ellas, implica dos salidas funestas: la especulación sin validez científica y/o el trabajo sobre tramos muy pequeños del problema.

La ciencia, más o menos insensiblemente basada en la comentada mentalidad positiva y en la consecuente pereza a que induce -dicho esto en forma extremadamente simplificada-, se ha estado proponiendo problemas que podía solucionar desde el campo disciplinario. Mientras tanto, los principales conflictos de la sociedad actual han quedado marginados, ya que pertenecen a esas amplias zonas grises ubicadas entre las disciplinas que desarrollaron sus campos de incumbencia en el marco ideológico de la especialidad científica. Contra el trabajo interdisciplinario atenta el paradigma criticado, que ha hecho de los campos disciplinarios cotos de caza exclusivos, dónde no se admiten opiniones desde afuera de los mismos, y en los que la ideología individualista, propia de la sociedad moderna, además, encuentra las rutinas aceptadas en el mundo académico.

Si se traslada el problema al ámbito de la planificación, la consistencia del producto es la síntesis comprensiva del fenómeno, con el correspondiente rechazo a toda linealidad metodológica. ¿Con qué objetivo? Aquel irrenunciable por el cual **el conocimiento sirve a la toma de decisiones acertadas**. El trabajo interdisciplinario, para que aspire a transformar los fenómenos propios de las mencionadas zonas grises que aborda, debe reflejar la realidad de tal manera que la misma no deje dudas acerca de la transformación deseable. En ese caso, el producto científico **transdisciplinario** será el resultado conjunto de las disciplinas involucradas y aportará conocimiento del

conocimiento “a priori”. Perdió vigencia justamente, cuando se descubrió que muchas respuestas a distintos problemas no estaban en las partes del conjunto sino en las interrelaciones de y con la totalidad...”

objeto social único y retornos teóricos para las disciplinas involucradas. Los geógrafos y otros científicos sociales que logren superar los pecados metodológicos del pasado, serán más eficientes en la construcción de conocimiento regional si se plantean la investigación en equipos interdisciplinarios. De ellos depende, en buena parte, el mantenimiento de la unidad del objeto de estudio.

8 - Conocimiento regional, metodología y planificación

Los diagnósticos (concepto de uso corriente en estudios interdisciplinarios) tradicionales, o lo que por un diagnóstico se entiende, basados en una forma de conocer que parcializa el objeto de conocimiento, no fueron tales, ya que no se propusieron la producción de conocimiento sintético (eventualmente transdisciplinario). El problema está, entonces, en el tipo de producción deseada y en el método adoptado con tal propósito, es decir, en las virtudes que demuestre para responder a las preguntas que el concepto diagnóstico sugiere como respuestas. Una vez más, el problema no atañe a la palabra que lo designa, sino al contenido metodológico que implica la **explicación comprensiva** de un objeto de conocimiento complejo. No existen diagnósticos de factura disciplinaria. Por lo contrario, los productos analíticos disponibles marginan, en general, su objeto de estudio y evitan inconscientemente apropiarse del mismo, mediante la mera consideración de sus manifestaciones externas emergentes; a veces en riquísimos ejercicios lógicos de apropiación e interpretación de esas manifestaciones (generalizaciones empíricas). Sin embargo, la transformación social para el "desarrollo", para la mejor distribución de los recursos, para su mejor aprovechamiento social, para la mejor calidad de vida, igualdad de oportunidades y felicidad de un tramo de sociedad/problema, sigue ausente o duerme el mejor de los sueños esperando una interpretación o una respuesta por parte de la ciencia. Cabría preguntarse por qué existe una especie de baúl, bien cerrado, de temas ocultos que nunca son abordados y que, por lo tanto, quedan siempre sin respuesta.

Los límites y la escala

Los geógrafos están acostumbrados a percibir las regiones con cierto grado de precisión en los límites. La concepción básicamente metodológica de los problemas regionales ha llevado a afirmar, como se ha dicho antes, que los límites de la región no son otra cosa que el resultado de la comprensión de la problemática analizada. La región de límites precisos, compuesta por un espacio donde se suceden las mismas

como unidades territoriales sin solución de continuidad, no es otra cosa que la “necesidad” de percibir objetos mediante los sentidos. Esta necesidad, como se ha visto, fue urdida e introducida en el pensamiento universal hace sólo 200 años. El problema, fuertemente incrustado en la conciencia social, es por lo tanto, ideológico.

Todo problema regional requiere del geógrafo fluidez intelectual, suficiente como para poder introducirse en el problema sin las restricciones aludidas. Con seguridad, la inmensa mayoría de los problemas que se proponga investigar el geógrafo u otros científicos sociales, escaparán al ámbito inicial de estudio e inducirán al investigador a realizar largos viajes, físicos o mentales, para adentrarse en territorios que abarcará a diferentes escalas y diferentes morfologías físicas y sociales. Pero podrán enriquecer su espíritu con la comprensión de un objeto de conocimiento complejo, con la satisfacción de realizar sólidos aportes para su transformación. Los límites son un producto y no un envoltorio.

La escala merece un enfoque más operativo, aunque no por eso menos importante. Así como el límite cartográfico de una región resulta del conocimiento del problema regional involucrado, otro tanto sucede con la escala. Desde el comienzo, la dilucidación de un problema establece un lenguaje dialéctico entre el objeto de conocimiento y el investigador que define un camino metodológico para acceder al conocimiento que es su objetivo. Así como en ese camino metodológico van estableciendo ajustes a lo largo de la investigación, también la escala que permite la representación del espacio involucrado puede ir sufriendo ajustes o, eventualmente, se pueden requerir combinaciones de escalas. Todo ello en un marco de contención definido por la profundización (escala) del conocimiento del objeto regional en cuestión, con el que se aspira la apropiación del conocimiento deseado.

No obstante, cabe señalar que desde el punto de vista sentado en este trabajo acerca del método regional, es necesario advertir que la escala forma parte estricta del proceso de investigación que supone el uso de escalas pequeñas o grandes en función de las necesidades de comprensión del problema objeto de estudio. Las escalas son necesariamente variables y deben ajustarse a los distintos tramos que la investigación regional requiere. En principio, las discontinuidades espaciales suponen, por las características intrínsecas de cada espacio involucrado, diferentes escalas de análisis. No es lo mismo abordar la complejidad en materia de recursos e instalaciones humanas de un determinado territorio rural o urbano, que profundizar acerca del espacio involucrado en un conjunto de encadenamientos ubicados en otros continentes o países, donde, eventualmente sólo interesan las formas que adoptan los procesos técnicos o los procesos de apropiación de un excedente generado en la primer área. En la segunda, el ordenamiento puede tener que ver o no con la eficiencia

en el proceso de apropiación. En la primera, en cambio, con seguridad, el ordenamiento del territorio tendrá que ver con la generación de un producto (uso de los recursos naturales, organización del proceso productivo, restricciones de infraestructura, ordenamiento del territorio, etc.) y con la primera apropiación de plusvalor.

La escala temporal es aquí, en este método, el tiempo de mutación clara de una situación identificable a otra no menos identificable, que pueda ser explicada en términos de conocimiento comprensivo. Entre una y otra, la resolución de contradicciones explica la forma en que la nueva situación subsume los contenidos de la anterior. El tiempo es histórico y en él se resuelven esas contradicciones, aquellas que dan lugar las articulaciones dialécticas en el fenómeno regional: las que refieren a las contradicciones del sistema social, las que emergen de las contradicciones entre sociedad y naturaleza, su influencia en la dinámica intrínseca de los procesos naturales y la resultante sociedad – espacio. Los límites entre la geografía y la historia se asumen como difusos en tanto la compartimentalización de los objetos de estudio de ambas ciencias no necesariamente se puede proyectar a los problemas sociales concretos. Otro tanto sucede en la relación con las demás ciencias sociales.

9 - El método regional y el caso de estudio

En este trabajo, el lector podrá ver el análisis de la estructura productiva frutícola a través del tiempo. Ese análisis dará lugar, luego, a la situación actual de la fruticultura del Alto Valle, con las contradicciones evidenciadas, que afectan su desarrollo.

Para poder elaborar un verdadero plan de desarrollo de la región, faltará conocer numerosos condicionantes, los que si bien están previstos en el método desarrollado en esta capítulo, significarían una tarea absolutamente imposible de ser llevada adelante por un solo investigador. Entre los aspectos faltantes de mayor significación, tanto del sistema social como del marco natural y de la interfase de ambos, que sería indispensable abordar, se mencionan los siguientes:

1 – Fuerza de trabajo: es obvio que el sentido general del estudio llevado adelante persigue, como fin último, la imagen de una mejor distribución de la riqueza, que es paralelamente indispensable para una economía más sana. Por lo tanto, el análisis del trabajo y de las condiciones contradictorias que se dan entre los trabajadores y las actividades demandantes del ámbito regional (fruticultura, construcción, empleo público, comercio, actividad petrolera, etc.), las que en sus sucesivas crisis han

afectado al trabajo y a la participación de la masa asalariada en el ingreso, resulta indispensable para desarrollar una política al respecto. Este trabajo sólo aporta, en ese sentido, el marco de las transformaciones posibles en la fruticultura, la que con el aumento del ingreso sectorial, brinda el marco necesario para la puesta en marcha de una política destinada a una mayor participación de los salarios en el ingreso total.

2 – El riego, sobre todo en materia de sobre-riego, y los problemas de drenaje producidos por un sistema de drenaje de antigua concepción (basado en un lamentable desconocimiento de la morfología fluvial), así como los efectos del río regulado en el problema, requieren de un tratamiento particular. La crisis estructural de la fruticultura y sus problemas derivados, han incentivado el problema o, en la hipótesis de mínima, no ha generado las condiciones como para solucionar el problema. Con estudios adecuados y las inversiones del caso, el problema es fácilmente solucionable.

3 – Otro tanto sucede con el problema conexo, esto es, el de los niveles freáticos. En este sentido el problema cuenta con un estudio realizado por una UTE²¹⁷ para la sistematización de la ribera del río Negro, que proveería a una reducción notable del problema. Los niveles freáticos de las áreas que con ese proyecto no fuesen profundizadas quedarían atados a un posterior proyecto de mejora del sistema de drenaje, según se expuso en el punto anterior.

4 – La falta de planificación territorial, expresión de fuerzas sociales contradictorias, implica un permanente proceso de ocupación de tierras agrícolas con destino a la expansión urbana. Una serie de situaciones conflictiva entre las que se menciona a la ocupación de tierras por parte de familias de bajos ingresos y la especulación con su

²¹⁷ La UTE que desarrolló el proyecto de sistematización de la riberas del río Negro es la siguiente: Tecnoled, PROA y Geoconsult.

Cfr. de JONG, G. M. y MARE, M.: “Regulación de caudales, ecosistemas y asentamientos humanos en el alto valle del río Negro”, **Boletín Geográfico** N°29, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Noviembre de 2007. Respecto a los problemas de ribera de un río regulado, como es el caso del Negro, se expresa: “La sistematización de caudales introducida por el sistema de presas instalado en la cuenca significó, en su momento y con las soluciones técnicas y la filosofía del conocimiento de la época (décadas de 1970 y 1980), el intento de un manejo eficiente, tanto para la preservación del recurso como para la preservación de la vida y de los bienes de los habitantes del valle del río Negro. Se debe a este intento de manejo eficiente, verificado en las acciones concretadas en la *necesaria* (porque la sociedad regional lo demandaba y los capitales que se beneficiaron presionaban) implementación del sistema de aprovechamientos existente, la transformación que *borró* las características originales del río. Sin embargo, facilitó el desarrollo seguro de los cultivos, en tanto materia de preservación de desastres por inundaciones y de disponibilidad de agua para riego y consumo humano. Falencias y ventajas fueron, en este sentido, el resultado de una apreciación básicamente económica y de planificación de perfil ingenieril acerca de lo que un aprovechamiento hidráulico debe ser. La ausente capacidad de percibir el conjunto que involucra la relación entre la sociedad y la naturaleza se desvirtuó en una mezcla de enfoques cientificistas e intereses limitados a los grupos de poder con capacidad de obtener beneficios extraordinarios a partir de la construcción y operación de la obra.”

valor por parte de terratenientes en las inmediaciones de las áreas urbanas (normalmente vinculados a poder político o protegidos por una falta de una legislación adecuada) que proceden a loteos absolutamente irracionales, visto esto desde el punto de vista de un uso eficiente del recurso tierra.

5 – El análisis de alternativas productivas para las ex-explotaciones frutícolas, con superficies que varían entre las 3 y la 8ha normalmente. Es una superficie que abarca un 12% de las tierras productivas cuyo destino permanece incierto. Este estudio debería analizar alternativas de comercialización y organización de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, como parte de los pasos planificados indispensables para asegurar eficiencia productiva. En ese sentido, el modelo de rotación del capital aplicado para el estudio de la fruticultura en los capítulos 3 y 4 del presente trabajo, constituye un recurso metodológico formidable para simular posibles agentes productivos, de comercialización y manufactureros.

Estos son los temas que aquí se consideran principales a los efectos del desarrollo regional, los cuales suponen una enorme cantidad de otras cuestiones conexas y, También otras que concurren al mismo objetivo, donde le problema del transporte de cargas y pasajeros, tanto en el interior de las ciudades del Alto Valle, como así también el la conurbación formada en torno a la ciudad de Neuquén, (abarca un conjunto de ciudades de las dos provincias, Neuquén y Río Negro), no es uno de los menores. A ello concurre el problema de la circulación regional e interregional que de ninguna manera está resuelto y que tampoco se resolverá con la pseudo-autopista que se ha comenzado a construir en el extremo Este del Alto Valle.

La limitaciones y dificultades en la aplicación del método regional en el trabajo realizado son comentadas sobre la misma redacción de los capítulos respectivos, son objeto de un comentario hacia el fin del capítulo 4 y se comentan con más detalle en los anexos, a los efectos de la aplicación del modelo de rotación del capital en lo que hace a la información necesaria para elaborar las matrices de la estructura temporal del capital para los casos simulados.

Bibliografía

- ALBORNOZ, F., MILESI, D. y YOGUEL, G.: “Tramas productivas en viejos sectores: metodología y evidencia en la Argentina”, en **Desarrollo Económico**, Vol. 43, N° 172, Buenos Aires, Enero/Marzo 2004.
- ARISTOTELES: La política, Centro Editor de Cultura, Buenos Aires, 2003.
- BADIEU, **El concepto de modelo**, Siglo XXI, Buenos Aires 1972.
- BOTTING, Douglas: **Humboldt y el cosmos, vida obra y viajes de un hombre universal (1769 – 1859)**, Ediciones del Serbal, Barcelona, 1981.
- CALCAGNO, A. E. y Calcagno, A.: **El universo neoliberal**, Alianza, Buenos Aires, 1995.

- CALCAGNO, E. y Calcagno A.E.: Una Argentina posible: problemas políticos y recursos económicos, Editorial Le monde diplomatique, Buenos Aires, 2004.
- CARDOSO, Ciro Flamarión: **Uma introdução a la Historia**, Sao Pablo, Ed. Brasileiras, 1986.
- CASTELLS, M.: **Problemas de investigación en sociología urbana**, Siglo XXI Argentina Editores, Buenos Aires, 1972.
- Crisis urbana y cambio social**, Siglo XXI de España editores, Madrid, 1981.
- CASTELLS, M. y HALL, P.: **Las tecnópolis del mundo**, Alianza Editorial, Madrid, 1994.
- CHIOZZA, Elena M.: **El país de los Argentinos**, Tomo 1, Cap. "Los marcos naturales", p. 2, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1975.
- CORAGGIO, José Luis: **Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación**, Textos de CIUDAD N° 2, Quito, Ecuador, 1987.
- de JONG, G. M.: "El tratamiento metodológico de los problemas ambientales de los aprovechamientos hidroenergéticos en el marco de las políticas y disposiciones nacionales e internacionales", en **Boletín Geográfico** N° 18, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, 1992.
- de JONG, G. M.: Introducción al método regional, LIPAT (Laboratorio patagónico de investigación para el ordenamiento ambiental y territorial), Departamento de Geografía, Facultad de Humanidades, Neuquén, 2001.
- de JONG, G. M.: "Acerca del problema metodológico en Geografía", **Boletín geográfico**, N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Julio de 1981.
- de JONG, G. M.: "El análisis regional: consideraciones metodológicas", publicado en **Boletín geográfico**, N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Julio de 1981.
- de JONG, G. y Tiscornia L. M. et al.: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación**, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994,
- DEL VALLE, H y CORONATO, F.: "Evaluación de los procesos degradativos de las cuencas hidrográficas de la provincia de Chubut: aplicación de la metodología provisional de FAO", en de Jong, G. M. y otro **Metodología regional del proceso de desertificación**, Departamentos de Geografía y Ecología, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1987.
- ESTRABÓN: **Geografía: prolegómenos**, (traducción y notas de I. Granero) Editorial Aguilar, Madrid, 1980.
- GALLOPIN, G.: "La incertidumbre, la planificación y el manejo de los recursos naturales renovables", revista **Dos Puntos**, N° 7/8, Buenos Aires, Febrero de 1983.
- HARVEY, D.: **Urbanismo y desigualdad social**, Siglo XXI de España editores, Madrid, 1973.
- HARVEY, D.: **Espacios de esperanza**, Ediciones AKAL, Madrid, 2003.
- HARVEY, D.: **Espacios del capital: hacia una geografía crítica**, Ediciones AKAL, Madrid, 2007.
- IÑIGO CARRERA, Juan: **Diseño de modelos cuantitativos para análisis de subsistemas**, Informe final preliminar, CFI, mimeo inédito, 1981.
- ISNARD, Hildebert, Racine, B. y Reimond, H.: **Problématiques de la géographie**, Presses Universitaires de France, Paris, 1981.
- LEFF, E.: **Ecología y capital**, Siglo XXI Editores, México, 1986, p 153.
- LEVIN, P.: **El capital tecnológico**, Parte Tercera "Tesis en el marco del capital diferenciado", Catálogos, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 1997.
- LEVIN, P.: **El socialismo científico o la "jactancia" de la economía política**, documento en soporte magnético, inédito, Buenos Aires, 2004.
- LEVIN, Pablo: **El diagnóstico de subsistemas**, CFI, Buenos Aires, 1974, mimeo inédito.
- LEVIN, Pablo: "Diagnóstico de Subsistemas", **Boletín Geográfico** N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, 1981.
- LIPIETZ, Alain: **El capital y su espacio**, Madrid, Siglo XXI, 1979.
- MARTINEZ ALIER, Joan y SCHLÜPMANN, K.: **La ecología y la economía**, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- MARX, C. y ENGELS, F.: **La ideología alemana**, en **Obras escogidas**, Editorial ciencias del hombre, Buenos Aires, 1973.
- MARX, Karl: **El Capital**, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.

- MORINA, J. O. (Director) et al: Neoliberalismo y problemáticas regionales en Argentina: interpretaciones geográficas, División Geografía, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Luján, Buenos Aires, 2006.
- MURRA, J.: “En torno a la estructura política de los INKA”, en ESPINOZA SORIANO, W., **Los modos de producción en el imperio de los incas**, Amaru editores, Lima, 1989.
- NEFF, E.: **Die theoretischen grundlagen der landschaftslehre**, Haach, Gotha/Leipzig, 1967.
- Secretaría General de la OEA. **Calidad ambiental y desarrollo de cuencas: Un modelo para el análisis y planificación integrado**, Washington DC, 1978.
- REBORATTI, C.: **Ambiente y sociedad**, Editorial Planeta – Ariel, Buenos Aires, 1999.
- REBORI, J. L.: Prologo del libro de MARI, E. E., **Neopositivismo e ideología**, EUDEBA, Buenos Aires, 1974.
- ROFMAN, Alejandro: “Notas en torno a un modelo alternativo de planificación regional”, en **Revista Interamericana de Planificación**, Vol. XVI, N° 62, junio de 1982.
- ROFMAN, Alejandro: *Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional*, en **Revista interamericana de planificación**, Vol. XVIII, N° 70, Junio de 1984
- SANCHEZ, J. E.: **La geografía y el espacio social del poder**, Los libros de la frontera, Barcelona, 1981.
- SANTOS, M.: **La naturaleza del espacio**, Editorial Ariel, Barcelona, 2000.
- **Por una geografía nueva**, Espasa Calpe, Madrid, 1990.
 - **De la totalidad al lugar**, Oikos-tau, Barcelona, 1996.
- SOTCHAVA, V.: **Problèmes théoriques de la regionalization naturelle et l’expérience de recherches dans cette direction en Sibérie**, Geographical Congress, Praha, September 1967.
- TAYLOR, P. J.: **Geografía política: economía-mundo, estado-nación y localidad**, Trama Editorial S. L., Madrid, 1994.
- TRICART, Jean: **La tierra, planeta viviente**, Akal universitaria, Madrid, 1981.
- TROLL, C.: **Die geographische lasdschaft und ihre erforschung**, Studium generale, 3 jahr gang, heft 4/5. Springer – Verlag, Berlin. 1950.
- VAN DER ZEE, D. y ZONNEVELD, Isaak S.: **Landscape ecology applied in land evaluation, development and conservation**, ITC publication n° 81, International Institute for Aerospace Survey and Earth Sciences, Enschede, 2001.
- ZAMORANO, G.: **Geografía regional, paisajes y clasificaciones**, Mendoza, 1988.
- ZONNEVELD, I. S.: **Evaluación de tierras y ciencia del paisaje**, traducción de L. de León del Departamento de Suelos de la Facultad de Agronomía, Ministerio de Ganadería y Agricultura y Universidad de la República, Montevideo. Traducción de **Land evaluation**, publicada por el International Institute for Aerial Survey and Earth Sciences (ITC), Delft, 1969.

SEGUNDA PARTE

PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO REGIONAL EN LA FRUTICULTURA DEL “ALTO VALLE” DEL RÍO NEGRO

SEGUNDA PARTE: PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO REGIONAL EN LA FRUTICULTURA DEL “ALTO VALLE” DEL RÍO NEGRO

Capítulo 3:

Estructura agraria, crisis y estrategias productivas en el desarrollo histórico de la actividad

1 - Introducción

Los dos siguientes capítulos, que refieren a la **estructura productiva frutícola**, serán tratados en el marco de la propuesta metodológica desarrollada en el capítulo 2 de esta tesis y en los prolegómenos que figuran en el capítulo 1. Este análisis sustancialmente estructural, sobre cuya intencionalidad metodológica abundaron extensamente los mencionados capítulos, dará cuenta de la aplicación del método regional, con lo que se completa la producción de esta tesis. Por definición, el método regional supone la no fragmentación del objeto de estudio, pero cada situación histórica, o cada conjunto de situaciones, suponen un peso relativo de distintos componentes del sistema natural o del sistema social que surgen en el proceso analítico como dominantes. En este caso, las contradicciones de la estructura frutícola del Alto Valle, con sus correspondientes proyecciones superestructurales ocupan el centro de la escena. Por lo tanto, el presente análisis regional ronda alrededor de dichas contradicciones.

En este caso, las restricciones al desarrollo regional provienen de la estructura económica y, mayormente, de sus contradicciones históricas, las que tienen su correspondiente proyección hacia el enriquecimiento energético de los ecosistemas terrestres, en una determinada etapa y hacia ciertas limitaciones planteadas por la posterior estructura económica. Los capítulos anteriores han ilustrado al lector, sin duda, acerca de cómo se verifica el peso relativo de las acciones de la sociedad sobre

la naturaleza, como así también acerca de las modificaciones en el comportamiento de ese medio, en el marco de su propia dinámica, ante el estímulo de la presión de uso que define la sociedad. Estos fenómenos están presentes en la mayor parte de los problemas que debe afrontar el planificador regional, aunque sólo varía el peso relativo con que se manifiestan. Los resultados de esta segunda parte concretan la producción sustancial de esta tesis.

2 - La fruticultura intensiva derriba el mito del desierto patagónico

Existen muchos mitos en torno a la Patagonia, entre ellos, aquel que considera a esta región como un desierto²¹⁸. Muchos Argentinos, que miran el país desde la región

²¹⁸ “En enero de 2004, la revista National Geographic, medio pseudocientífico de divulgación, famoso por sus inexactitudes, sospechado también de recibir financiamiento del Departamento de Estado de los EEUU, trata de instalar la imagen del desierto patagónico en el imaginario mundial. Publica un artículo sobre la Patagonia, con bonitas fotografías, donde desliza que la región patagónica *‘Nunca ha sido un país ni un Estado, sino más bien una región libremente definida* (como si no fuese libre cuando pertenece a Estados que, además, son NACIONES!) *y que comparten dos países, Chile y la Argentina...*’ El equipo que realizó el informe sobre curiosidades patagónicas, una vez más pletórico de inexactitudes, liderado por un periodista inglés residente en Estados Unidos y su lamentable traductor argentino, entrevistó al autor del presente artículo. En esa oportunidad se les exigió, antes de la entrevista, no tergiversar el contenido de la misma. La información que se les brindó, aunque no fue ignorada completamente, introducía afirmaciones tales como, *‘que no existe un sentimiento predominante de identidad patagónica...*’, cuando si hay algo que caracteriza a los patagónicos, más allá del cosmopolitismo de las grandes ciudades, es su sentimiento de pertenencia a esa región y a la nación argentina.

Este artículo olvida la historia, muchas veces dolorosa, de su dominio y ocupación puntual por parte de España primero, y su incorporación al territorio nacional después, genocidio indígena de por medio. Por lo contrario, en el artículo se puede percibir una intencionalidad manifiesta en brindar una imagen de “tierra disponible de la cual no se ocupan los estados de los cuales forma parte” (parecido al argumento inglés sobre Malvinas, repetido con reiteración, acerca de que en 1833 las islas estaban ocupadas por unos pocos bandoleros y no por un gobierno y población argentinos, los que en términos de las densidades de población de la época superaban en proporción a los actuales habitantes de esas islas). En tal sentido el artículo abunda en mensajes subliminales para el desprevenido lector de otras partes del mundo, hecho que revela la intención de construir una imagen. Se magnifica la baja densidad de población, aparecen menciones acerca de enormes riquezas en oro para ser extraídas (un símil moderno de la leyenda Trapalanda, la ciudad del oro y las riquezas que atrajo a tantos aventureros a la región después del siglo XVI), se muestra a su gente como ignorante y de un primitivismo absoluto, se exagera el aislamiento y la falta de infraestructura, se obvia totalmente la vida de las grandes ciudades patagónicas (la conurbación neuquina tiene ahora 500.000 habitantes y Comodoro Rivadavia, Trelew-Rawson y Río Gallegos superan ampliamente los 100.000 habitantes), se exageran las distancias que no cuentan con abastecimientos básicos, se dibuja la crisis de la ganadería ovina patagónica (en vías de superación) como un colapso de la economía de la región en su totalidad y sugiere que la única economía que funciona y donde existe racionalidad en la toma de decisiones es aquella que depende de los inversores extranjeros que han comprado tierras patagónicas. En fin, la imagen que se trasmite en el artículo consiste en mostrar que la región está disponible para cualquiera que le interese explotar sus recursos”. Por si fuese poco, este incidente sucedió después de aquel otro escrito como supuesto resultado de una entrevista que un corrupto periodista del New York Time había relizado al autor del presente trabajo, en la que ya se había tergiversado y puesto en código de mentira la información brindada, a los efectos de **instalar en la opinión mundial** un supuesto interés de los habitantes de la Patagonia en independizarse. Cfr. “Regiones y amenazas de secesión en el marco de la decadencia del capitalismo”, **Boletín Geográfico** N°23 y “Políticas imperiales y riesgos de apropiación de los recursos naturales: el caso del agua en la Patagonia”,

metropolitana, sienten cierta aprensión ante una región que aún con excedente generosos en materia de disponibilidad de agua y sustento para las familias, no goza de la ubicuidad de recursos de este tipo que tiene la región pampeana: en seis de las siete regiones que componen el territorio nacional argentino, los recursos son inmensos pero no ubicuos. Los espacios intermedios, de menor densidad de población, lucen vacíos para la mirada del habitante urbano de la gran Buenos Aires. A ello ha contribuido una importante bibliografía que habla de los grandes espacios vacíos que la caracterizaron en el pasado y que ahora requiere del visitante un cierto esfuerzo para reconocer en los rasgos del presente. A quién se dejó influir por esa imagen le costara reconocer la Patagonia en sus alrededores de 100.000ha de cultivos frutícolas intensivos del valle superior del río Negro y de los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén, todo ello en la provincias norpatagónicas de Río Negro y Neuquén, región a la que se ha dado en llamar “Comahue”.²¹⁹ Mucho más le costará verificar que el área urbana, cabecera de la misma, es una conurbación de aproximadamente 500.000 habitantes (según el criterio de corte que se adopte) desarrollada en torno a la ciudad de Neuquén. Por otra parte, la región tiene una densidad de 3,5 h/km², con un total de 1.026.977 habitantes en 2001. Obviamente, no se trata de una alta densidad de población, pero decididamente no puede ser catalogada como un desierto. Más aún, regiones de Australia, otras de Siberia y ciertas regiones del centro de Asia, tienen una densidad menor. Para el mentado observador de ojos aprehensivos, se sugiere visitar los valles patagónicos a los efectos de percibir una realidad que no varía con el Noroeste, Cuyo, Centro y Noreste de la República Argentina.

3 - El Alto Valle de la cuenca del río Negro

El área de los cultivos frutícolas dominantes forma parte de los departamentos de General Roca y Confluencia de las provincias de Río Negro y Neuquén, respectivamente.²²⁰ Se la denomina Alto Valle aún cuando incluye el valle superior del río Negro y los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén. Desde el punto de vista del asentamiento incluye el espacio que se encuentra entre Chichinales en el este, sobre el valle del río Negro, hasta la bocatoma para riego de Campo Grande, hacia el norte, sobre el valle del río Neuquén, y la boca toma de Arroyitos del Limay, hacia el oeste. La altura sobre el nivel del mar entre esos puntos varía entre 190m (Chichinales

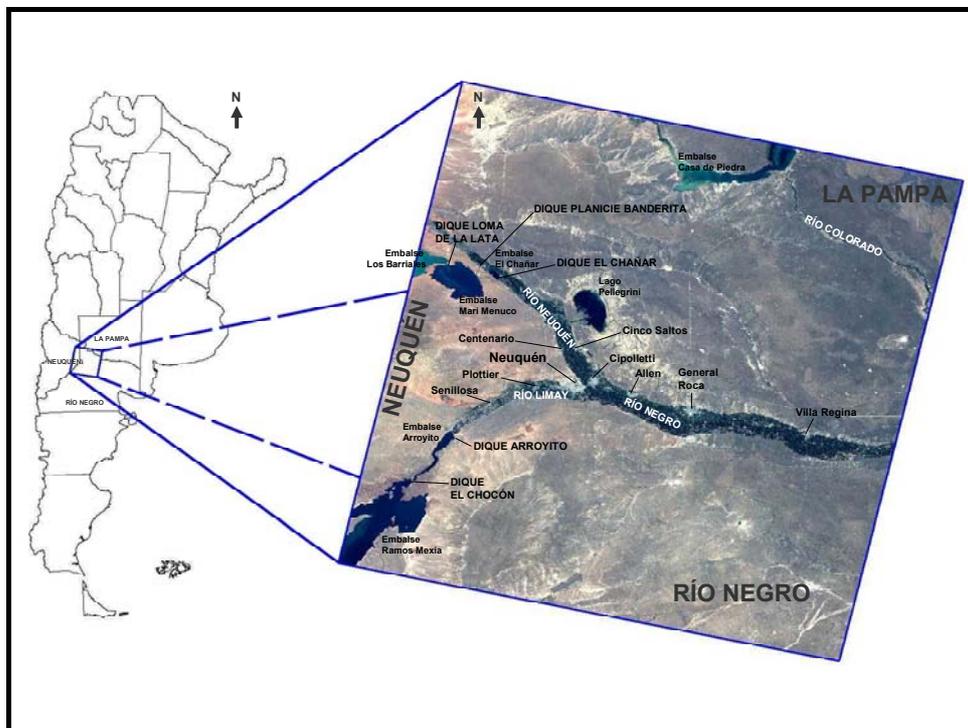
Boletín Geográfico N°27, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Mayo de 2003 y Diciembre de 2005.

²¹⁹ Voz indígena sin traducción exacta, a la que se le ha intentado dar el significado de “divisadero”.

²²⁰ Está ubicada entre las siguientes coordenadas geográficas: 38° 40' y 39° 20' de latitud sur y entre 66° 50' y 68° 20' de longitud oeste.

y 300m (C. Cordero) Entre esos puntos hay una distancia de 155km, por lo que la pendiente es inferior al 1%.

Diagrama de ubicación



Fuente: Imagen Spot 1995. Elaboración M. Mare

Es posible afirmar que la participación del Alto Valle (incluye los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén), conjuntamente con el valle medio del río Negro, en la producción argentina de peras y manzanas es de la mayor importancia en tanto su posición es dominante como productor, hecho que se verá reflejado en las superficies destinadas a este tipo de cultivos, así como de la producción lograda. En los dos cuadros siguientes se consignan los últimos datos que muestran cifras para el mismo año correspondientes a las provincias de Neuquén, Río Negro y Mendoza:

Cuadro I-1: Áreas productivas y superficie estimada en producción – año 2003

Área productiva	Pera (ha)	Manzana (ha)	TOTAL
Valle del río Negro y valles de los ríos Limay y Neuquén	16.368	33.232	49.600
Mendoza	3.592	4.580	8.172
TOTAL	19.960	37.812	57.772

Fuente: SAGPYA, en base a datos de Secretaría de fruticultura de la provincia de Río Negro (elaborados a partir sobre del Censo Nacional Agropecuario 2002) y de IDR, pronóstico de cosecha de la provincia de Mendoza.

Cuadro I-2: Áreas productivas y producción Nacional por especie – año 2003

Área productiva	Pera (tn)	Manzana (tn)	TOTAL
Valle del río Negro y valles de los ríos Limay y Neuquén	522.800	816.400	1.339.200
Mendoza	72.571	109.253	181.824
TOTAL	595.371	925.653	1.521.024

Fuente: SAGPYA, en base a datos de la Secretaría de fruticultura de la provincia de Río Negro (elaborados a partir del Censo Nacional Agropecuario 2002) y de IDR, pronóstico de cosecha de la provincia de Mendoza.

En resumen, el Alto Valle y el valle medio tenían, en 2003, el 86% de los cultivos de peras y manzanas existentes en el país, a la vez que producía el 88% del volumen físico total de esas frutas. Esos valores parecen haberse mantenido según se desprende de los cuadros **II-2a** y **II-2b** del capítulo 4. Son indicadores muy globales permiten demostrar que es oportuno, entonces, atender a las principales características de la región objeto de este trabajo.

En cuanto a la distribución de los cultivos en el valle del río Negro y los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén el INTA (Estación experimental Alto Valle), se consigna el siguiente cuadro 3 con cifras porcentuales, conformado en base a datos de las dos provincias:

Cuadro I-3: Proporciones de orientación productiva de las tierras – Año 2005

Especie	Río Negro (%)	Neuquén (%)
Manzana	48	57
Pera	39	29
Otros frutales	13	14
% total	100	100

Fuente: INTA – Alto Valle en base a datos de la provincia de Río Negro, Censo de áreas de riego 2005 (CENSAR 2005) y de la provincia de Neuquén, Encuesta frutícola 2002.

El Alto Valle²²¹ está constituido por una larga franja de tierras que, en su sector frutícola dominante, tiene unos 130km de largo y una anchura que varía entre 6 y 20km. Las tierras cultivables, de excelente calidad, se encuentran ubicadas casi totalmente en las terrazas del río que conforman la margen izquierda, al norte del eje constituido por los ríos Limay y Negro y en ambas márgenes del río Neuquén (los valles transcurren por fallas), el cual tiene una disposición casi meridiana. La calidad de los suelos no es, no obstante, el resultado de las condiciones naturales de las

²²¹ de JONG, G. M. (coordinador) y otros: “Las islas agrícolas”, en CHIOZZA, E. M. (Directora), **El País de los Argentinos**, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1976, p. 148. Allí se expresa: “La zona agrícola conocida como Alto Valle del río Negro –sin duda la más importante de la región patagónica-, no está limitada, como su denominación pudiera sugerirlo, a la porción superior de ese río, sino que incluye también a los valles inferiores de los ríos Neuquén y Limay, de cuya confluencia nace el Negro.”

tierras. El paisaje original era aquel constituido por los típicos montículos, en este caso por la acción casi excluyente del agente eólico. Los vientos dominantes provenientes del sector O-SO depositaron por siglos un manto eólico que fijó una vegetación arbustiva (provincia del monte), en la cual domina la “jarilla” (larrea divaricata, larrea agustifolia y excepcionalmente larrea nítida) y algunos prosopis como alpataco o molle, bajo cuya protección crecían gramíneas permanentes y efímeras antes del nuevo ecosistema surgido de la implementación del sistema de riego por gravedad. Así, en consonancia con las posibilidades de obtención de un importante excedente, la sociedad humana (planificación del capital monopólico inglés de por medio), sistematizó las tierras para que éstas recibiesen riego por gravitación e inició una etapa de cultivos formadores de suelos, en particular la alfalfa que incorporó y enriqueció los suelos esqueléticos con nitrógeno a la vez que facilitaba la incorporación de materia orgánica. Para que esto fuese posible había que financiar la transformación. Ese financiamiento provino de los propios productores, en base a su trabajo y del excedente que podían generar con sus primeros cultivos, y de la empresa monopólica de capital británico, los que se supone fueron aceptables, en tanto eran el fruto de la venta de pasto fresco para los requerimientos del ámbito local y de la exportación de semilla de alfalfa a EEUU, con la participación del capital inglés en la intermediación comercial. Esta acción dio como resultado un nuevo ecosistema instalado en el contexto de un proceso planificador, constituido por una mejora progresiva y sustantiva de los suelos, una dinámica diferente del agua que fue la consecuencia de la implementación del sistema de riego y, la resultante, un ecosistema energéticamente mucho más rico²²².

Las terrazas, a su vez, están limitadas por las escarpas y pedimentos de flanco de las mesetas patagónicas que circundan los valles de estos ríos alóctonos. Estas escarpas, llamadas localmente “bardas”, pueden llegar a tener alturas del orden de los cincuenta metros. La pequeña extensión de los cultivos ubicados en la margen derecha del río Negro se debe a que tales “bardas” se encuentran a poca distancia del río, dado que éste, en su divagar en el fondo del valle se ha ubicado preferentemente hacia el sur.

Los materiales constitutivos de esas formaciones son preferentemente de origen cretácico continental. No obstante, una ingresión marina producida hacia el fin de ese período conformó un área de sedimentos marinos, identificables por su manifiesto

²²² Cfr. MARTINEZ ALIER, Joan y SCHLÜPMANN, K.: **La ecología y la economía**, Cap. VIII titulado “La crítica de Soddy a la teoría del crecimiento económico”, pp 157 a 166, Fondo de Cultura Económica, México, 1993. Ciertamente, Soddy se sentiría inmensamente gratificado de un caso en el que el enriquecimiento del flujo energético que significó este nuevo ecosistema es un ejemplo de una ecuación económica que, a diferencia de la fórmula del interés compuesto o la ecuación del capital y en correspondencia con la crítica a la crematística que hace Aristóteles, basa el crecimiento de la economía en la riqueza de los flujos energéticos.

contenido de los típicos fósiles de ese período ubicados en las partes más positivas del relieve hacia el norte del río, a unos 30km de distancia del mismo.

El fondo del valle está constituido por terrazas que se extienden desde la bajada de los mencionados pedimentos de flanco (proceso caracterizado por la erosión producida en el frente de la escarpa en la búsqueda de un perfil de equilibrio, el cual se encuentra cubierto por una capa de detritos –que tiende a ser más delgada al pie de la escarpa y más profunda en las partes más alejadas- y que dan lugar, en la parte distal, a la acumulación de sedimentos finos, casi exclusivamente aluvionales, a que se denomina bajada) hasta la planicie de inundación. Las terrazas están constituidas por material aluvional producido por el río, el cual alterna lechos de cauces de crecida y paleocauces, ambos con rodados relativamente grandes, cuyas dimensiones varían hasta alcanzar unos diez centímetros, aún cuando la mayor parte ronda los 6 a 7 centímetros. Las terrazas propiamente dichas, están constituidas por materiales más vale arenosos, que incluyen rodados, en las proximidades del río; limo - arenosos y profundos en las zonas intermedias, y limo - areno - arcillosos o limo - arcillosos, muchas veces salinos y poco profundos, en las partes más cercanas a las “bardas”, debido a la influencia de los materiales provenientes de la bajada del pedimento de flanco y de redepositaciones de los mismos en las crecientes extraordinarias producidas durante su historia geológica. Los suelos formados a partir de los dos primeros tipos de materiales fueron enriquecidos posteriormente por el aporte de nutrientes, como ya se dijo, en oportunidad de la introducción de cultivos de alfalfa a principios del siglo XX, a lo que contribuyó el laboreo y los abonos y fertilizantes que acompañaron los cultivos de frutales de pepita.

Características agroecológicas

Las precipitaciones varían entre 130 y 170mm anuales, según la ubicación de la localidad considerada, con un ligero y progresivo aumento de oeste a este. El déficit hídrico se cubre con el riego que permiten los caudalosos ríos, que en el caso del Negro alcanza a casi 1000 m³/s de módulo. Ese caudal responde, obviamente, a las precipitaciones que se producen en la cuenca de captación de los ríos Limay y Neuquén, las que se corresponden con las áreas andinas del Oeste. Sin el riego los cultivos frutícolas no hubiesen sido posibles y la riqueza energética de los ecosistemas articulados por el hombre tampoco.

Los riesgos provenientes del medio natural más importantes para los cultivos frutícolas, están constituidos por las inundaciones, el granizo. las heladas y los vientos. Las inundaciones fueron prácticamente eliminadas como riego en tanto en tanto las presas construidas sobre los ríos Limay y Neuquén permitieron la regulación de los

caudales. Persiste un cierto riesgo en las áreas ganadas al río a posteriori de la regulación, que no es significativo en cuanto a las afectaciones de cultivos en cuanto a magnitud del área inundable. En cambio surgió otro problema relacionado indirectamente con la regulación, cual es, el de la elevación de los niveles freáticos. El granizo, que afecta mayormente las explotaciones frutícolas que se encuentran entre las localidades de Allen y Chichinales, es una continua preocupación de los productores, aún cuando la frecuencia media de días con ese flagelo es baja (entre 0,1 y 0,3 días durante los meses que van entre mayo y diciembre)²²³. Las heladas tardías, de setiembre a noviembre, son extremadamente dañinas para los árboles en floración o para los frutos cuando estos son todavía pequeños. Existen métodos para combatirlas, pero los más eficientes, que son más caros, no se encuentran a disposición, por sus costos, de las explotaciones más pequeñas. Los métodos varían entre el simple procedimiento del riego oportuno del suelo hasta la implementación de sistemas de riego por aspersión, pasando por calefactores improvisados mediante “tachos” con fuel oil o calefactores fabricados ad-hoc. Muchos productores hacen humo para proteger los cultivos pero esa es una práctica que solo tranquiliza los espíritus, sin resultados prácticos para el control de las heladas y resultados muy negativos, tremendamente perniciosos en cuanto a enfermedades pulmonares y la suciedad atmosférica. Los vientos suelen ser fuertes y se producen mayormente en primavera, en la etapa de la floración de los árboles frutales. Cuando son fuertes, en oportunidad de superar las velocidades más usuales, entre 8 y 15km/h, pueden tener efectos en la polinización y en la rotura de ramas, pero éste no es un problema significativo, del tipo de los ya comentados, en tanto existen barreras vegetales, mayormente de álamos, implantadas por los productores, las que han dado una configuración particular al paisaje del Alto Valle.

El área de riego servida por el canal principal y unas pocas tomas complementarias es del orden de las 62.600ha si se toman en cuenta sólo los distritos de riego (consorcios) rionegrinos. Si se incluyen los sistemas de riego de la margen derecha del río Neuquén y aquellas áreas regadas mediante tomas ubicadas sobre el río Limay, el área total de riego de la región denominada del Alto Valle alcanza un total aproximado de 72.000ha.

Cabe señalar aquí, que ciertas restricciones agroecológicas surgieron del mismo uso de la tierra como resultado de la práctica, por muchos años, de los cultivos frutícolas bajo riego gravitacional. Esta situación, en lo que respecta a la articulación de la intervención del medio natural por parte de la sociedad en tanto instaló una

²²³ El granizo ha sido combatido sin mayor éxito por cohetes y aviones que introducen productos químicos en las nubes, a los efectos de subir el punto de congelamiento.

determinada práctica del manejo de los recursos tierra y agua, mostró con el tiempo las lógicas evidencias de deterioro de los mismos (salinización de suelos, problemas de drenaje, acentuación del efecto “río regulado” en la elevación de los niveles freáticos). Como las explotaciones ubicadas en los suelos más pesados cercanos al pedimento de flanco de la meseta tenían una cierta dosis de sales, el proceso de salinización derivó en una mayor limitación productiva de las explotaciones ubicadas en este tipo de suelos que concluyó en el abandono de la actividad frutícola como consecuencia de la baja calidad de la fruta y de los bajos rendimientos. Como se verá más adelante, el deterioro de los recursos mencionados responde a prácticas de manejo que están en estrecha relación con la estructura productiva de una actividad, la frutícola, con serias restricciones que resultan en efectos negativos sobre el medio natural. No obstante los conflictos creados sobre ese medio, aparecen como reducidos frente a aquellos que emanan de la estructura productiva y que impactan sobre una parte importante de los productores y sobre el desarrollo del conjunto del subsistema frutícola. A ello apunta este trabajo.

Tenencia de la tierra

La gran mayoría de las explotaciones son manejadas por sus propietarios, quienes administran y manejan su unidad productiva. El alquiler de “chacras” es una práctica relativamente usual, restringida a aquellas parcelas pequeñas que suelen ser poco estimulantes para su explotación por parte de sus propietarios, pero que integradas a una explotación mayor justifican el pago de una renta por el uso de la tierra. El alquiler de chacras por parte de familias urbanas es una práctica que tiende a desaparecer en tanto han aumentado los problemas de inseguridad. En general, esa práctica se restringía al uso de la casa principal, pero no al área económicamente explotable. Más usual, es la compra de chacras por parte de familias urbanas (profesionales, comerciantes, etc.) que llevan adelante las explotaciones con altibajos, en tanto sus propietarios tienen capacidad de manejo e inversión en la explotación o, por lo contrario, si solo concibieron su vida en una parcela frutícola como ámbito relativamente bucólico, alejado del trajín de las ciudades. En general, esos adquirentes que no tienen historias familiares con el rol de productores, realizan esas inversiones con el propósito de una cierta seguridad previsional y como medio eventual de obtener ciertas franquicias impositivas y financieras.

Las explotaciones manejadas por verdaderos productores son, en general de tipo familiar. Las explotaciones más grandes se ubican en nuevas áreas frutícolas del valle medio del río Negro, aunque también las hay en el Alto Valle, aunque en una proporción mucho menor. Estas explotaciones de mayor tamaño (100ha en adelante)

fueron la consecuencia de una estrategia productiva que adoptaron las grandes empresas de comercialización, la cual comenzó en la década de los años 1980 y que se consolidó en los años 1990. Esa estrategia y su análisis comprometerá buena parte del desarrollo de este estudio.

En las explotaciones tradicionales más pequeñas (de 5 a 10ha) el productor con su familia realiza la casi totalidad de las acciones de manejo, con trabajo contratado adicional durante la cosecha y eventualmente la poda. En las explotaciones medianas (10 a 25ha), el productor realiza ciertos trabajos específicos (administración, supervisión y/o tractorista), a la vez que contrata mano de obra permanente durante la totalidad del año y transitoria durante la cosecha, el raleo o la poda. En las empresas grandes (25 y más hectáreas), el productor se limita a la administración, mientras que la supervisión (capataz) y el resto de las tareas se concretan con personal asalariado. En ese caso, el productor dedica una buena parte de su tiempo a las actividades de comercialización de su producción, sea porque la misma integra la fruta que empaca su propia empacadora, sea porque los períodos de pago, cobranzas, solicitudes de créditos de evolución, etc., lo absorben.

En la medida que se desarrollaron los cultivos frutícolas y otros complementarios, la herencia produjo sus efectos en una mayor subdivisión de la tierra. Si bien las provincias de Río Negro y Neuquén no admiten subdivisiones inferiores a la 5ha, tamaño de la explotación que en el pasado fue rentable, con el tiempo esos predios dieron lugar a un minifundio de subsistencia, que ya no integra el subsistema frutícola. Más adelante se especificarán aspectos particulares del paso de estas explotaciones hacia el minifundio. Este es un problema significativo en tanto alrededor del 47% del total de las explotaciones del Alto Valle poseen menos de 10ha²²⁴ (el 15% tiene menos de 5ha). Cabe mencionar que el tamaño promedio de las explotaciones del Alto Valle es de 9,5ha (año 1993). Para relativizar este dato con datos más recientes, cabe afirmar que los cultivos frutícolas (45.108ha) alcanzaban en 2005 las 8,0 ha en producción por cada uno de los 5638 productores (eso implica que existen más de una parcela por productor, ya que el tamaño promedio de los cultivos de frutales por parcela es de 5,9ha)²²⁵. Estas cifras pueden estar relacionadas a la concentración de la producción, abarcando varias parcelas por parte de las empresas de productores independientes e integrados más grandes. Es cierto, sin embargo, que es usual el alquiler de parcelas a productores independientes, que han resignado su dedicación

²²⁴ TISCORNIA, L., NIEVAS, I., ÁLVAREZ, G. y BRIZZIO, J.: Capítulo IV, "Caracterización de los productores en estudio", p49, en de JONG, G. M. y otro, **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Facultades de Humanidades y de Ciencias Agrarias, U. N: del Comahue, 1994.

²²⁵ Censo de áreas de riego de la provincia de Río Negro 2005 (CESAR), Dirección General de Estadísticas, Viedma, Diciembre de 2005.

directa a la producción, por parte de empresas más grandes, de productores integrados generalmente. La razón, además de aquellas estrictamente personales, hay que buscarla en los problemas estructurales que este trabajo pretende dilucidar.

Según surge del presente estudio (según se verá en el capítulo 4), las superficies óptimas en materia de eficiencia se encuentran entre las 15 y las 20ha (que suman el 9% de la superficie del valle²²⁶); no obstante, es cada vez mayor el número de las explotaciones que tienen menos de 10ha. Este dato no implica una tendencia marcada a la fragmentación de la propiedad rural, sino que parece ser, sencillamente, es el producto de la ley de herencia. Muy distinta sería la situación del valle medio, donde se han incorporado a la producción nuevas superficies en manos de productores integrados, donde el fenómeno es inverso. Otro número sorprendente es que las explotaciones de hasta 10ha operan sobre el 14,4% de la superficie frutícola²²⁷. Ello significa que se puede contabilizar a esa superficie del valle, integrada por las áreas frutícolas más tradicionales, como superficie productiva marginal (dependiendo ello del tipo de suelos y del manejo histórico) o casi perdidas para la fruticultura (producción de subsistencia de granja u hortalizas), debido a razones que se explicarán poco a poco.

Parte de las parcelas pequeñas fueron compradas por explotaciones mayores, pero este proceso de concentración de la propiedad no fue significativo. Una razón reside en el hecho de que no siempre es fácil, por razones de suelos, ubicación, drenaje y sistema de riego, reunir explotaciones menores en una explotación mayor. En este sentido, las unidades pequeñas son menos demandadas que las medianas y aquellas ya grandes explotaciones.

En síntesis, existen dos tendencias, una hacia la subdivisión parcelaria y otra hacia la concentración de la propiedad, en parte, mediante sistematización de tierras nuevas o mediante compra de chacras relativamente grandes.

4 - Los principales rasgos del análisis

Existen factores de diversa índole que tienen efectos negativos sobre la producción y, por lo tanto, sobre la rentabilidad de las empresas. Algunos de ellos tienen su origen en el comportamiento del medio natural en relación a la acción que el medio social ejerce sobre él y, la mayoría, responden a limitaciones históricas enquistadas en la estructura productiva. Sobre esas últimas limitaciones, que no pueden ser abordadas con un simple manejo técnico eficiente de las restricciones ecológicas, trata este trabajo. Más aún, la superación de las limitaciones estructurales supone el punto de partida de las

²²⁶ *Ibidem*, 1994.

²²⁷ *Ibidem*, 1994.

relativamente leves restricciones del medio natural. El marco conceptual adecuado al tratamiento de estos problemas está desarrollado en los dos primeros capítulos del presente trabajo, No obstante, a título de dejar sentado que la preocupación por los problemas que se expondrán no son de ahora, sino que tiñen el devenir del capitalismo, es oportuno recordar la siguiente expresión de Georg von Vollmar, mencionada por Kautsky:

*“La cuestión agraria es el resultado de la situación económica moderna. Cuanto más dependiente se hace la agricultura nacional del mercado mundial y de la competencia internacional de los otros países agrícolas, cuanto más se encadena a la producción capitalista de mercancías y al capital bancario y usurario, tanto más rápidamente la cuestión agraria se convierte en crisis agraria. [...] La cuestión agraria, como parte integrante de la cuestión social, sólo será solucionada definitivamente cuando las tierras, junto con sus instrumentos de trabajo, sean devueltas a los productores que hoy en día labran la tierra como obreros asalariados o como pequeños campesinos al servicio del capital”*²²⁸

La expresión anterior, efectuada hace más de un siglo sigue siendo válida. Más aún, muestra que los vicios del capitalismo son básicamente los mismos y que la diferenciación tecnológica del capital sólo puede ser entendida a partir de la teoría del valor. Introducir justicia en esos vicios pasa, entonces, por cambiar la inequidad básica y original de las relaciones sociales de producción, lo cual requiere de una maduración social basada en la crítica, que aún parece estar lejos.

5 - Factores negativos sobre la producción

Con el propósito de consignar las restricciones para el desarrollo y puntualizar a qué tipo de conflictos se orientará el trabajo, se puntualizan los siguientes factores que afectan la producción:

A) Relacionados con el medio natural

Ya se mencionaron más arriba algunas restricciones climáticas. Las heladas tardías producidas en el mes de octubre, a partir de la fecundación de los frutos, afectan sensiblemente a los mismos. Otro tanto sucede con la heladas de setiembre que afectan los órganos florales de los árboles y, por lo tanto, la fecundación de los frutos. Como ya se dijo, los vientos inciden también en una mayor o menor fecundación.

²²⁸ Expresión de ese líder de la socialdemocracia bávara, en oportunidad del congreso del partido Social Demócrata de Francfort, el 25 de octubre de 1894. KAUTSKY, Karl: **La cuestión agraria**, Prólogo a la edición alemana de 1966, ppXVII y XVIII, Ruedo Ibérico, París, 1970.

Estos fenómenos tienen efectos puntuales en tanto existen medidas de atenuación de los mismos y son relativamente pocas las explotaciones que sufren sus consecuencias. Quizás el que menos control admite es el granizo, pero su incidencia es reducida en términos areales y de frecuencia.

En cuanto a los suelos, los mismos han sido poco relevados y los estudios que se hicieron tuvieron serios problemas cartográficos que impedían su uso por parte de los productores. Por eso mismo no fueron tampoco cuestionados: nadie los aplicó. En general, una clasificación fruto de la mera observación los definió como de “barda” por aquellos cercanos a la escarpa de la meseta, básicamente, del pedimento de flanco y de la bajada del mismo; media barda denominó a aquellos suelos ubicados entre los anteriores y la Ruta Nacional 22, de mejor calidad que los primeros, pero con restricciones para la fruticultura, aunque relativamente aptos para la vitivinicultura; y, finalmente, los suelos de costa, ubicados entre la mencionada ruta y la costa de los ríos, Limay y Negro, que tienen la mayor aptitud frutícola. En el Anexo B, titulado “Tasa de ganancia a nivel de predio: desarrollo metodológico y retornos sobre el análisis realizado” se comentan los trabajos sobre suelos existentes y se consignan los resultados de un estudio realizado a propósito de este trabajo, en colaboración con una edafóloga. Este tipo de estudios permitiría una relación más eficiente entre el productor y los suelos que soportan sus montes frutales, por lo que el uso eficiente de los mismos se reflejaría en los costos de producción.

Entre aquellos fenómenos relacionados al riego y al comportamiento de los ríos regulados, existe el problema de los niveles freáticos, cuya expresión territorial es concreta. Por un lado, la disponibilidad de agua lleva muchas veces a los chacareros a regar con exceso de agua. Explotaciones grandes y pequeñas suelen cometer estos errores que inciden en la elevación del nivel freático, en particular cuando el sistema de drenaje es deficiente. A su vez, el río regulado, que ocasionalmente mantiene niveles altos en verano, durante la mayor actividad biológica de los frutales, cuando usualmente en el río sin regulación eran los meses de estiaje los que favorecían el drenaje de las terrazas bajo riego, no sólo limita el drenaje sino que realimenta paleocauces que tiene sus efectos en la elevación de los niveles freáticos en distintos sectores de las áreas bajo cultivo. Esos niveles altos son erogados arbitrariamente, en violación a los contratos de concesión de las presas regionales, ya que por necesidades de generación hasta el mismo Estado concedente obliga a las concesionarias a mayores aportes de energía al sistema interconectado nacional. En teoría debería aplicarse multas y retiros de concesión por esas violaciones, pero...! Estas consideraciones afectan las partes del valle con niveles freáticos altos, pero es

un fenómeno que no puede aplicarse al valle en su conjunto, sino a las explotaciones o parte de las explotaciones que son afectadas. Allí el problema es así:

“...en muchas explotaciones frutícolas se han presentado degeneraciones fisiológicas en los árboles, el trabajo de las raíces en su posición natural ya no se realiza, las raíces secundarias han crecido desmesuradamente, en sentido lateral, dentro del reducido espacio que deja el elevado nivel freático. Cuando se ejecutan labores de cultivo, por somera que sea la penetración de los implementos, esas raíces son lastimadas afectándose la producción y aún la vida de los árboles.”²²⁹

Si bien esta descripción es absolutamente cierta, el panorama se complicó a medida que los caudales tuvieron la posibilidad de ser regulados. Mucho más complicado que un nivel alto lo son las fluctuaciones de la capa freática. Esas fluctuaciones producen pudrición de las raíces más finas de los árboles y, en consecuencia, el total debilitamiento de la planta, la caída de los frutos y su muerte en un plazo relativamente breve.

El sistema de drenaje del Alto Valle tiene un diseño geométrico, con sus principales colectores perpendiculares al cauce del río, es decir que cortan las terrazas desde la escarpa de la meseta hasta el lugar de descarga de éstos en el curso de agua. Ese diseño no tuvo en cuenta la historia geomorfológica del río, el sentido de la circulación del agua en la historia de la construcción del valle, los paleocauces y la disposición de los materiales constitutivos. El corte transversal de esos componentes dio como resultado que, en parte los canales de drenaje no funcionan como colectores y, en parte, se constituyen (por la remoción de los materiales) en impedimentos del drenaje. Eso ha resultado en la alimentación, paleocauces de por medio, de niveles freáticos altos en lugares inesperados, tales como en cercanía de la escarpa de la meseta (“barda”).²³⁰ Los lugares en que se dan situaciones extremas, del tipo de las relatadas, la producción frutícola no es posible.

²²⁹ CHALDE, A., de JONG, G. M. (Coordinadores) et al.: **Análisis y evaluación de la actividad económica y configuración espacial de la provincia de Río Negro**, párrafo consignado en el apartado *Problemática de la producción frutícola*, pp113 a 116, Capítulo III, “Actividades principales de la economía provincial”, C.F.I. – SEPLA de Río Negro, Buenos Aires, Marzo de 1976.

²³⁰ La mejora del sistema de drenaje no es imposible, pero luce casi inabordable para el ámbito de los profesionales de la ingeniería. Lo que se necesita para resolver el problema es, fundamentalmente, conocimientos de geomorfología fluvial. Obviamente, requiere de inversiones para mejorar el sistema, pero éstas no son prohibitivas según costos actuales, si se realizan a partir de un conocimiento exhaustivo de la morfología fluvial y de sus variaciones a lo largo del valle, con un articular énfasis en la identificación de los principales paleocauces.

La determinación de la tasa de ganancia a nivel de predio, expuesta en el anexo B, incluye una de las variables determinante para establecer la producción y la productividad de la tierra: el suelo. Del mismo modo en que se integro esa variable hubiesen podido ser integradas otras, tales como el comportamiento de los niveles freáticos o las variaciones territoriales del régimen de heladas. Dificultades para el uso y manejo de la información lo impidieron, pero el camino ha quedado trazado.

B) Relacionados con la producción

Como ya se afirmó, en este capítulo se analizará el proceso histórico por el cual se construyeron las restricciones estructurales y, por lo tanto, que afectan al conjunto de la actividad. Mientras tanto, el tipo de restricciones agroecológicas, relativamente puntuales, serán sólo mencionadas, sobre todo cuando las soluciones técnicas están disponibles. Muy por lo contrario, las soluciones relativas a la estructura productiva demandan el esfuerzo mayor de conocimiento y de recursos teóricos y metodológicos para su abordaje. Esos factores serán abordados en forma integral, a través del análisis estructural que implica la aplicación del método regional al estudio de las restricciones que plantea la actividad. Manifestaciones de este tipo de conflicto son las que se mencionan a continuación:

1) **Precios** pagados al productor independiente: la definición de estos precios de lo que se denomina la “primera venta”, es decir, los que recibe el productor por su fruta en el momento en que esta es colocada en el galpón de empaque, es fijado arbitrariamente por la firma (galpón de empaque con sistemas frigoríficos de conservación, con funciones de comercialización interna y exportación). En el proceso histórico que se consigna en el presente capítulo se podrá ver cómo esos precios respondieron y responden a la necesidad de obtener una determinada tasa de ganancia por parte de la firma de comercialización, más que por un desempeño eficiente en tal función.

“Los empacadores pagan al productor un precio que es la resultante de haber deducido todos los ítems que integran el proceso de comercialización; el mismo se fija al vender la producción en el mercado interno o internacional y, este precio “valor residual”, lo recibe el productor al final de un proceso que implica un período de aproximadamente un año.”²³¹

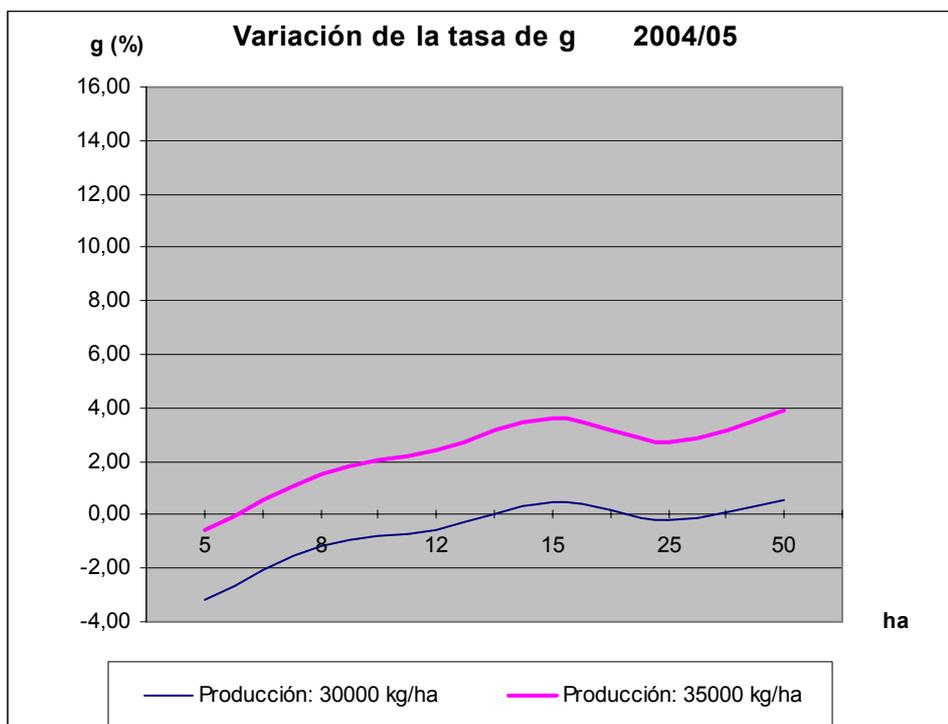
2) **Créditos de evolución:** son escasos y, durante los años 1990, casi desaparecieron como tales. La disponibilidad de estos créditos incide en la mejor ejecución de las prácticas de manejo, entre ellas los correspondientes

²³¹ CHALDE, A. y de JONG, G. M.: Análisis y evaluación de la actividad económica y configuración espacial de la provincia de Río Negro, Capítulo III – 1, p 116, SEPLA de Río Negro y Consejo federal de Inversiones, Buenos Aires, Marzo de 1976.

tratamientos fitosanitarios. Claro que la enorme difusión de la carpocapsa no depende de esto, tal como se verá en el capítulo 4.

3) El **sobre equipamiento en mecanización** influye en los costos de producción. En el capítulo 4 se puede verificar mediante la confrontación de las tasas de ganancia obtenidas por las distintas explotaciones y el peso relativo de las máquinas en los costos que integran el capital fijo de las matrices de estructura temporal del capital, como ese es el factor que define las correspondientes inflexiones de la curva en el punto correspondiente a las chacras de 25 y 12ha. Cuando el equipo de maquinarias está sobredimensionado para la explotación las tasas de ganancia se reducen: la explotación de 25ha requiere dos equipos subutilizados, en tanto que con un solo equipo no se pueden ejecutar todas las tareas correspondientes a un solo equipo; a su vez, las de 8 y 12 ha requieren un equipo que para esas dimensiones resulta también subutilizado. En el caso de las explotaciones más pequeñas, en las que se da el mismo fenómeno, este problema queda subsumido en un conjunto de otros problemas que serán explicitados oportunamente. (en el gráfico I-1 se muestran las tasas de ganancia, cuyo procedimiento de cálculo se consignará en el **capítulo 4** y cuyas matrices en que se verifica la estructura temporal del capital se encuentran en el **anexo A**)

Gráfico I-1: Tasas de ganancia 2004/05



Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

Sería absolutamente utópico que las variaciones que en la tasa de ganancia pueden introducir sofisticadas formas de uso eficiente de las máquinas, pudiesen ser el remedio de la fruticultura, tal como lo sugieren algunos estudios.²³² Es cierto que, con un uso comunitario de los equipos de maquinarias, las citadas inflexiones en la curva que trazan en el gráfico 1 las tasas de ganancia éstas se atenuarían, pero la tendencia general que marca la curva no variaría. Algunos problemas hacen esto imposible:

- el marco ideológico de la propiedad privada capitalista atenta contra el uso comunitario de los equipos,
- el costo de oportunidad de algunas tareas (curas oportunas contra la carpocapsa, por ejemplo) que no admiten más que pequeños lapsos de tolerancia con respecto al momento oportuno de la cura o tratamiento fitosanitario.

Aún en el caso de que se pudiesen concretar prácticas comunitarias de uso de los equipos, si los problemas estructurales que se mencionarán más adelante no se superan, poco podría mejorar la situación de los productores independientes con alguna forma de uso eficiente de la mecanización.

La crisis estructural de la fruticultura patagónica no puede ser analizada sino a través del proceso histórico que lleva a la situación actual que ofrece buenos negocios, aunque no brillantes, para ciertas empresas, y la descapitalización y la miseria para otras. Paradójicamente, aunque previsible desde el punto de vista dialéctico, en tanto el subsistema de capital constituye una unidad de acumulación de capital, los buenos negocios de unos están basados en la crisis y la decadencia de otros.

A los efectos de introducir al lector en el desarrollo histórico de la actividad a través de identificación de sus contradicciones principales y parte de las secundarias concurrentes, en el seno de la citada unidad de acumulación y de gestión de excedentes, se han identificado los comportamientos de los distintos agentes del proceso productivo, los que serán expuestos en los párrafos subsiguientes. Las relaciones directas de acumulación, establecidas entre ellos, definen las altas tasas de ganancia de la parte concentrada (pocas empresas grandes) del capital desembolsado en la fruticultura. Estas tienen origen, obviamente, en las tasas menos que proporcionales del capital desembolsado por la parte fragmentada del capital (muchas empresas pequeñas) que integra el conjunto del subsistema, las que son transferidas por los agentes que operan en esa parte fragmentada, hacia la parte concentrada.

²³² BONGIORNO, Aldo: “Costos de producción frutícola en el Alto Valle de Río Negro”, **Revista de Investigación Agropecuaria**, INTA, Bs. Aires, 1970.

El aludido comportamiento contradictorio se ha reflejado en la desaparición de las empresas locales más pequeñas, pero también de parte de las grandes, las que, como se verá, no pudieron hacer frente a las consecuencias de estrategias equivocadas, basadas en una concepción excesivamente mercantilista aplicada a la operación de su propio capital. Sobre estos tópicos versará el desarrollo del trabajo

Ese procedimiento de análisis del subsistema de capital condujo a la identificación de las etapas que marcaron sus cambios estructurales que se caracterizan en los siguientes apartados.

6 - El comienzo de la actividad: proyecto de planificación privada (1910-48)

El desarrollo de la actividad permite verificar que, hacia 1930, la producción frutícola había sido puesta en marcha y organizada por el capital inglés, propietario del ferrocarril y de la empresa que estimuló a los productores, financió parcialmente su organización productiva y los capacitó en las técnicas del nuevo cultivo. La empresa de comercialización y de capacitación del capital de ese origen se denominó Argentine Fruit Distributors (AFD). La planificación y ejecución de las acciones de esta iniciativa privada se ejecutó sistemáticamente durante las dos décadas anteriores, 1910 y 1920, no sólo porque promovió esos cultivos, sino que también hizo posible el proceso de subdivisión de la tierra que permitió el fraccionamiento de las grandes propiedades en parcelas de 10 a 20 ha. Asimismo, financió las obras hidráulicas y la planificación y construcción del sistema de riego que, con pocas diferencias, se conoce actualmente. Estas decisiones permitieron la conformación de un gran grupo de pequeños productores que a través de la transferencia de excedentes permitió a la AFD y a la empresa de transporte de la producción frutícola (ferrocarril) asegurar, mediante la apropiación de ganancias extraordinarias, tasas acordes con las expectativas de los inversores ingleses. Es decir, que la planificación empresaria británica dio lugar a una nueva actividad mediante la definición del rol que desempeñarían los diferentes agentes del sistema productivo en la fijación de la estructura temporal del capital (la forma en que opera) en el punto de partida de la actividad. Obviamente, esta definición tomó en cuenta, a su vez, las mencionadas expectativas en materia de beneficios esperados para el capital que había decidido planificar y concretar la nueva actividad. La apropiación de excedentes se concretaba, sobre todo, mediante el eficiente manejo de las tarifas de transporte ferroviario, medio ferroviario en manos de los mismos capitales de la AFD, de la fruta fresca hacia los puertos. Es decir que tanto los productores como los demás actores sociales vinculados, formaban parte de una

estructura fuertemente condicionada y predefinida en el proceso de planificación/praxis llevado a cabo por el capital monopólico.²³³

“Hasta 1948, año en que se nacionalizaron el ferrocarril y la AFD, el capital británico controló la producción sin intervenir directamente en ella, financiando parcialmente la organización productiva de la pequeña explotación mediante la venta de plantas, fertilizantes, plaguicidas, y máquinas pulverizadoras a crédito, y capacitando a los productores en las técnicas del nuevo cultivo a partir del asesoramiento directo...”²³⁴

En este sentido se definió, mediante un verdadero proyecto de planificación capitalista, el papel del capital fragmentado de los pequeños productores frutícolas, frente al capital monopólico inglés.

La AFD controló la comercialización de la fruta fresca que transportaba por el ferrocarril hasta el principal mercado nacional (área Metropolitana en particular) y el puerto de Buenos Aires, el que junto con el puerto de Bahía Blanca constituyeron los puntos de salida para la fruta de exportación. El capital comercial controló entonces la producción, renunciando a la integración vertical y evitó así intervenir directamente en

²³³ Cfr. MATUS, Carlos; **Planificación de Situaciones**, Fondo de Cultura Económica, México, 1980. En el Capítulo 9 titulado “Planificación de situaciones y praxis situacional”, este autor preocupado por la mecánica dialéctica del proceso planificador expresa: “Lo que se planifica es aquella parte capaz de arrastrar **al todo** en la dirección y por el cauce previsto. La parte de improvisación, de espontaneidad y de cálculo inmediatista, no es una **desviación** del plan, es un complemento indispensable y natural de su ejecución práctica.” Unos párrafos más adelante agrega: “Pero el plan busca que la conciencia social y la praxis se interaccionen dialécticamente en propósitos de transformación social y pedagogía de la vivencia práctica. Por ello la praxis de un plan: a) se ejerce sobre una realidad (...); b) se materializa mediante un proceso de acciones, medios e instrumentos del mundo feno-situacional de lo concreto-objetivo; c) produce un **resultado** concreto y observable de la feno-situación resultante; d) puede modificar la genosituación; y e) hace que las fuerzas sociales aprendan y eleven su conciencia social de la praxis orientada por el plan y por esa vía la praxis se hace cada vez más de la intención consciente que expresan los planes...” (Partes remarcadas de acuerdo al texto original). Este párrafo relacionado con el contenido de este documento permite enunciar que: 1) para que la planificación sea posible es fundamental contar con el diagnóstico más preciso posible de las fuerzas sociales en pugna, reconocidas éstas desde el punto de vista de su papel en el proceso productivo; y 2) que la planificación de los aspectos más significativos de la sociedad, aquellos que inciden en la definición de un futuro de igualdad dentro del conjunto social, no pueden dejarse exclusivamente en manos de la actividad privada debido a la condición estructuralmente generadora de desigualdad del sistema capitalista, aún cuando dentro de este sistema es tampoco posible planificar sin considerar a **todos** los actores vinculados al proceso productivo, sean estos el capital monopólico o el capital fragmentado (ver el punto “**las relaciones sociales directas de acumulación desigual de excedentes, particularmente a través de los mecanismos de la reproducción ampliada del capital**”, del capítulo 3). De hecho el capital privado en esta etapa de la fruticultura no obvió la consideración de todos los actores, tanto en el diseño del subsistema como en la praxis del plan, en tanto esa preocupación condujo a asegurar una tasa de ganancia al capital monopólico.

²³⁴ Cfr. BANDIERI, Susana y BLANCO, Graciela: Comportamiento histórico del subsistema frutícola, en de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M.; *El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación*, p 27, Universidad Nacional del Comahue, 1994. El entrecomilado y parte de los datos históricos de esta página hn sido tomados de estas autoras.

la misma. Fue una decisión racional que tenía que ver con una maximización del excedente.

La expansión de los cultivos hace suponer que las explotaciones donde dominaban las de 10 a 20 ha, eran rentables, basadas en tasas de ganancia adecuadas tanto para el estrato fragmentado como para el monopolio inglés. Un ejemplo, que no se volvería a repetir pero que ilustra esta situación, se puede verificar en la siguiente información: para la cosecha del año 1939/40²³⁵ existe una determinación de tasa de ganancia que obtiene, para una explotación de 7 ha, una tasa de ganancia del 27,2 %²³⁶. Más allá de la precisión en el cálculo, para el cual las autoras manejaron en forma muy conservadora los datos históricos, con el propósito de obtener un valor más vale bajo que alto, está claro que la misma permitió un ingreso más que aceptable a los agentes que integraban el sector fragmentado del capital de la actividad, asegurando así una producción primaria de fruta de inmejorable calidad, a la vez que permitía a esos productores una adecuada innovación tecnológica. Esa tasa de ganancia era manejada eficientemente mediante el control de los precios pagados a los productores por parte de la firma inglesa en las etapas subsiguientes del empaque y la circulación. Esta situación se consolidó durante la década de 1930, mediante la expansión del mercado al hemisferio norte, con las consiguientes ventajas de la estacionalidad. La casi totalidad de los productores de explotaciones (llamadas localmente chacras) de superficies que, mayormente, contaban con 5 a 20 ha fueron los agentes del proceso productivo por excelencia.

A esos fines [el capital inglés] había creado, sobre comienzos de la década de 1910, la Compañía de Tierras del Sud que inició en el Valle la subdivisión en pequeñas explotaciones con una orientación definida hacia el cultivo intensivo del frutal. El fraccionamiento de las chacras del Valle, en superficies promedio de 10 ha, avanzó rápidamente en dirección Este del mismo, en directa relación con la progresiva incorporación de las tierras al sistema integral de riego.

Las autoras agregan a pie de página:

²³⁵ La metodología para el cálculo de la tasa de ganancia utilizada en esta oportunidad es la misma que se utilizará a lo largo de todo este trabajo (Cfr. capítulo 3 de esta tesis). El dato fue elaborado y consignado en el trabajo titulado “El minifundio en el Alto Valle: estrategias de adaptación” por BANDIERI, Susana y BLANCO, Graciela; Op. Cit., pp 29 y 30, 1994.

²³⁶ La tasa de ganancia de una explotación similar en 1992 era de 6,4%, en 1998 de -3,8% y, en 2005 de aproximadamente -1,2%. Es decir que esa explotación es actualmente inviable en la medida que el proceso de descapitalización es acelerado. Existen algunos investigadores que rechazan la posibilidad de determinar tasa de ganancia para lo cual se cuenta con la metodología aplicada en los estudios citados más arriba, la cual responde al marco conceptual expuesto en la primera parte, no obstante la realidad que muestra el conjunto de manifestaciones de la crisis frutícola parece demostrar todo lo contrario. Cfr. con la lectura del capítulo 5 del presente trabajo.

La Compañía de Tierras del Sud, subsidiaria de la empresa ferroviaria homónima, compró en el año 1910 las tierras del Gral. Enrique Godoy en la margen izquierda del río Neuquén, en el área de la actual comuna de Cinco Saltos, primeras en ser servidas por las nuevas obras de riego, estableciendo la Colonia "La Picasa" e iniciando la enajenación de las primeras chacras en el año 1913.

Completan su observación de la siguiente manera

[...]El proceso de subdivisión de las grandes propiedades, que se concretó en diferentes etapas en las distintas áreas del Alto Valle, continuó tal iniciativa sobre la base de la rápida valorización de las tierras a medida que eran incorporadas al sistema integral de riego. Es así como, en el transcurso de la década de 1910, las Colonias ubicadas hacia el Oeste del mismo, particularmente las denominadas Lucinda, Picasa y zona Chacras Neuquén, constituyeron los primeros ejemplos de fraccionamiento en parcelas menores, especialmente las dos últimas, definiendo así la más temprana aparición de pequeños productores propietarios. Idéntico proceso se observó sobre fines de la década de 1920 hacia el Este de la misma región productiva, en las áreas de Allen, General Roca y Colonia Villa Regina, en directa relación con la gradual expansión de la red de canales y desagües.²³⁷

Hoy, las pequeñas explotaciones continúan siendo una parte significativa del área dedicada a la fruticultura en el Alto Valle, ya que la superficie del área productiva del valle que abarcan las explotaciones de 5 a 20ha constituye un 32% del total de tierras destinadas a la fruticultura. No se han considerado las explotaciones de superficies menores de 5ha (2,8%) debido a que éstas, salvo algunas pocas excepciones, han dejado de ser frutícolas. El tipo de pequeño productor de hasta 20ha, dedicado a la fruticultura, fue denominado localmente, en términos genéricos, **productor independiente**. En cuanto al resto de las explotaciones, se puede afirmar que un 30% tienen superficies entre 20 y 50has. El 35% restante está constituido por las explotaciones mayores de 50ha. Estos datos son aproximados porque fueron tomados por la cátedra de Sociología Rural de la Universidad Nacional del Comahue en 1992 (no hay datos posteriores desagregados de tal manera que se puedan hacer estos agrupamientos). No obstante la realidad no difiere mucho de las cifras consignadas en cuanto a propiedad de la tierra se refiere. En cambio, hay otra realidad que es difícil de poner en cifras. Muchas de las explotaciones pequeñas están gestionadas por capitales de productores integrados (aquellos que producen fruta y también la

²³⁷ BANDIERI, S. O. y BLANCO, G.: Op.cit.: pp 21 y 22, 1994.

comercializan) a través del pago de alquileres o arrendamientos. Por lo contrario, muchas chacras relativamente grandes sólo están explotadas en aquellas partes que tienen mejores condiciones agroecológicas. No obstante, si las cifras se toman como datos globales, para posicionarse en las proporciones de la estructura de tenencia, las mismas pueden ser aceptadas como válidas.

7 - El comienzo de la progresiva descapitalización del agente productivo principal (1949-69)

En 1948, se concreta la expropiación del ferrocarril y, en consecuencia, la firma inglesa AFD, subsidiaria del ferrocarril, se nacionaliza. En el período de un año pasa de comercializar la casi totalidad de la producción de peras y manzanas a su práctica desaparición del mercado, con unos pocos kilos en 1948 y nada en 1949.

Comenzó entonces la expansión de otras empresas locales de comercialización, exportadores y/o mayoristas independientes, que durante los años '50 ocupan el lugar de la AFD. Una gran parte de ellos eran pequeños capitales de puesteros de los mercados de abasto de Buenos Aires y Avellaneda, quienes trasladaron su ideología mercantil acerca del desarrollo capitalista, contrapuesta a la ideología propia del capital industrial manchesteriano que caracterizaba a las empresas del monopolio inglés, aquella por la cual la obtención de una determinada tasa de ganancia era una construcción que se lograba en la unidad de acumulación que constituían la totalidad de las empresas involucradas en el conjunto que integran el capital desembolsado en la actividad.

“Sin embargo, puede sostenerse que el agotamiento del modelo británico sobre fines de la década de 1940 no significó una inmediata alteración en las posibilidades de acumulación del pequeño productor del Alto Valle. Es más, su situación de prosperidad relativa se afianzó y se extendió a los años subsiguientes en relación con la constante demanda, la escasa competencia de los buenos precios en los mercados externos, particularmente Brasil. Las modificaciones en las relaciones de producción, debido a los cambios estructurales en la composición del capital invertido [sobre todo en materia de ideología mercantil] en la fruticultura en la segunda post-guerra, se harían sentir recién a partir de [la manifestación] de la crisis en los años 1970.”²³⁸

²³⁸ BANDIERI, Susana y BLANCO, Graciela: Op. cit., p 30, 1994.

Por otra parte, la evidencia (dado el funcionamiento del subsistema) de que las ganancias extraordinarias se originaban en el sistema de acondicionamiento y comercialización, llevaron a que los productores individuales empacaran su propia fruta. Eran aquellos que, por la superficie de sus explotaciones y sus ya importantes tasas de ganancia, podían aspirar a manejar sus propias relaciones hacia adelante. En otros casos, se dieron asociaciones de pequeños productores que, por medio de formas empresarias cooperativas o, más tarde, sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada, se propusieron incursionar en la comercialización.

Según se consigna en el estudio del subsistema frutícola publicado por el IDRC y la UNCo en 1986²³⁹, las exportaciones de manzanas alcanzaron, en los años 1963 y 1965, su máximo nivel histórico en esta etapa, habiendo generado ingresos del orden de los 45 millones de dólares de la época para 1963 y de 32 millones de la misma moneda para 1965 (ver cuadro 5). Estuvieron integradas por unas 160.000tn destinadas a Europa, las que formaban parte de 250.000tn anuales exportadas, sobre un total del orden de las 379.400tn de manzanas producidas en la región en 1965 (ver cuadro 4). Entre 1965 y 1969, Argentina llegó a abastecer un 40 % de las importaciones europeas de manzanas provenientes del hemisferio Sur, hecho que le hizo ocupar el primer lugar como exportador hacia el conjunto de ese continente. Esto se consolidó entre los años 1967 y 1969 en que se alcanzó otro pico máximo de exportaciones en esta etapa, pero a la vez, implicó el fin del predominio de la fruta argentina en Europa: con las lógicas variaciones anuales se pasó de 1,5 millones de bultos se pasó a una disminución del orden de un tercio menos²⁴⁰. Los competidores del hemisferio sur hacían notar su presencia en ese mercado, en particular, Sudáfrica.

²³⁹ Entre 1984 y 1985, un equipo integrado por investigadores de la Universidad Nacional del Comahue y de la Secretaría de Planeamiento de la Provincia de Río Negro llevaron a cabo, con financiamiento del International Development Research Centre de Canadá, un estudio del “Subsistema Frutícola del Alto Valle del río Negro”. El equipo de trabajo estuvo integrado por Alberto Chalde (Ingeniero Industrial - SEPLA), Luis Denari (Economista - C. F. I.), Graciela Landriscini (Economista - SEPLA/UNCo), Jorge Tassara (Economista - SEPLA/UNCo), Luis Manuel Tiscornia (Ingeniero Agrónomo - UNCo), Ana María Correa (Geógrafa - UNCo), Pablo Levín (UBA - Economista y asesor metodológico), cuya coordinación general y formulación del proyecto de investigación estuvo a cargo de Gerardo Mario de Jong (Geógrafo - UNCo). Cfr. de Jong, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional de Comahue - IDRC (Canadá), 1986.

²⁴⁰ *Ibidem*, pp 21 a 29 del volumen de ANEXOS, 1986. Datos de INDEC, cuya fuente es Corpofrut - Secretaría de Planeamiento de la provincia de Río Negro y Secretaría de Agricultura de la Nación.

Cuadro I-4: Serie histórica de producción de manzana (en tn)

Año	Río Negro	Neuquén	TOTAL
1960	264400	44000	308400
1961	247800	38000	285800
1962	234000	44100	278100
1963	306300	54000	360300
1964	202400	34400	236800
1965	326300	53100	379400
1966	263000	44000	307000
1967	347600	60300	407900
1968	287800	48600	336400
1969	280000	46200	326200
1970	315000	55000	370000
1971	237300	38800	276100
1972	364700	59900	424600
1973	140300	22600	162900
1974	540000	101000	641000
1975	387000	77000	464000
1976	359700	66000	425000
1977	570000	103000	673000
1978	600000	103000	703000
1979	682000	112300	794300
1980	660000	119000	779000
1981	648200	113200	761400
1982	576000	120000	696000
1983	553000	107500	660500
1984	670000	138200	808200
1985	670200		
1986-1996	S/D	S/D	S/D
1997	**457102		928100
1998	**445118		892700
1999	422990	629310	1052300
2000	311356	322644	634000 ²⁴¹
2001	405064	564536	969600
2002	355702	331198	686900
2003	383550	432850	816400
2004			769693
2005			972799
2006			898782
2007			*945212

Fuente: Datos del estudio Subsistema Frutícola del Alto Valle (SAGPYA) y actuales, también de la Secretaría de Agricultura, ganadería pesca y alimentos (SAGPYA) de la Nación y estadísticas del Anuario de FUNBAPA. *El dato de Diciembre de 2007 es estimado. ** Ese total no incluye la producción que fue destinada a la industria.

Véanse ahora los fenómenos estructurales que dieron lugar a esa situación. La gran cantidad de empresas (unas cincuenta) que reemplazaron a la AFD se caracterizaron por súbitas emergencias y desapariciones (en parte de los casos), no necesariamente atribuibles a quiebras sino más bien a manipulaciones propias de pequeños capitales comerciales familiares. Desde el inicio, la modalidad con que concretaban sus

²⁴¹ Téngase en cuenta la disminución notable de la producción acaecida en la cosecha 2000/01 a los efectos de la visualización de los conflictos estructurales que, para ese año frutícola, se analizarán en el capítulo 4.

operaciones estuvo signada por una actitud basada en el dictado de las modalidades con que éstas se concretaban: precios ajustados a sus expectativas, modalidades de pago extendidas en el tiempo (desde la primera cosecha que comercializaron, la mayoría de las operaciones tomaron como período de pago un año, frente el pago al casi al contado con que operaba la AFD, mediante ventas en consignación), adelantos no negociados, manipulación de la proporción del descarte (fruta de mala calidad, muy madura o de tamaños no convenientes para el transporte), etc.

Durante los años correspondientes a la década de 1950, luego del trascendente cambio en el comportamiento del nuevo capital comercial (nexo entre la producción y los mercados), que según se vio retrocedió de un desempeño típico de capital industrial a uno de simple capital mercantil (ver primera figura de la mercancía en el capítulo 3 de la primera parte), se fue consolidando la nueva relación entre los ya existentes agentes productivos diseñados por el capital inglés, con las nuevas empresas de comercialización surgidas de la forma ya descrita. Estas, a su vez, gozaron de los beneficios de un mercado externo ya organizado, compuesto por empresas que siguieron demandando fruta fresca de pepitas, peras y manzanas, desde el hemisferio sur, en contra estación.

A partir de 1957, pero particularmente una vez iniciada la década de 1960, comienza a perfilarse una mayor diferenciación del capital debido a los cambios tecnológicos sucedidos en el procesamiento de la fruta post-cosecha, mediante el desarrollo de nuevos sistemas de transporte, la incorporación progresiva de la red de frío y, en menor medida, de los sistemas complejos de embalaje y acondicionamiento de la fruta²⁴². Las empresas más grandes de comercialización que pudieron pasar a una modalidad de capital intensivo en la etapa de procesamiento post cosecha de la fruta, así como aquellas que ya habían adoptado una mayor integración mediante la incorporación de la etapa de producción en explotaciones bajo su control²⁴³ (es decir que comenzaron a procesar su propia fruta), iniciaron cambios en el desempeño del capital en cuanto a los procesos técnicos de clasificación y empaque, más complejos que en las dos décadas anteriores. Es decir que el capital de esas empresas tuvo un comportamiento diferenciado, hecho que se debió a la progresiva introducción de esas

²⁴² de JONG, G. M., op. cit, p 6, 1986. Allí se afirma lo siguiente: *“Como dato ilustrativo, la cantidad de establecimientos frigoríficos en la región pasó de 9 a 48 en el período 1957 a '58 y la capacidad instalada expresada en cajones try-pack se multiplicó por diez, alcanzando los 6.000.000. Se instalaron también las tres primeras cámaras de atmósfera controlada y los primeros túneles de pre – enfriamiento en número de seis, con una capacidad promedio de 20.000 cajones.”*

²⁴³ Ibidem, p 6, 1986. Este estudio del subsistema frutícola señala el comienzo de la producción de fruta en explotaciones propias de los grandes galpones de empaque con la siguiente expresión: *“Las empresas integradas orientaron sus inversiones [...] hacia la compra de tierras y a la implantación de montes frutales, con el objetivo de abastecerse de su propia producción.”*

innovaciones de carácter industrial. Con ello comenzó a surgir una mayor diferenciación de los productos, que será comentada en la etapa siguiente.

No obstante, al igual que en la década de 1950, las tasas de ganancia continuaron siendo el resultado de las exportaciones de frutos tempranos hacia el mercado europeo y del mercado brasileño en expansión, principalmente, siempre con relaciones comerciales de las características descritas. Ello significa que, literalmente, el capital comercial, más allá de las innovaciones técnicas, siguió actuando sobre los mecanismos de formación del precio y con muy poca preocupación por su eficiencia en las etapas ulteriores, relacionadas con los procedimientos pos cosecha, el acondicionamiento de la fruta para su introducción en los mercados, la comercialización y la penetración de nuevos mercados. La ineficiencia en estos aspectos caracterizó a la totalidad de las empresas del oligopsonio en la etapa que se describe y se manifiesta aún hoy, en la mayor parte de ellas.

Los cambios tecnológicos requerían financiamiento. Parte de ese financiamiento fue obtenido gracias a los excelentes precios internacionales registrados entre las décadas de 1950 y 60. Pero también es cierto que se logró mediante un aumento de las tasas de ganancia a través del manejo de los precios pagados al productor una vez definido el precio que podían recibir de sus compradores europeos y brasileños, ya que estos no se reflejaron en mejoras sustanciales para la condición del productor. Como si esto fuese poco, esas empresas, que fueron conformando aquella unidad de comportamiento comercial denominada aquí oligopsonio, recibieron además, subsidios del Estado (directos y/o mediante tasas subsidiadas) para el financiamiento del mismo objetivo de proceder a la incorporación de tecnología a las etapas de procesado post-cosecha (frío principalmente).

Más allá de los precios ventajosos que se dieron entre 1950 y 1970, los productores independientes fueron cediendo progresivamente (debido a vicios operados por las empresas líderes en la formación del precio pagado a los productores por peras y manzanas) parte de sus excedentes al gran grupo de las empresas que en 1948 habían adoptado la comercialización como negocio. Este hecho se concretó, entonces, en la transferencia de excedentes desde estos productores hacia las empresas de comercialización, tomando así la forma de ganancias extraordinarias. En algunos análisis²⁴⁴ acerca de los costos de las pequeñas explotaciones de productores independientes, hasta 12 ha, que consigna el trabajo titulado "Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro", aquí citado, éstos aparecen sobredimensionados hasta en un 20%, debido al peso de la sobre mecanización a la que indujo la política desarrollista de créditos blandos y al hecho de que, en los años de la primera década posterior a la

²⁴⁴ INTA: Series de costos e ingresos, EERA Alto Valle, J. J. Gómez, 1978.

expropiación del ferrocarril (AFD), los productores incorporaron sólo progresivamente las nuevas variedades y los nuevos sistemas de conducción. Este tipo de análisis llevó, en parte, a conformar la idea de que los productores independientes eran ineficientes y que la estrategia para enfrentar esa ineficiencia consistía en que las grandes empresas de comercialización se orientaran también a la producción.²⁴⁵ Como se verá más adelante, en las etapas futuras que surgen del presente trabajo, las empresas mayores nunca lograron la eficiencia de los productores independientes.

Ya en la década de 1960 muchas de ellas habían desaparecido y, las que quedaron, habían adoptado un comportamiento oligopsónico que controlaba la actividad con cada vez mayor firmeza. Una gran parte de aquellas empresas que habían desaparecido eran las que, por las dimensiones de su capital, no habían podido adoptar las innovaciones tecnológicas citadas. Los "nuevos capitalistas" continuaron beneficiándose, por lo tanto, con el fácil método de apelar a los vicios del sistema de acumulación capitalista para lograr las tasas de ganancia deseadas. Ya en 1948, como se recordará, habían aprendido cómo comercializar la fruta sin capital.

Así, en esta etapa "primitiva" de acumulación de las empresas nacionales vinculadas a la comercialización de peras y manzanas, éstas lograron consolidarse como oligopsonio mediante el manejo de los precios pagados al productor y los subsidios provenientes del Estado.

Los mencionados subsidios fueron promovidos desde el Estado en concordancia con la ideología desarrollista de la época, los que, más allá de las buenas intenciones, resultaron pobres en resultados en tanto facilitaban la pereza empresaria y, por lo tanto, los vicios mercantiles de la acumulación capitalista.

La diferenciación del capital aludida más arriba y su consecuente diferenciación de productos (calidad y presentación), consolidadas y posibilitadas por el cambio tecnológico, dieron lugar a una ampliación del mercado externo de productos tempranos en Europa y Brasil. En este contexto, el elemento contradictorio fue el

²⁴⁵ Visto desde el enfoque propio de las empresas líderes y de los analistas a ellas ligados, la justificación de la puesta en marcha de la producción en sus propias explotaciones, por las que tricionaron su propia condición de operadoras de relaciones monopólicas en la conformación de los precios, se debe a los siguientes factores:

- la incertidumbre que arrojaba la necesidad de cumplir con entregas de fruta en tiempo y forma, dadas las características de la relación con el productor (precios bajos), normalmente conflictiva.
- la necesidad de homogeneidad y calidad de los productos para la fruta a exportar, aún cuando las empresas monopólicas ya sabían de la responsabilidad propia (precios bajos) en las dificultades que tenían los productores independientes para lograr un manejo que asegurara esas condiciones exigidas por el mercado.
- La necesidad de disminuir los costos de producción a medida que se agudizaba, en el mercado europeo, la competencia de otros países productores del hemisferio sur. Esto resultó una falacia, ya que como se verá, las grandes explotaciones (característica dominante de este tipo de producción en las próximas etapas, nunca logró la eficiencia del pequeño productor.

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.

Fue, justamente, la modalidad de manejo de los precios, el descarte y las condiciones de pago de la fruta por parte del oligopsonio, el principal motivo de la lenta e inarmónica incorporación de nuevas técnicas y variedades en la producción. Ello quiere decir que sucedía que una explotación tenía un tractor y una curadora nueva, pero no podía autofinanciar la reconversión de un cuadro de su explotación.

Hacia la década de 1960 una chacra de 15 ha podía aspirar a una tasa de ganancia del 8 al 10%²⁴⁶, dato que, confrontado con aquel calculado para una chacra de 7 ha en la cosecha 1939/40 (27,2%), revela el nivel de deterioro del productor independiente con relación a su óptimo histórico. Sin embargo, esas tasas de ganancia podían considerarse aceptables. Pero hacia 1970 la situación se había agudizado, según lo consigna el estudio del subsistema frutícola:

“sin modificar los restantes elementos que conforman la estructura temporal del capital, [entre 1960 y 1970] la tasa de ganancia de la explotación [...] de 15ha disminuyó a valores comprendidos entre el 3 y el 6,2% con rendimientos variables entre 30 y 35 mil kg/ha.”²⁴⁷

8 - Principales actores sociales

Para completar este análisis, es oportuno definir los principales actores sociales que resultan del seguimiento histórico de la actividad y de las entrevistas realizadas al efecto. Su existencia y modo de operar serán confirmados con el desarrollo del trabajo, según el lector podrá verificar.

a) **Oligopsonio**: Integrado por dos tipos de empresas, originalmente provenientes del grupo que reemplazó a la AFD y que dieron lugar a sendos actores sociales empresarios:

* *Empresas de comercialización*: se ocupan exclusivamente de comprar y vender fruta de pepita (aunque ocasionalmente pueden comercializar frutas de carozo en el mercado interno), dentro y fuera del país. Mediante la red de frío y la tecnología de clasificación y empaque diversificaron el acondicionamiento y presentación del producto para mercados alternativos. Ello, sumado a los diferentes tamaños, calidades y variedades de peras y manzanas, es aquello que identifica productos diferentes. Se

²⁴⁶ de JONG, G. et al.: op. cit., p 4, 1986. El cálculo es de naturaleza aproximada y responde a datos que, sobre costos, facilitaron los estudios que figuran en estas notas y los que figuran en la bibliografía.

²⁴⁷ *Ibidem*, p10, 1986.

trata de empresas pequeñas, que dependen de las “empresa integradas” para colocar su producción en el mercado de exportación. Muchas de ellas son o fueron cooperativas de productores independientes. Ejemplos de este tipo de empresas son aquellas pequeñas que todavía son operadas por empresarios del Mercado Central de Buenos Aires o aquellas empresas, de reconocida magnitud, cuya estrategia no pasa por la producción de su propia fruta, tal el caso de Dole Fruits (Standard Frui S. A., una transnacional).

* *Empresas integradas*: en un principio se ocuparon sólo de la comercialización de la producción, al igual que las anteriores, pero más tarde consolidaron su rol en la actividad mediante la producción de fruta en sus propias explotaciones, a la que sumaron aquella comprada a productores independientes. Posteriormente, en las décadas que transcurren entre los años 1970 y 1990, estas empresas aumentaron significativamente la producción propia mediante el aumento en cantidad y tamaño de las explotaciones a su cargo. Pertenecen a este grupo empresas grandes, tradicionales como Tres Ases S. A. o transnacionales como la belga Univeg (Expofrut); otras más pequeñas, pero más pequeñas, tales como Herald Frutas S. A. o Salvador Liguori (de la itálica GF Group, también transnacional), forman parte del grupo.

Estas empresas de tanta significación para la actividad frutícola, caracterizadas conceptualmente en la economía como aquel **conjunto de empresas que ejercen relaciones de compra monopólicas con respecto a un conjunto de pequeñas empresas oferentes**, que se encuentran supeditadas al poder que las primeras, que ejercen a través de la fijación de los precios y las modalidades de las operaciones de compraventa. En términos simples, un conjunto de empresas que adoptan modalidades coordinadas de relación con quienes les venden sus productos, a los que pagan el precio que quieren y en la forma que quieren, al estilo del gato jugando con el ratón. También se las llamará aquí “empresas líderes” o “empresas comercializadoras” (en este caso, cuando se alude a la parte comercial de su actividad), a los efectos de evitar la cargosa repetición del concepto.

b) **Productores independientes**: Son los productores más pequeños, normalmente con menos de 15 ha, aunque los puede haber con mayor superficie en explotación. En este grupo se encuentran los productores minifundistas, los que normalmente tienen menos de 10 ha y cuya tasa de ganancia no permite la innovación tecnológica (primer paso de la descapitalización). Entre ellos, los productores de menos de 5 ha, luego de 1970, quedaron fuera del subsistema en términos generales, ya que tenían una tasa de ganancia muy baja²⁴⁸ o negativa, que no reconoce años “buenos”. No obstante,

²⁴⁸ ¿Qué es una tasa de ganancia baja? Es aquella que, aún siendo positiva, no permite un ingreso suficiente como para cubrir las necesidades de la explotación en materia de disponibilidad del capital de

existen restricciones a estas generalizaciones basadas exclusivamente en las dimensiones superficiales de las explotaciones debido a las normales variaciones de las condiciones agroecológicas y de manejo. Más adelante se podrán verificar las restricciones atribuibles a estas condiciones, a partir de la aplicación del modelo formal para el cálculo de tasas de ganancia. Para tener una idea de la importancia relativa de estos productores, cabe mencionar lo establecido por Aldo Bongiorno, un indiscutido especialista de la economía frutícola de la época. En un trabajo suyo afirma que en 1968 las explotaciones inferiores a 10 ha originaban un 55%²⁴⁹ de la producción. Luego se verá cuál era la racionalidad de esta estructura heredada de la época de la Argentine Fruit Distributors (AFD), cuando se vean las dificultades económicas de producir en superficies muchísimo más grandes, es decir, aquellas que superan las 50ha.

Los productores independientes también recibieron subsidios y créditos subsidiados, con tasa fuertemente negativa. La misma ideología desarrollista que se aplicó a las empresas de comercialización, se aplicó también al sector productivo. El objetivo era lograr las mejores condiciones tecnológicas en ese ámbito. La consecuencia fue la sobremecanización de las explotaciones, relacionada a la facilidad con que se accedía y se pagaban los créditos bancarios.

Lo importante, hasta este punto del desarrollo histórico de la actividad, es comprender la actitud que tomó el oligopsonio nacional, esto es, las empresas nacionales que se iniciaron en la comercialización de la fruta luego del retiro del capital inglés, las que habían logrado posicionarse en el punto preciso en que podían controlar la oferta y la demanda, constituyéndose en un verdadero oligopsonio. Esas empresas no supieron aprovechar los primeros momentos en que habían asumido el control de la actividad para consolidar su papel a escala mundial, organizando las cadenas de frío hasta la colocación de la fruta en los sectores de empresas mayoristas y aún minoristas de esos mercados del hemisferio norte. Por lo contrario, optaron por dedicarse al "negocio fácil" del manejo de los precios del insumo principal, peras y manzanas. Cabe señalar que, hasta el comienzo de la inversión en la comercialización por parte de capitales internacionales, el oligopsonio nacional no elaboró ni concretó políticas activas, incluyendo inversiones, para la penetración de nuevos mercados. Parte de la explicación puede estar en la ideología mercantilista de las relativamente pequeñas

evolución (manejo) necesario, sumado a la cobertura media corriente de las necesidades que demanda la familia del productor, según un tamaño tipo (matrimonio y tres hijos, según el tamaño promedio de la familia de los productores en ese momento histórico).

²⁴⁹ BONGIORNO, Aldo: Costos de producción frutícola en el Alto Valle del río Negro; INTA Alto Valle, J.J. Gómez, 1974.

empresas que reemplazaron a la AFD, ideología que decididamente marcaba su concepción empresaria.

El desconocimiento por parte del Estado de la forma en que operaba el subsistema, esto es, la forma en que funcionaba el circuito de creación de valor, dio como resultado que el diseño y práctica de las políticas sectoriales desarrollistas favorecieran este proceso en vez de regularlo. Los vicios a que conducen las relaciones directas de acumulación entre las empresas del subsistema, estimuladas por la ideología mercantilista, desvirtuaron el sentido de las políticas de estímulo al desarrollo. Las ventajas que los créditos blandos habían brindado a los productores, en cuanto a la recomposición del capital de la explotación, no fue tal sino que fue un plus valor fácilmente trasladado, a través de los precios, hacia las empresas oligopsónicas. Esa modalidad perversa adoptada para obtener ganancias extraordinarias muestra la gran ineficiencia de las empresas productoras-exportadoras que controlan la actividad en esta y otra etapas, ya que operan con altos costos en su faz de producción primaria y, por otro lado, desconocen sus mercados, descuidan la innovación tecnológica y no tuvieron ni tienen idea del comportamiento de sus competidores en el hemisferio sur. A su vez, la incorporación de tecnología de procesamiento post cosecha no fue pareja en el conjunto de esas empresas líderes, hecho que significó un desgranamiento que redujo el número total de las mismas y la repartición del mercado entre las que quedaron. Esta selección por eficiencia continuó en las décadas subsiguientes.

Es necesario que el lector se posicione, a partir de este momento, en la evidencia que las prácticas que habían caracterizado las relaciones directas de comercialización entre las empresas líderes y los productores independientes, más allá de otros fenómenos actuantes, habían provocado la progresiva descapitalización del pequeño productor independiente. En ese contexto, entre los años 1960 y 70, se produjo la aparición progresiva de las fuertes competencias de otros países productores del hemisferio sur, como Sudáfrica y Nueva Zelanda, quienes, 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. Hasta el momento de la aparición de esas áreas nuevas productoras en el hemisferio sur, el oligopsonio del Alto Valle fijaba, en la práctica y dentro de ciertos límites, el precio que deseaba le fuese pagado.

En el aludido contexto, en que el productor independiente no tenía disponibilidad de capital como para introducir innovaciones tecnológicas, comenzó a restringir las

labores culturales a los efectos de mantener una cierta calidad de vida, la que obviamente dependía del mantenimiento de una determinada tasa de ganancia. Por otro lado, los costos de producción se incrementaron en todo el universo de las explotaciones (según datos consignados en estudios anteriores, en un 42,5% entre 1960 y 1970²⁵⁰), pero significaron un mayor peso en el ingreso anual de los pequeños productores, en tanto tuvieron que apelar a créditos bancarios para hacer frente a aquella parte de las innovaciones (sobre todo en cuanto a cambio de variedades y sistemas de conducción) que decidieron incorporar (en esto no hay que considerar la incorporación de mecanización ya aludida más arriba), con el consiguiente peso financiero en la tasa de ganancia. Obviamente, a ello contribuyó el menor precio que recibieron los pequeños productores independientes por su fruta, los largos períodos de pago y el incremento del descarte, todo ello en correspondencia con las estrategias seguidas por las empresas del oligopsonio. La tasa de ganancia era inferior a aquella histórica de los años 1940, pero superior a la que obtendrían a partir de 1970. Es así que la consecuencia lógica fue que produjera fruta cuya calidad se encontraba por debajo del óptimo histórico. Como consecuencia, cierto tipo de cambios tecnológicos, sobre todo en cuanto al tipo de conducción, no fueron adoptados en la medida que era esperable²⁵¹.

Tal vez, el fenómeno más relevante que confirma lo expuesto en el párrafo anterior, es que el volumen de la producción se estanca a partir de 1963 a pesar del aumento de la demanda de fruta fresca en una primera instancia y de la industria a partir de 1970, cuando comienzan a funcionar las primeras plantas elaboradoras de jugo concentrado de manzana. Otra consecuencia es que, según lo consignan estudios de la época, la unidad económica había comenzado a incrementarse.²⁵²

Hacia el final de este período, 1948 – 1970, el 43% de la producción media normal de 450.000tn era generado por explotaciones inferiores a las 10ha, lo cual muestra la importancia del pequeño productor independiente. A su vez, los productores medianos de hasta 20ha (en su mayor parte también independientes) elevaban la cifra hasta el 50%²⁵³. Por otra parte, en el extremo contrario del universo de productores, las empresas integradas producían aproximadamente un 20 % del total de la fruta. Eso quiere decir que hasta ese momento, lo que sucediese en la fruticultura dependía

²⁵⁰ Estos datos son confirmados por el estudio del “Sistema frutícola del Alto Valle del río Negro”. de JONG, G. M. et al., op. cit., p 9, 1986.

²⁵¹ Según datos muy posteriores, en 1993 los productores de menos de 15 ha (66 % de las explotaciones) sólo tenían un promedio del 49 % de los montes frutales con espaldera. Cfr. TISCORNIA, Luis M. et al: “Caracterización de los productores en estudio”, en de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M. y otros: Capítulo IV, **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, pp 45 a 110, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

²⁵² Asesoría de Desarrollo: Provincia de Río Negro, Diagnóstico Provincial, 1972.

²⁵³ INTA, Alto Valle, Muestra de datos del Censo Agropecuario 1974, J. J. Gómez, 1974.

todavía del tipo de productor independiente, aquel agente productivo del período inicial de la fruticultura, cuyo proceso de descapitalización había comenzado.

Cabe advertir que las limitaciones estructurales a las que aquí se alude, 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 de áreas productivas más eficientes, situación que se revelaría, a pleno, a partir de la etapa subsiguiente. 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 y, en muchos casos, a su desaparición.

Para completar esta descripción de la etapa en consideración debe señalarse que, dado el funcionamiento del subsistema y la percepción que los distintos actores sociales tenían del funcionamiento de la fruticultura, en particular en cuanto a que las ganancias extraordinarias se obtenían en el nivel empaque-comercialización, parte de los productores independientes, aquellos cuyas condiciones de apropiación de excedentes lo permitía, procedieron a empaque su propia fruta. En otros casos se constituyeron asociaciones de pequeños productores mediante la formación de cooperativas y de otras formas asociativas (S.A., S.R.L. y otras), con fuerte tendencia a incursionar en la comercialización.

Eso dio origen a gran cantidad de plantas de empaque, normalmente con sus correspondientes cámaras frigoríficas, las que se diferenciaban por su capacidad de crecimiento o supervivencia en esa rama. Su continuidad era función del tamaño de la planta, equipamiento, tecnología y nivel de integración, componentes que definían, a su vez, la tasa de ganancia lograda. Por ese motivo, tanto la innovación en la tecnología de empaque y frío como la mayor integración en el manejo de ambos, establecían un desafío en materia de costos: aquellos debidos a la incorporación de tecnología debían compensar un uso más intensivo de capital. En ese marco se inscribían tanto el financiamiento estatal a tasas diferenciadas como los precios pagados al productor independiente.

“Como dato ilustrativo, la cantidad de establecimientos frigoríficos en la región pasó de 9 a 48 entre 1957 y 1968, mientras que la capacidad instalada expresada en cajones try-pack se multiplicó por diez, alcanzando los 6.000.000 de bultos. Se instalaron también las tres primeras cámaras de atmósfera

*controlada y los primeros túneles de preenfriamiento en número de seis, con una capacidad promedio de 20.000 cajones.*²⁵⁴

El resultado de la etapa era todavía promisorio para la fruticultura, en tanto la presencia de la producción valletana en los mercados europeos era altamente destacada²⁵⁵. No obstante, ya estaba incubándose una etapa de dificultades; así, entre 1967 y 1969 se registra el máximo nivel de exportaciones (del orden de los 53 millones de dólares promedio, por un total (también promedio) de 6,8 millones de bultos (ver cuadros 4 y 5), simultáneamente con el fin del predominio de la fruta local exportada a Europa. En los años siguientes se registraría una caída de un tercio (y luego más), aproximadamente, de los ingresos que provenían de la colocación de fruta fresca en el mercado europeo occidental.

Cuadro I-5: Ingresos por exportaciones de manzana fresca 1960-1985 (miles de u\$s*)

Año	Brasil	Europa	Total
1960	7368	18730	26107
1961	6891	15032	21928
1962	9246	21318	30605
1963	11577	33656	45212
1964	7127	14503	21639
1965	7339	24558	31944
1966	9549	25508	35053
1967	17436	30388	47861
1968	25168	32732	57950
1969	24351	29648	53984
1970	22468	20670	43165
1971	21965	19192	41177
1972	22872	18017	40898
1973	18338	5972	24313
1974	41244	15292	56688
1975	32329	21739	54071
1976	49485	17549	67048
1977	51717	19903	71648
1978	44370	24379	68751
1979	28090	18378	46458
1980	20767	16921	37737
1981	21139	18288	39437
1982	26691	23533	50212
1983	19262	15610	34872
1984	11787	15320	27107
1985	14562	20366	34928

Fuente: Datos de la actual Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPYA) consignados en el estudio del Subsistema Frutícola (1960-1985). *u\$s de 1985 para los años 1960-85.

²⁵⁴ *Ibidem*, p 6, 1986.

²⁵⁵ Cualquier viajero de la época, tal como lo ha hecho el autor de este trabajo en 1967 y 1968, podía verificar el dominio casi absoluto de las manzanas de Río Negro en la plazas de los mercados (market) de las principales ciudades europeas durante los meses de invierno, contraestación del verano en el hemisferio sur.

La reducción, obviamente, también se da en la cantidad de bultos exportados. De una cantidad de siete y seis millones de bultos en 1968y 1969, se pasa a un total del orden de los cuatro millones en los tres años siguientes (luego menos aún – ver cuadro 6).

Cuadro I-6: Exportaciones de manzanas (miles de bultos)

Año	Brasil	Europa	Resto	TOTAL
1960	1894	4766	494	7154
1961	2082	4583	413	7078
1962	2459	5756	330	8535
1963	2931	8372	342	11645
1964	1950	4286	186	6404
1965	2715	8901	417	12033
1966	2602	6409	150	9161
1967	4232	7218	277	11727
1968	5064	7009	372	12445
1969	4990	6210	504	11704
1970	4604	4370	535	9509
1971	4892	4774	366	10032
1972	5420	4779	664	10863
1973	2298	992	24	3314
1974	8103	4824	498	13335
1975	6229	5251	212	11692
1976	7555	4333		11888
1977	8963	5453	136	14552
1978	8232	7046	875	16153
1979	7696	6732	739	15167
1980	5721	6221	638	12580
1981	4646	5492	325	10463
1982	5526	5647	188	11371
1983	5220	4878	293	10391
1984	3695	4879	346	8917
1985	3885	5737	249	9871

Fuente: INDEC, Corpofrut y Secretaría de Planeamiento de la provincia de Río Negro (SEPLA).

Ese dato es fundamental para la periodización aquí planteada. Las exportaciones a Brasil, que crecían en esos momentos, no compensaron la pérdida de ingresos debido a la caída del mercado europeo, según la relación bultos exportados con precios pagados (ver cuadro 7). Como se verá en la próxima etapa, no sólo siguen actuando los fenómenos estructurales hasta aquí expuestos, sino que los mismos se agudizan en forma correlativa con la inoperancia de las firmas exportadoras y/o productores integrados locales para defender sus mercados mediante el diseño de una política comercial acorde con el momento que vivía la actividad. Ese hecho, como veremos, marcaría el futuro de la actividad así como la mayor o menor riqueza generada en la región, con efectos notables en su distribución. Véase ahora cómo se concretan estos hechos.

Cuadro I-7: Precios de exportación – FOB. (en u\$s/bulto*)

Año	Brasil	Europa	Promedio
1960	2,88	2,91	2,90
1961	2,69	2,66	2,67
1962	2,84	2,81	2,82
1963	3,22	3,28	3,26
1964	3,69	3,43	3,52
1965	2,73	2,78	2,77
1966	3,52	3,82	3,73
1967	3,56	3,64	3,61
1968	3,82	3,60	3,69
1969	3,83	3,75	3,79
1970	4,20	4,07	4,14
1971	4,07	3,64	3,83
1972	3,78	3,37	3,59
1973	8,69	6,56	8,05
1974	4,42	2,75	3,80
1975	5,29	4,22	4,80
1976	5,06	3,13	4,36
1977	4,76	3,01	4,10
1978	5,20	3,34	4,34
1979	4,81	3,61	4,25
1980	4,56	3,42	3,97
1981	4,48	3,27	3,82
1982	3,79	3,26	3,52
1983	2,61	2,27	2,45
1984	2,21	2,18	2,19
1985	2,17	2,00	2,08

Fuente: Elaboración propia, con datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), según se consigna en el estudio del Subsistema frutícola del Alto Valle IDRC-UNCo, 1986. * En u\$s de mayo de 1985 para 1960/85).

En esta descripción es fundamental describir y mostrar la caída de las exportaciones a Europa. La explicación debe buscarse en las condiciones en que operaban actores concretos en el marco de los vicios a que induce la autorregulación del sistema en la reproducción ampliada del capital en la actividad; es decir, cómo se generaba el valor en la misma y el papel que jugaron los distintos actores sociales en el fenómeno en cuanto a la operación de las variables independientes involucradas en las estrategias seguidas por las firmas líderes y el “corset” que ello implicó para los productores independientes.

9 - La competencia del hemisferio sur pone en evidencia los conflictos estructurales (1970-84)

Dos hechos fundamentales caracterizan a esta etapa:

- a) el surgimiento de la competencia activa de los países productores del hemisferio sur en el mercado europeo (compensado parcialmente por el incremento de los volúmenes comercializados en Brasil) y,

b) la consolidación y, luego, la cristalización de la producción gestionada por parte de las empresas líderes, como estrategia adoptada frente a las incrementadas dificultades que planteó el mercado. Éstas, según se vio, ya se perfilaron en la etapa anterior.

La competencia que significaron áreas productivas más eficientes que surgieron en el hemisferio sur, que pudieron competir con mejores costos (y mejores precios en consecuencia) en los mismos mercados del hemisferio norte donde Argentina introducía tradicionalmente su fruta, puso en aprietos a la actividad, hecho que dio como resultado el aumento de la producción propia como respuesta estratégica del oligopsonio, desechándose así toda política empresaria agresiva para la consolidación de los mercados (es decir la política de esperar la aparición del comprador). Esta situación fue compensada, en parte, por el espectacular crecimiento de los envíos a Brasil, país que incrementó su demanda de 5 a 9 millones de bultos, con un incremento creciente de los precios, entre 1970 y 1977 (ver cuadros 6 y 7).

Mientras los precios internacionales estaban condicionados por la existencia de un único país productor en el hemisferio sur que penetraba los mercados del hemisferio norte en contra estación, la fruticultura local disimuló sus vicios estructurales. Como ya se vio en el apartado anterior, ese fenómeno comenzó a perfilarse en la etapa inicial el proceso de descapitalización que afectó al pequeño productor independiente.

Para ilustrar estos problemas, se puede consignar que de aproximadamente 13,3 millones de bultos exportados en 1974, con un pico de 16,2 millones en 1978, se pasó a 9,8 millones de bultos en 1985 (ver cuadro 3).

También se verá en el presente apartado y con mayor detalle como, paradójicamente, la falta de regulación del sistema o su auto regulación, condujo a que el mismo camino que aseguró la apropiación de excedentes por parte de las empresas grandes consolidó en esta etapa su propia ineficiencia. Tal situación se debió a que las empresas líderes se afirmaron en una “conflictiva” estrategia (ya iniciada en la etapa anterior) que consistió en la generación de producción propia y el aumento progresivo de la integración vertical de las mismas, propósito que perseguía el objetivo de disminuir los costos de producción frente al hecho de que se agudizaba la competencia en el mercado europeo que impusieron las nuevas áreas productivas del hemisferio sur, hecho que había redundado para Argentina en la reducción de las exportaciones con ese destino, según ya se afirmó. Para el diseño de esa estrategia, se partió del **falso supuesto** de que la ineficiencia de los productores independientes respondía a una conducta no racional por parte de éstos (año a año desmejoraba la calidad de la fruta que producían), fruto de la falta de comprensión de sus propias conveniencias, cuando en realidad el comportamiento de los productores respondió a

una racionalidad que fue el resultado de la forma sencilla y práctica de obtener ganancias extraordinarias por parte de las empresas oligopsónicas: el manejo de los precios pagados al productor como forma de compensar las propias ineficiencias (que resultaba en ingresos para los productores independientes que no permitían un manejo eficiente de sus explotaciones, ya que impedía la mecanización, limitaba las prácticas culturales e impedía el natural proceso de reemplazo de variedades según las apetencias del mercado).

Completaba este **falso supuesto** la creencia en que la eficiencia de la empresa con superficies cultivadas extensas era mayor y podía lograr los siguientes objetivos:

- 1.- calidad de los productos y,
- 2.- costos competitivos.

Esto no es así en éste y en otros cultivos intensivos debido a los problemas de manejo derivados (pérdidas y sustracciones de insumos, dificultades en el manejo de la mano de obra, tareas de control dificultosas, manejo ineficiente del riego, etc.). Más adelante se ampliará la descripción de estas restricciones.

La ineficiencia de las empresas del oligopsonio se trasuntaba, a la vez, en tres factores negativos que ponían en evidencia su ineficiencia en términos del natural comportamiento planificado de empresas capitalistas de cierta magnitud (el “árbol” de la actitud mercantil impedía ver el “bosque” de un comportamiento industrial eficiente):

- La falta de una política empresaria destinada a operar en los mercados compradores (por ejemplo, montaje de empresas de distribución mayorista-menorista) introducía un alto grado de incertidumbre en el negocio de exportación, en tanto los empaques y exportadores no tenían seguridad en cuanto a que la fruta llegase a los galpones de empaque en tiempo y forma. Los precios bajos que se pagaban (y que se pagan) al productor implicaron, en este sentido, una relación conflictiva con los proveedores independientes en tanto éstos se veían constreñidos a reducir las prácticas de manejo de sus explotaciones.
- La falta de una política empresaria destinada a identificar con precisión, en materia de especies, variedades, calidades y presentación, a los tipos de productos ofrecidos. Debe recordarse que, aún con el manejo más eficiente de la producción en las explotaciones, sucede que por razones debidas a condiciones climáticas, calidad del riego, calidad de los suelos y tipo de manejo, surgen distintas calidades. A ellas se suma el tratamiento pos cosecha

en el proceso de clasificación y empaque. Todo ese conjunto permite identificar distintos productos, los que, debidamente ordenados y clasificados, admiten una planificación de la oferta en función de la demanda, en tiempo y forma. La primer variable, tiempo, depende del momento de la cosecha y del eficiente tratamiento del frío, cuyo manejo depende del momento en que un determinado mercado tiene carencia de fruta o está dispuesto a pagar un precio por la fruta ofrecida. La segunda variable, forma, tiene un tratamiento más independiente, pero requiere planificación: la presentación y acondicionamiento del producto tiene mucho que ver con la penetración de un mercado, donde actúan diversas restricciones en materia de sanidad vegetal y presentación de los productos y, aún, variables culturales. Por otra parte, los mercados tienen diversas capacidades de pago, las que se traducen en la posibilidad de orientar los productos en ese sentido. En un mismo mercado, a su vez, existen diferentes niveles de ingreso y, en consecuencia, pueden existir proporciones diferentes para distintos productos a ser enviados a un mismo mercado nacional o regional.

- La incertidumbre que en materia de calidad y correspondiente homogeneidad de la fruta a exportar, no modificable en el proceso de empaque dado que ésta depende del manejo durante la etapa de actividad biológica de las plantas, era responsabilidad fundamental del productor, quien a su vez recibía un precio que no compensaba su labor anual, hasta el punto que en esta etapa comienza la descapitalización de las unidades productivas menores, la que se expresó, como se afirmó arriba, en una reducción de las prácticas de manejo de las explotaciones. En esta etapa se consolida, estructuralmente, la descapitalización de las unidades productivas menores, de 3 a 5 ha.

Más allá de las contingencias debidas al tipo de cambio, a manejos macroeconómicos de coyuntura, a las políticas definidas para los mercados en los países compradores y a los efectos del comportamiento de las variables agro climáticas, **el primer objetivo (1)** no se pudo concretar totalmente en la medida que sólo lograron una calidad media que, al menos, no se correspondió con la necesidad de lograr aquella que fuese acorde con la que imponían los competidores en el mercado. **El segundo objetivo (2)** (costos competitivos) no se cumplió. A ello contribuyó la imagen acerca de que los productores independientes eran ineficientes por definición y respondían a conductas irracionales (a partir de la noción ideológica de que nada tenían que ver en sus esquemas productivos el conjunto de relaciones sociales de producción en las que estaban sumergidos, en las que el factor determinante eran los precios definidos por

las mencionadas empresas líderes), mientras que los grandes capitales de la actividad frutícola podrían “hacer las cosas bien”. Esto es sorprendente porque es una postura ideológica que surge durante los años 1960 y que se cristaliza durante los '70. En las décadas que transcurren entre 1930 y 1950, inclusive, la fruticultura fue posible porque existió el agente principal productivo: el pequeño productor de entre 5ha a 20ha, el que para nada era considerado un productor ineficiente. **Casi mágicamente, en dos décadas, 1960 y 1970, pasó a ser el “malo” de la película.**

En síntesis, a pesar de la reducción de tasas de ganancia, el productor independiente siguió corriendo con los riesgos de las eventuales circunstancias climáticas desfavorables, a la vez que era el destinatario de las consecuencias descriptas de las estrategias equivocadas que desarrollaron las empresas de comercialización: los bajos precios pagados al productor (en el cuadro 8 se puede verificar que entre 1970 y 1974 el promedio del precio pagado a los productores fue de 0,198 dólares, mientras que entre 1981 y 1985 fue de 0,072 dólares (ver cuadro 8), todos ellos según el valor del dólar en mayo de 1985) como consecuencia de los también bajos precios obtenidos en los mercados por la incapacidad de penetración en los mismos, la baja calidad progresiva de la fruta y los altos costos registrados en la producción, todo ello por parte de las citadas empresas líderes.

Cuadro I-8: Precios al productor independiente (en u\$s)

AÑO	PERA	MANZANA(**)	Año frutícola*
1970		0,13	1969/70
1971		0,16	1970/71
1972		0,16	1971/72
1973		0,34	1972/73
1974		0,09	1973/74
1975		0,05	1974/75
1976		0,07	1975/76
1977		0,13	1976/77
1978		0,15	1977/78
1979		0,07	1978/79
1980		0,06	1979/80
1981		0,04	1980/81
1982		0,09	1981/82
1983		0,07	1982/83
1984		0,08	1983/84
1985		0,08	1984/85
1986	0,20	0,18	1985/86

* NOTA 1: El año frutícola comienza en abril y concluye en marzo de año siguiente.

La cosecha se comienza a vender en enero de ese segundo año.

** NOTA 2: Promedio correspondiente a las variedades rojas y la verde, para todas las fuentes de manzana.

Fuente: Entre 1970 y 1985, ex-Banco Ganadero, según estudio del Subsistema frutícola del Alto Valle del Río Negro, UNCo – IDRC de Canadá, en dólares de 1985.

Fuente para el año 1986: Corpofrut.

Para establecer una comparación correlativa se puede verificar en el cuadro 7 que entre 1970 y 1974 el precio europeo FOB de exportación fue de 4,1 dólares por bulto, mientras que entre 1981 y 1985 fue de 2,6 dólares (también es un valor de mayo de 1985). La reducción de los precios al productor, que como se puede apreciar fue mayor que la reducción de los precios internacionales, operó de diversas formas: aumento del descarte por "supuesta mala calidad", aumento de los periodos de pago y descalificación o rechazo (por incapacidad de operar en los mercados o expandir los ya existentes) de la fruta de variedades "supuestamente pasadas de moda" (cuyo mayor pecado consistía en complicarle el tratamiento pos cosecha a las empresas empacadoras y sus sistemas de conservación). Pero aquí no terminaban las angustias de los productores independientes: recuérdese que los costos de producción habían aumentado durante las décadas de 1960 y 1970.

Paradójicamente, la mayor parte de la producción se debía a las chacras de pequeños productores independientes. El 43%²⁵⁶ de la producción era generada por chacareros de menos de 10ha. Si a ello se suma la producción de explotaciones de hasta 15ha, de capitales para la época menores al medio, el producto generado por productores independientes, sometidos a las aludidas relaciones de poder inequitativas de transferencia de excedentes desde las empresas de la parte fragmentada del capital desembolsado en la fruticultura a las empresas oligopsónicas, en forma de tasas de ganancia extraordinarias, superaba francamente el 50% de las 450.000Tn producidas en la región. También paradójicamente, son estas explotaciones las que, aún en las condiciones de precios apuntadas, producían la fruta de mejor calidad cuando sus tasas de ganancia posibilitaban un manejo óptimo. Ya se verá que este punto queda demostrado cuando se calcula la tasa de ganancia a nivel de predio

En general, no existió una revisión por parte de los especialistas acerca de estos problemas y de la relación de los mismos con las actividades de comercialización, como tampoco una autocrítica de las empresas dedicadas a esa función. Ellas, como se verá, simplemente sufrieron las consecuencias de la aplicación de su ideología mercantil.

Mientras tanto, los cambios estructurales que emergieron de la situación descripta impactaron sobre el pequeño productor, cuyas características y conflictos fueron analizadas en el estudio del minifundio mencionado más arriba²⁵⁷, en el que se muestra el porqué del abandono de la producción frutícola por parte de los agentes más pequeños. Así, en la cosecha 1977/78, una chacra de 5 ha y 25.000kg de

²⁵⁶ de JONG, G. M. et al., op. cit., p 9, 1986.

²⁵⁷ de JONG, G. M. y TISCORNIA, L. M. et al.: "El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación", Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

rendimiento promedio, en un marcado pico de exportaciones (es decir un buen año), obtenía como consecuencia de este proceso, a una tasa de ganancia aproximada de 0,6% en condiciones óptimas medias de manejo, pero que en una cosecha también buena como fue la de 1991/92 arribó, con un rendimiento de 25.000kg, a una tasa de ganancia técnicamente negativa de -1,0%, la que conceptualmente es una tasa de descapitalización²⁵⁸. Entre el resto de los productores independientes la situación no era tan grave pero tampoco resultaba halagüeña: una explotación de 15ha obtenía, con cultivos de manzana y rendimientos de 35.000kg, una tasa de ganancia de 5,0% en 1977/78, mientras que en la cosecha 1991/92, también con cultivos de manzana, alcanzaba 5,9% con un rendimiento medio usual de 30000kg/ha.²⁵⁹

Esa situación tuvo su origen en la presente etapa, en concordancia con el contexto estructural aquí descrito. El mismo camino habrían de seguir, en el futuro, los productores de 8 o más hectáreas cuando sus rendimientos estaban por debajo de ciertos niveles que oportunamente se verán. Esos agentes tampoco pudieron evitar caer en un proceso de descapitalización similar.

La consolidación de estos componentes contradictorios tuvieron su manifestación en un tipo de diferenciación del capital desembolsado en la actividad que se expresó en productos de carácter complementario y jerarquizado definidos básicamente en base a variedades y calidades (aunque no planificados), la que se desarrolló durante las décadas del 70 y 80 y que, en términos generales, persistió hasta el momento de la posterior tras nacionalización de buena parte de las operaciones de procesamiento post cosecha y comercialización.

Hasta aquí, la situación descrita consiste en una mirada que está más atenta a los conflictos de la producción, vistos desde las estrategias empresarias. Si se enfoca el conjunto de las empresas que se ocupaban de la clasificación y el empaque hacia adentro de ese sector, con su correspondiente función de administración de las cámaras frigoríficas, se verá como los problemas de financiamiento y de dimensiones del capital tendrían efectos sobre el comportamiento estructural de esas empresas. El cambio estructural afectaría también a los galpones de empaque, en particular, aquellos que no podían exportar (o así lo decidieron) por su propia cuenta. A los efectos de este trabajo, dadas las dificultades instrumentales que supone un estudio que abarque la totalidad de los actores sociales involucrados en la fruticultura, las afirmaciones y el tratamiento de las empresas de empaque y exportación se remitirá a

²⁵⁸ Es necesario comentar que para esos años, entre 1977 y 1992, un rendimiento de 25000kg/ha era habitual y podría ser considerado como una media usual en explotaciones ubicadas en suelos aptos pero no óptimos.

²⁵⁹ Los datos 1977/78 provienen del estudio de subsistema frutícola, op. cit., 1986. Los de 1992/93 provienen del estudio del minifundio, op. cit., 1994.

los actores concretos y a las tasas de ganancia calculadas en 1985 para agentes de empaque seleccionados en el estudio del subsistema frutícola²⁶⁰, las que muestran justamente el punto de inflexión de esta etapa en cuanto a la pérdida de vigencia de un sector de galpones de empaque (que se produce contemporáneamente a la descapitalización del pequeño productor) y la correspondiente liquidación de buena parte de las empresas (de capital relativamente más reducido) involucradas en el empaque y comercialización en el mercado interno.

Las empresas que operaban plantas de clasificación y empaque de hasta 100.000 bultos dependían de firmas más grandes para la colocación de su producción en el mercado externo, en tanto que la cantidad de fruta procesada no alcanzaba como para llenar las bodegas de un barco según variedad y calidad. Esta dependencia, que implica mayores costos, tanto como la relación entre desembolso de capital y su costo financiero para hacer frente a las innovaciones en materia de mejora de los procesos post cosecha de la fruta (requerimientos que el mercado exigía para mantener un nivel de competencia), redujeron las tasas de ganancia de estos galpones de empaque más pequeños. Se trata de aquellos que sólo clasificaban y empacaban fruta, o que a ello sólo sumaban funciones de comercialización interna. Esa situación se reflejaba entonces en la tasa de ganancia, la que, para una planta del tamaño de la apuntada, registraba en ese momento una tasa de descapitalización²⁶¹ de -1,6%. Este hecho se manifestaba en la práctica de diversas formas: por un lado había galpones de empaque que se alquilaban (al igual que las pequeñas explotaciones), otros comenzaron a dejar de operar en ciertos años, y otro grupo importante, simplemente desapareció durante este período. El punto de inflexión en cuanto a la tasa de ganancia se daba entre los 100 mil 200 mil bultos, ya que en el segundo caso, la tasa era de 9,1%²⁶² (ver anexo A).

La ineficiencia en el manejo de las operaciones de compraventa en los mercados externos por parte de las firmas líderes, sumado a la ausencia de estas empresas locales, o subsidiarias de ellas, en la comercialización mayorista y minorista en los países compradores del exterior, redundó en una fuerte limitación para los precios y condiciones de las operaciones de colocación de la fruta por parte de los exportadores. Esta práctica, que es una estrategia habitual en la presente etapa de la diferenciación del capital tecnológico, ya era habitual de las empresas que dependían de determinados mercados para la colocación de sus productos. No obstante, ideas de

²⁶⁰ *Ibidem*, pp 60 y 79, 1986.

²⁶¹ **NOTA IMPORTANTE:** Es el valor negativo resultante de la operación del modelo formal de la estructura temporal de capital; cuando el resultado es positivo se trata de una tasa de ganancia, si negativo, conceptualmente expresado, mide una tasa de descapitalización.

²⁶² *Ibidem*, pp 79 y 80, 1986.

esta índole no pasaban por la cabeza de los empresarios frutícolas en ese momento. Tal es así que, recién en 1981 una de las empresas del oligopsonio envió un representante (graduado universitario) al puerto de Rotterdam, para verificar las condiciones en que arribaban los embarques a ese gran puerto de la entonces Comunidad Económica Europea. La decisión fue tomada ante la conflictiva situación que generó el hecho de que un embarque completo de fruta fue arrojado al mar por motivo de la mala calidad de la fruta. En resumen, la situación generada revela que los empresarios de las firmas líderes locales esperaban apoltronados la aparición de los compradores del hemisferio norte.

En el citado contexto, se puede afirmar que los galpones de empaque de los exportadores tenían tasas de ganancia francamente positivas. Estos agentes, miembros del ya repetidamente mencionado oligopsonio que controlaba la actividad en ese momento, ejercían su poder de fijación de los precios en función de sus aspiraciones en materia de tasa de ganancia. De ninguna manera era el resultado de restricciones económicas serias o de situaciones de riesgo para el capital desembolsado en la actividad. Así, una planta de clasificación y empaque, del orden del millón de bultos, tenía una tasa de ganancia que superaba el 20%, mientras que otra de 518.000 bultos alcanzaba una tasa de ganancia del 11,3%²⁶³ (ver anexo A).

En las condiciones descritas, los precios obtenidos por las exportaciones, eran más altos en el mercado brasileño (5 a 15%), pero con tendencia decreciente a partir de 1970 (ver cuadro 4). Los precios y volúmenes exportados menores determinaron una reducción de los ingresos por exportación del orden del 10%, en el caso de manzanas, con respecto a la etapa anterior. En esa época, los precios habían alcanzado un promedio de u\$s 0,13 al productor y de u\$s 4,1 FOB (según valores de 1970) para el caso de las exportaciones, mientras que en la presente etapa eran de u\$s 0,078 y u\$s 2,1 (valores de 1985) respectivamente²⁶⁴, hecho que cambiaría hacia la primera mitad de la década de 1990. Ello, sumado a los precios bajos aunque estabilizados respecto de la mencionada etapa, resultaba también en una muy baja tasa de ganancia para los productores y para los pequeños galpones de empaque, en sus respectivos eslabonamientos.

Las razones de este fenómeno progresivo deben buscarse en la ya mencionada reducción de la calidad óptima (debido a que las explotaciones grandes no pueden

²⁶³ *Ibidem*, 1986.

²⁶⁴ Es importante no establecer relaciones racionales lineales entre estos precios y los precios que se verán, luego, durante los años 1990 y 2000. Los que se consignan en este párrafo responden a racionalidades distintas, surgidas en el contexto de una larga etapa de una economía fuertemente regulada como la que surgió a partir de 1946 y prosiguió durante el desarrollismo. Para analizar un determinado tipo de comportamiento de los precios, estos deben estar tratados en el contexto de un proceso analítico mucho más comprensivo, tal como el que aquí se aplica a la determinación de las tasas de ganancia.

lograrla por razones de manejo, aún cuando logran una calidad media aceptable) y por la competencia de otros países productores del hemisferio sur, los que debido a sus eventuales menores costos y calidad óptima lograron desplazar a la fruticultura argentina de su posición de liderazgo en el mercado europeo.

10 - Las empresas líderes consolidan su estrategia productiva primaria (1985-93)

En la presente etapa se analizarán los sucesos acaecidos en el período de transición hacia la transnacionalización de las empresas líderes de la actividad. Para dejar marcado el punto de llegada, es necesario expresar que a partir de ese momento, en el año 1993, aparecía prefigurada una nueva estrategia entre las empresas líderes, la que se sumaría a la tradicional, ya descrita en la etapa anterior, muy difícil de percibir en esos momentos. Ambas se perfilarían de la siguiente manera:

- a) La tradicional, consistente en ampliar al máximo la producción propia, en superficies grandes e ineficientes y, paralelamente, aplicar la capacidad de regulación de los precios pagados al productor independiente para definir la tasa de ganancia esperada, y
- b) La que definieron las empresas multinacionales, que combina la capacidad de regulación de los precios internos, hasta el límite del mantenimiento del productor independiente mediano, con un eficiente manejo del mercado dominado por cada una de las multinacionales y, también, con la consolidación de una parte de la producción en sus propias parcelas. Este último término es el punto en común entre las dos estrategias.

La transición se daría, entonces, entre 1985 y 1993, etapa que ahora nos ocupa. Se verá, por lo tanto, la forma en que se resolvieron las instancias contradictorias agudizadas de una estructura en la que **no sólo sufrirían las consecuencia los pequeños productores independientes (el ya consolidado minifundio), sometidos a relaciones directas de acumulación extremadamente inequitativas, sino también una buena parte de las empresas de comercialización (cooperativas y pequeños galpones de empaque) y parte de las empresas líderes que se mantuvieron en el marco de la estrategia tradicional** (sobre todo, en lo que hace a producción primaria gestionada por ellas mismas, que a la postre resultó en un peso difícil de sobrellevar).

Esta situación, con nuevos actores trasnacionales en la escena, se consolidaría progresivamente a partir de 1993, en correspondencia con las políticas “neoliberales” (léase la nueva planificación de la dominación de los mercados por parte de las grandes corporaciones multinacionales, que nada tenían de liberales ni modificaban la

costumbre de hacer ejercicio de la dominación para apropiar excedentes) que impulsó el gobierno del momento. Para ver cómo se llega a esa situación es necesario prestar atención a lo que sucedió con los pequeños productores independientes, **reducidos al minifundio**, y con las **pequeñas y medianas empresas de comercialización**, clasificación y empaque, parte de ellas cooperativas.

El minifundio

En 1991 y 1992 se estudió la situación de los pequeños productores independientes²⁶⁵, con el propósito de detectar si éstos constituían un minifundio frutícola y, en ese caso, comprobar las dimensiones del fenómeno. Efectivamente, se pudo comprobar que, hasta las 8ha y con rendimientos de hasta 30.000kg/ha, los fruticultores tenían tasas de ganancia nulas o negativas, conceptualmente “tasas de descapitalización”. Asimismo, se pudo comprobar que las explotaciones a las que decididamente se las podía considerar empresas capitalistas superaban las 12ha y, en casos de bajos rendimientos, las 15ha.

Cabe advertir que a partir de este momento se usará regularmente como indicador a la tasa de ganancia. Sucede que este indicador, basado en la determinación de la misma en base a la estructura temporal del capital es el aspecto metodológico fundamental de esta tesis, que pone énfasis en estas cuestiones metodológicas. No solo se tomarán en cuenta las tasas de ganancia simuladas para distintos tipos de empresas orientadas a la producción sino que, además, se incursionará en la medición mediante la incorporación de variables agrometeorológicas para que el cálculo pueda reflejar empresas a nivel de predio. El análisis de la situación frutícola presente comenzará con detalles acerca de la metodología aplicada al cálculo aquí realizado. A la vez, el enfoque conceptual correspondiente al análisis de subsistemas de capital ya fue expuesto en el capítulo 2.

Así, para observar el comportamiento de los pequeños productores frutícolas, se realizaron simulaciones de varias explotaciones. La que constituye el punto de partida de este análisis tiene 3,5ha, con una superficie plantada de 3ha y cuyo rendimiento es de 35.000kg/ha. El mismo, habida cuenta del proceso de descapitalización por el que ya habían pasado los pequeños productores, hacía prácticamente imposible la obtención de una tasa positiva por parte de una explotación de esas dimensiones²⁶⁶.

²⁶⁵ de JONG, G. M. y TISCORNIA, L. M. et al.: **El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación**, Capítulo 7, pp 131 a 146, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

²⁶⁶ En todos los casos que involucraron a explotaciones de 3, 5 y 8ha, la simulación de una explotación óptima, prácticamente inexistente, tuvo la finalidad de demostrar mediante el absurdo de un caso totalmente excepcional en materia de rendimientos, que aún en esas condiciones la explotación tenía dificultades que la hacían inviable o la aproximaban a su desaparición.

La simulación concibió a la misma como si fuese una empresa capitalista con dotación completa de herramientas y afectación de mano de obra contratada, es decir un óptimo ideal, lo que prácticamente no existe. En un año óptimo en materia de precios, dicha explotación hubiese logrado una tasa de ganancia positiva de 2,6%. El año óptimo simulado corresponde a la cosecha 1991/92 en que el ingreso neto de la explotación hubiese sido de 2.216 dólares, hecho que supone un ingreso mensual de 185 dólares, los que, con el tipo de cambio de la época (convertibilidad de por medio), equivalían a 185 pesos. Es decir que esa chacra **no** permitiría la reproducción del empresario y su familia aún considerando al mismo con dedicación parcial a la fruticultura. Si se considera un año menos excepcional, por ejemplo 1985, la tasa de ganancia de esta explotación sería negativa (-5,2% a precios históricos y costos de 1991). Se trataba de explotaciones que, en ese momento, todavía conservaban una cierta morfología de explotación frutícola, la que luego perdieron porque liquidaron sus montes frutales. En todos los casos entrevistados (situación real que en ningún caso alcanzaron los rendimientos simulados) se verificó que eran casos de sobreexplotación de la mano de obra familiar, donde la mayor parte de los integrantes de la familia trabajan para obtener el nivel de ingresos necesarios para la subsistencia del grupo.

Otro caso que fue simulado es el de un productor de 5 ha y un óptimo de 35.000kg/ha (valor muy ambicioso y poco probable) de rendimientos sobre una superficie plantada de 4 ha. Este productor era una excepción en tanto el proceso de descapitalización iniciado anteriormente y oportunamente descrito supone que el rendimiento aludido es notoriamente inusual. Pero aún en ese caso se puede observar que se trataba de una explotación sólo posible en condición de "tiempo parcial", esto es, que suponía por parte del productor la obtención de ingresos complementarios a partir de otra actividad a los efectos de completar la demanda del grupo familiar y que, eventualmente, aprovechan beneficios financieros derivados de la combinación de ambas actividades. Es así porque con equipo de maquinarias completo, uso de fuerza de trabajo contratada y un precio óptimo para la cosecha 1991/92, su tasa de ganancia fue de 5,7%, la que traducida en ingreso neto implica un monto anual de 5460 dólares. Es decir, unos 455 dólares mensuales (en ese momento, 455 pesos, equivalentes a una canasta familiar), que haría posible la continuidad de la explotación si se cumplieren dos condiciones:

- que los precios fuesen constantes, sin variaciones debidas al mercado o a las condiciones agrometeorológicas,
- que el rendimiento de 35.000kg/ha fuese alcanzable por este tipo de productores.

Expuesto este óptimo casi teórico véase ahora a un productor corriente de explotaciones de 5ha. Para el caso se simuló un agente que lograba rendimientos de 25.000kg/ha, con equipo de maquinarias completo, el que muestra el caso de aquellos productores en proceso de descapitalización, esto es, los que tendrían que dejar de serlo en un plazo muy breve. La estrategia suponía una sobre explotación de la fuerza de trabajo familiar, combinada con venta de esa capacidad fuera de la explotación, sea en otras explotaciones, en empleos urbanos o en actividades de cuentapropismo. Las condiciones miserables del productor simulado se verificaban en que tenía una tasa de ganancia negativa de -1,01%, hecho que implica una pérdida anual de 972 dólares, que por supuesto no queda registrado en las cuentas y que se cubre con las actividades paralelas mencionadas. Cuando excepcionalmente podía vender su producción al contado, su situación mejoraba un tanto ya que podía obtener una tasa de ganancia del 0,45%, lo cual implica un ingreso neto anual de 1438 dólares. Aún en estas condiciones la situación de este tipo de explotaciones era desesperante.

En la medida en que se consideraban explotaciones de mayor tamaño, en el marco de las restricciones del recurso tierras (agua, suelo, vegetación, niveles freáticos) propias de cada una de ellas, las condiciones en que se veían afectadas por los precios pagados por las empresas líderes eran menores. No obstante, la situación no dejaba de ser difícil ya en 1991/92. Más adelante se verá cómo las relaciones entre esos eslabonamientos se agravaron.

Por ejemplo, en el caso de una explotación de 8ha, con 25000kg/ha de rendimientos, que eran bajos pero usuales, también con dotación completa de maquinarias y capital fijo, con 7,5 ha plantadas (4,5 de manzanas y 3 de pera), tenía una tasa de descapitalización de -0,15%. En el otro extremo, y para apoyar estos comentarios, se simuló un agente con la misma superficie y cultivos de peras y manzanas, pero con rendimientos de 35.000kg/ha. En este caso, la tasa de ganancia es de 7,4%, lo que significaba una ganancia neta de 10.303 dólares anuales u 875 dólares mensuales, esto es, apenas suficiente como para lograr la reproducción social del productor y su familia.

En resumen, estos chacareros ya eran muy endeblados debido a que, si no lograban altos rendimientos, tenían (en 1991/92) limitaciones que los llevaban a una rápida descapitalización, con el consiguiente deterioro de la calidad de vida. No obstante, eran rápidamente recuperables en ese momento si se hubiese dado el caso de la implementación de una política planificada con ese propósito siempre que las condiciones agroecológicas dominantes lo admitiesen. Las condiciones descritas se explicaban también por los altos ingresos extraprediales practicados por estos productores.

Para detectar el punto de inflexión en que ya no se daban productores con tasas de descapitalización, se simularon características productivas similares a las de 8 ha, con 25.000kg/ha, en un agente de 12ha. El resultado fue una tasa 0,4%, lo que significaba que con rendimientos relativamente bajos no había descapitalización²⁶⁷. Lo usual era, en esos momentos, que estos productores tendiesen a mantenerse en un nivel de eficiencia que rondase los 30.000kg/ha. En ese caso, la tasa de ganancia era de 4,3% que implica una ganancia neta razonable de 8.001 dólares anuales. No obstante, estos volúmenes netos de ganancia implicaban que las explotaciones no tenían posibilidades de reconversión en situaciones de restricciones financieras o limitaciones naturales. La misma explotación, con 35.000kg/ha de rendimientos alcanzaba una tasa de 8,2%.

Francamente fuera de cuestión se encontraban los productores con explotaciones de 15ha. Aún con rendimientos bajos, inusuales en este tipo de explotaciones, estas chacras tenían una tasa de ganancia positiva, cosa que se verifica en la simulación de un agente de 15ha que solamente producía manzanas a un promedio de 25.000kg/ha. La tasa de ganancia era en este caso de 3,9%, lo que implicaba una ganancia neta de 8.170 dólares. Aún en estas condiciones, un productor podía cubrir los gastos mínimos de su familia en el marco de las expectativas de consumo de la clase media. No obstante esta situación no hubiese sido sostenible a largo plazo porque el productor hubiese tratado, sistema financiero de por medio, de buscar una forma de optimizar la ganancia de una chacra que solamente en valor de la tierra significaba un capital fijo de 41.000 dólares. Para dar una versión más usual de este tipo de explotaciones, se simularon dos casos: uno que representa el término medio de estos productores, de 15ha, con rendimientos promedios de 30.000kg/ha, cuya tasa de ganancia es de un 6,0%, en el que la ganancia neta ascendía a 12.489 dólares anuales; y otro, el de un productor también de 15ha, con 14ha plantadas con manzanas, cuyos rendimientos promedios eran del orden de 35.000kg/ha, en el que la tasa de ganancia ascendía a 10,4%, la que se reflejaba en una ganancia neta de 21.651 dólares.

Hasta aquí se ha pretendido demostrar cómo el progresivo deterioro estructural de la producción frutícola facilitó la descapitalización de los pequeños productores independientes. Esa descapitalización incidió, primeramente, en la conformación de un tipo de productor minifundista que, dados los requerimientos de capital circulante necesario para llevar adelante una explotación frutícola, tuvieron y tienen una permanencia relativamente transitoria en esa condición de descapitalización. Al respecto, se puede durar muy poco como productor minifundista si se reducen las

²⁶⁷ En este caso, por el contrario de lo dicho en la nota anterior, la simulación tiende a exagerar las condiciones negativas.

prácticas de manejo para superar la descapitalización: el deterioro de la calidad de la fruta y el similar deterioro de los montes frutales hacen imposible mantener esa situación por más de unos diez años. El proceso es progresivo: primeramente lo sufrieron las explotaciones de 3ha, luego las de cinco, más recientemente las de 8 y, actualmente, las chacras de 10ha que no tienen suelos de aptitud aceptable han comenzado su proceso de descapitalización. Finalmente, estos productores minifundistas abandonan definitivamente la fruticultura.

Los pequeños productores abandonan la fruticultura: sus estrategias de subsistencia

Como las situaciones arriba descritas plantearon serias restricciones a las explotaciones de hasta 8ha para su desempeño como empresas capitalistas, los productores definieron estrategias de subsistencia, las que en términos generales se mantienen hasta el presente, y que se manifestaron de la siguiente manera:

- a) Venta de fuerza de trabajo fuera del predio. Método usual para completar un ingreso familiar.
- b) Producción de granja destinada al consumo familiar, pero que permite algunos ingresos en moneda por venta de parte de la producción a terceros ocasionales.
- c) Producción hortícola para el autoconsumo, pero que también admite la posibilidad de algunas ventas, al igual que en caso anterior.
- d) Producción frutícola marginal destinada a la industria (en años de buenos precios pagados por la industria y no tan buenos de los pagados por la fruta en fresco) o cuyos frutos sirven para ser utilizados para alimentar los animales de granja principalmente.²⁶⁸

Estas estrategias fueron y son definitivas en las explotaciones más pequeñas y aparecen relativamente atenuadas, con diversas combinaciones, incluso con manejo eficiente, en aquellos predios del orden de las 8ha. Cabe señalar que estos productores minifundistas constituyeron desde esta etapa, por su marginalidad, bolsones de miseria, donde las actividades aludidas anteriormente se caracterizan por la mala calidad de los productos de granja, en las que comenzaron a verificarse, desde aquellos momentos, problemas sanitarios muy graves, tales como la triquinosis en los porcinos, diversas enfermedades de las aves y en los productos hortícolas y contaminaciones con agroquímicos en animales y plantas. A ellos deben sumarse las condiciones de sanidad de la fruta, las que en el mejor de los casos admiten su venta

²⁶⁸ Como el deterioro de los árboles de peras y manzanas es muy rápido en circunstancias del abandono de las prácticas de manejo, el recurso de vender fruta a la industria en años “malos” sólo es posible si las mismas se reducen pero no se eliminan en esos años y, por lo contrario, si éstas se llevan a cabo eficientemente en aquellos años en que el precio de la fruta puede pagarlas.

a la industria con diversos grados de desarrollo de las plagas, pero principalmente carpocapsa.

A medida que muchas explotaciones dejaron de ser rentables, una parte de las mismas se fueron transformado en residencias de fin de semana en la periferia de las grandes ciudades del valle, donde el cuidador tiene un perfil social de subsistencia similar al consignado para el caso de los propietarios que se ocupan de sus explotaciones. Los problemas apuntados se magnifican en las áreas de suelos con serias limitaciones edáficas (por ejemplo, cuando existen aportes de sedimentos limo-arcillosos provenientes de la escarpa de las mesetas que circundan el valle, llamadas localmente "bardas"). Esos suelos pesados, poco desarrollados, limitan fuertemente la producción frutícola dada su marginalidad agroecológica. Las explotaciones allí ubicadas fueron las primeras en ser marginales también desde el punto de vista económico.

Finalmente, cabe precisar que las estrategias reales combinan normalmente las modalidades de subsistencia mencionadas anteriormente, donde los ingresos (reducidos) en moneda permiten cubrir las necesidades mínimas de adquisición de insumos imposibles de obtener por otro medio, tales como vestimenta, agroquímicos, algunos alimentos (ejemplo harina o yerba) y repuestos para las pocas maquinarias que continúan operativas. Cabe, además, hacer un comentario acerca de las limitaciones de esas explotaciones, que progresivamente abandonaron la fruticultura, para definir estrategias agrícolas productivas, alternativas de la fruticultura. La primera sorpresa registrada por los investigadores abocados al estudio del minifundio en 1992 fue, justamente, la falta de esas estrategias. El fenómeno es fácilmente explicable: por un lado, se pudo verificar que las explotaciones que producían vid u hortalizas en forma complementaria a la fruticultura registraron tasas de ganancia relativamente bajas (calculadas éstas generosamente, como si vendiesen toda su producción) que no diferían significativamente de las que resultaron del análisis de explotaciones exclusivamente frutícolas. Por otro lado, en la horticultura no existen eslabonamientos de comercialización que aseguren la colocación de la producción.

Asimismo, a diferencia del presente reciente, tanto las pequeñas bodegas tradicionales como los precios internos y de exportación de los vinos no ofrecían estímulos de precios como para el reemplazo de las cepas de baja productividad y de las variedades diversas y mezcladas que caracterizaban los viñedos hasta 1993, como para producir mejores vinos y, por lo tanto, aspirar a mejores precios. Más aún, en la etapa que se está describiendo, entre 1985 y 1999, se produjo la práctica desaparición de los pequeños productores vitivinícolas del Alto Valle. Luego, la actividad vitivinícola resurgió de la mano del estímulo estatal en la provincia de Neuquén a productores

noveles, cercanos al poder provincial, con créditos más que promocionales, en grandes extensiones, cuyo futuro todavía no parece predecible.²⁶⁹

La falta de planificación por parte del Estado no sólo no permitió una transformación distinta de las pequeñas explotaciones vitivinícolas, sino que tampoco estimuló el armado de los encadenamientos necesarios para extender los circuitos de comercialización y frío de las hortalizas. El productor, por sí mismo, no podía ni puede competir con las largas cadenas comerciales de colocación de las hortalizas mendocinas en el mercado.

Los acontecimientos afectan a las pequeñas empresas de comercialización

Para entender la transformación a la que alude la introducción a esta etapa es necesario ahondar en la política empresarial orientada a la consolidación de las estrategias de las empresas oligopsónicas. Es importante analizar para este período (1986-1993), la actividad de las empresas líderes, que se dedicaron a realizar importantes inversiones y consolidar la estrategia anteriormente mencionada, esto es, la poco pensada decisión que consistió en producir, por sí mismos, el grueso de la fruta que comercializaban.

Los datos relacionados con la superficie cultivada muestran que en 2005, en la provincia de río Negro y según el censo de áreas de riego de ese año (CENSAR 2005), existía total de 291.781 hectáreas en producción, de las cuales las áreas cubiertas con todas las variedades de cultivos sumaban 79.682 hectáreas, lo cual representa un incremento de algo más de 17.000ha si se compara con las relevadas en el censo similar de 1993. En el Alto Valle, la superficie con cultivos bajó entre un 5 y un 10%, aunque aumentó entre un 10 y un 30% en el resto de la provincia, siendo significativos los aumentos en el área denominada Valle Medio (entre Valle Azul y Colonia Josefa). La superficie de frutales relevada en el censo trepó a las 45.108ha para toda la provincia, las que incluyen frutales de pepita (pomáceas), de carozo, vid y otros cultivos (recuérdese que las explotaciones de peras y manzanas tienen una dedicación casi exclusiva a peras y manzanas, pero comparten una pequeña parte de su superficie con otros cultivos frutales y con muy pequeñas porciones dedicadas a cultivos hortícolas, para consumo familiar principalmente). Esos cultivos son manejados por 5.638 productores, de los cuales 3.131 se dedican exclusivamente a la fruticultura. Los datos del censo de 1993 revelan que, en relación a los cultivos de

²⁶⁹ Cabría la pregunta acerca de la viabilidad de las grandes extensiones de cultivos intensivos de viña. En la fruticultura no se lograron costos competitivos y, en cuanto a la experiencia mundial, prácticamente todas las áreas productoras de vinos en el mundo están basadas en explotaciones de tamaños pequeños en relación a aquellos recientemente implementados en la provincia de Neuquén (nuevas áreas de Chañar y Añelo).

manzanas y peras, se dio una disminución de la superficie plantada. En 1993, la superficie con manzana era de 21.518ha, mientras que en 2005 se habían reducido en aproximadamente un 20% (lo cual representa unas 17214ha). En el caso de la pera sucedió lo contrario, ya que la superficie de este cultivo creció en creció un 30%, ya que pasó de las 13.410ha en 1993, a las 17.392ha en 2005.

Es dable suponer, que se produjo una reducción de los cultivos en el Alto Valle y un aumento de los mismos en el Valle Medio del río Negro. El balance general, en lo que hace a la expansión de las áreas cultivadas se refiere, es positivo. Así lo revelan las cifras. Ahora bien, ese balance positivo está estrechamente ligado a la expansión de los cultivos que hicieron las empresas oligopsónicas, hecho que como se ha afirmado, está ligado a conflictos estructurales que se desarrollarán en el próximo capítulo y que tienen su origen en las estrategias productivas de las firmas líderes iniciadas hacia 1970.

Pero si se particulariza el análisis para el Alto Valle, en su porción rionegrina solamente, es conveniente dejar sentado que, aún cuando no se cuenta con cifras actualizadas para sostener el comentario, la reducción de los cultivos de manzana (ver cuadro 9) en el Alto Valle, que en parte son reflejados en las cifras anteriores del CENSAR 2005 a nivel del conjunto de la provincia de Río Negro, son contrapesados con un aumento de las superficies destinadas a peras.

Cuadro I-9: Superficie cultivada con frutales – Región Alto Valle, porción rionegrina

Años	Manzanas (ha)	Peras (ha)	Otros frutales (ha)	Total
1988	23.908	8.783	1.254	33.945
1991	24.767	10.575	1.360	36.702
1993	22.380	11.249	1.597	35.226
1998	22.769	11.005	1.523	35.297
2002	21.291	14.695	1.617	37.603

Fuente: Dirección General de Estadísticas de la Provincia de Río Negro.²⁷⁰ Censo Nacional Agropecuario 2002, INDEC.

No obstante, más allá del aumento de los cultivos de pera y de la disminución de los de manzana, ese aumento relativo de los cultivos de perales en el Alto Valle y en el valle medio esconde otras realidades que no tienen que ver con la evolución favorable, para la pera, en los mercados tradicionales y nuevos. Parte de la reducción de los cultivos de manzana estaría relacionada con la gran cantidad de pequeñas explotaciones frutícolas (5ha y algunas de 8ha y 10ha ubicadas en suelos marginales)

²⁷⁰ Cfr. VILLEGAS, M. y LARIA, P. I.: Cambios tecnológicos en la producción frutícola del Alto Valle, en Gestión técnica, www.a-campo.com.ar, 2000.

que han abandonado progresivamente estos cultivos porque, como tales, no son ya viables (en ellas dominaban los cultivos de manzanas)²⁷¹.

Ahora bien, parte de explotaciones medianas y grandes del Alto Valle fueron y son compradas por las grandes empresas, las que son reconvertidas a cultivos de peras (preferentemente) y de manzanas (en condiciones agroecológicas óptimas). A la vez, un sector de esas grandes empresas concretaron, a partir de 1993, nuevas explotaciones en el valle medio. Las cifras consignadas a nivel provincial reflejan ese accionar.

Para volver al argumento central, acerca de las decisiones que en materia de estrategias productivas tomaron las empresas líderes, es necesario advertir que las mismas eran adoptadas en un momento en que se producían hechos como los siguientes:

- el precio internacional de las manzanas (que para esa época tenía un precio más elevado que la pera) había sufrido reducciones desde 1982 en el orden de un 30% (ver cuadro 7).
- En parte, ese fenómeno se veía atenuado por la definición de un tipo de cambio que momentáneamente apareció relativamente estabilizado y que sugería un comportamiento futuro de acuerdo a “normas” (ideológicamente aceptadas) hacia mediados de los años 1980, con la puesta en marcha del plan “austral”.

En esos años, las exportaciones de fruta fresca fueron del orden de los 4,6 millones de bultos a Brasil y de 5,2 millones a Europa. La reducción de las exportaciones a Brasil, con relación a la etapa anterior (en esa época habían alcanzado un promedio de 5,1 millones de bultos a Europa y de 6,0 en el caso de Brasil), fueron el resultado de las restricciones impuestas por ese país, las que respondieron a las dificultades de su sector externo y a la creciente influencia de la producción desarrollada en ese país con el soporte de técnicos argentinos. Es necesario apuntar este hecho a la hora de analizar el comportamiento ineficiente de las empresas monopólicas que controlaban y aún controlan las relaciones directas de acumulación en la actividad, ya que no aplicaron la esperable ideología capitalista industrial, la que debió fructificar en la puesta en marcha de los instrumentos necesarios para consolidar viejos mercados y conquistar otros nuevos.

²⁷¹ Recuérdese el contexto, ya mencionado, del desempeño **de las grandes empresas del oligopsonio, para las cuales fue más fácil, a partir de la década de 1970, hacer uso de su poder para fijar precios no competitivos para los productores independientes, que ser eficientes ellas mismas.**

Al respecto, según fue explicitado para la etapa anterior, 1970 - 1984, se puso en evidencia que los altos costos propios de las empresas del oligopsonio habían puesto a las mismas, cada vez más, en la disyuntiva de permanecer o no en el negocio frutícola en tanto la tasa de ganancia no respondía a expectativas propias del volumen del capital desembolsado, la que conceptualmente debe estar relacionada a la tasa media de ganancia para capitales de esa magnitud, primeramente en la rama y, luego, en otras ramas de la actividad económica. Algunas de las más tradicionales abandonaron la actividad en la presente etapa (1985 – 1993). Son aquellas que en el período anterior operaban galpones de empaque ubicados aproximadamente por debajo de los 150.000 bultos, pero cuyo comportamiento pudo ser comprobado mediante la simulación de un galpón de empaque de 100.000 bultos, aquellos que ya habían obtenido rentabilidades negativas en la etapa anterior, según se confirmó mediante la tasa de ganancia calculada en 1985 (-1,6%) y que ya no podían resistir la permanente sobrevivencia al borde de la descapitalización. Estas empresas tampoco tenían disponibilidad de capital para iniciar, aunque sea por mera imitación, la incorporación de producción primaria a su actividad, más allá de las superficies de producción propia que hubiesen incorporado en etapas anteriores. En general, se trataba de empresas básicamente clasificadoras y empacadoras (sólo galpones de empaque). Ya en la situación actual (1994 en adelante), otras empresas mucho más grandes, que seguían aferradas a las estrategias tradicionales, fueron vendidas a inversores del exterior. En el próximo capítulo se podrá verificar este problema en relación a las convocatorias de acreedores a las que se presentaron un número importante de firmas grandes del Alto Valle.

Paradójicamente, este proceso se daba cuando existían intereses por parte de empresas multinacionales en la actividad (casos Dole y Expofrut). ¿Cómo se entiende esto? Sólo es posible aportar a la comprensión si se sigue el razonamiento hasta aquí expuesto. Las empresas multinacionales conocen la potencialidad de la actividad local, ubicando a esta en un contexto global. Por su parte, las empresas del oligopsonio equivocaron la estrategia ya que invirtieron en producción en explotaciones operadas por ellas mismas, campo en el cual nunca podían competir en eficiencia con el pequeño productor independiente (en el caso de que estos obtengan precios razonables, es decir, que no lo enfrenten a situaciones de descapitalización).

Como se particulariza más adelante, las firmas que operan el monopolio frutícola obviaron operar en variables de su exclusiva incumbencia. Entre ellas, la inversión en la extensión de las cadenas de frío (hasta abarcar el negocio minorista en Europa y Brasil por ejemplo), en conocer con mayor precisión las condiciones agroecológicas del Alto Valle (suelos, niveles freáticos, control del granizo, precisiones locales del

régimen de heladas, etc.), la forma de operar de los competidores (al menos del hemisferio sur), de la composición y tipos de capitales que operan en esas áreas, en el conocimiento de su propia realidad económica y agroecológica, de las pautas de consumo del mercado (real y potencial) y en tecnología de punta (sobre todo de genética aplicable al desarrollo de variedades locales competitivas). En síntesis, desconocían su posición relativa con respecto a la operación del subsistema a escala mundial.

En esas circunstancias, era previsible y predecible un proceso de trasnacionalización de la actividad, justamente como derivado de la falta de estrategias de las empresas (mercantiles) del Alto Valle, del endeudamiento que éstas habían adquirido para la producción de peras y manzanas en sus propias explotaciones y como resultado de la degradación progresiva de los productores independientes.

Como ya se advirtió en la etapa anterior, la decisión de incorporar producción propia fue tomada a partir del falso supuesto de que la tecnología de avanzada podía obtener costos competitivos y buena calidad. **Téngase en cuenta** que en la producción primaria intensiva, como es el caso de esta agricultura bajo riego, es muy difícil lograr un nivel de eficiencia óptimo en las explotaciones que involucran grandes superficies. Es cierto que, en general, la incorporación de última tecnología agrícola es más rentable si se la aplica a grandes superficies, sobre todo en materia de mecanización. Pero este concepto no es aplicable a la mayor parte de los cultivos intensivos que exigen distintos grados de participación de fuerza de trabajo. La fruticultura es suficientemente mano de obra intensiva como para que el peso de la misma incida fuertemente en los costos. Más aún, sucede que paralelamente, debido a problemas de supervisión y manejo, la productividad de la mano de obra es menor en las explotaciones grandes. Otro tanto sucede con:

- el manejo de los insumos agroquímicos, los que se sobreutilizan o se subutilizan (vía robos o desidia de los operarios de bajos ingresos en el uso de las curadoras y en la distribución de los fertilizantes);
- la falta de cuidado del equipamiento mecánico (aumento de los costos de mantenimiento de las máquinas y herramientas) y, finalmente,
- la eficiencia en el laboreo (grado de perfección en la poda, en la cosecha y en las tareas de manejo de la tierra).

Todos estos costos son menores en las explotaciones más pequeñas ya que, en ese caso, el productor hace un seguimiento del cultivo árbol a árbol y un mejor control de la mano de obra, del uso de insumos, del uso de maquinarias y de la calidad de las labores. En la explotación grande esto es imposible. Aún así, en condiciones de una

cierta elasticidad de la demanda, el hecho de contar con una calidad de fruta medianamente aceptable permite una razonable colocación en el mercado.

Esa es una situación media que se traduce en ingresos aceptables en años medios (por contingencia climáticas y precios) u óptimos, pero en años críticos, por ejemplo en casos de superproducción en el hemisferio norte (no olvidar que los métodos de conservación pos cosecha han limitado la importancia de la primicia), la situación de conflicto afecta en forma más contundente al área menos eficiente, en este caso del hemisferio sur.

El citado contexto es una referencia indispensable para encuadrar el marco operativo y económico en el que se dio la incorporación de grandes superficies a la producción de peras y manzanas por parte de las empresas del oligopsonio, mientras se reducía la superficie cultivada por las explotaciones de menos de 10ha, en orden creciente hacia aquellas de menor tamaño. **El lector debe retener esta información porque ese esfuerzo fue también financiero, por lo que el capital necesario debía obtenerse de alguna parte, hecho que será definitorio en cuanto a la consolidación del minifundio a través de las “convocatorias de acreedores” que se producirían en la etapa siguiente.**

En este sentido, cabe tener presente que, en el marco de las aludidas contradicciones, las empresas líderes tenían una limitada capacidad de autofinanciar la expansión de los cultivos por lo que requirieron financiamiento adicional. Que mejor entonces que, para pagar los créditos solicitados con ese fin, se echara mano al viejo y fácil procedimiento de manejar los precios pagados al productor independiente en el marco de una marcada ausencia del **Estado** para corregir estas relaciones preñadas de los vicios del sistema, a la vez que se recurriría al auxilio del mismo Estado (siempre al servicio del capital) para percibir subsidios salvadores.

Esto repercutió, en primera instancia y progresivamente, en las tasas de ganancia de las explotaciones más pequeñas. Así, un productor de 8ha, similar al analizado para la cosecha 1939/40 (cuya tasa de ganancia rondaba el 27%), que había superado las instancias previas de las relaciones de producción monopólicas, reducía su tasa de ganancia a un valor extremadamente bajo (aproximadamente 2,0%), es decir, una tasa que no permitió la reproducción social del productor y su familia, si éste mantenía sus rendimientos en 30.000kg/ha, comparables a los de 1940. Claro que no toda esta diferencia es atribuible al manejo de los precios por parte de las empresas oligopólicas, sino también a la baja generalizada de las tasas de ganancia, acorde con los mecanismos de generación de valor propios de la reproducción ampliada del capital. Pero en ese contexto mundial en general, y sudamericano en particular, surgieron países competidores que desarrollaron sus áreas frutícolas en forma

paralela al fenómeno mundial, logrando mayor eficiencia que nuestro país que, a la sazón, había sido el primer proveedor del hemisferio norte desde un área ubicada al sur del Ecuador.

11 - La sensibilidad de las tasas de ganancia cuando son impactadas por las condiciones en que opera el mercado

Para que los cálculos de tasa de ganancia puedan ser posicionados en el tiempo y mostrar la sensibilidad de los productores de menos de 12ha, en términos relativos, esto es, su sensibilidad a los ciclos del mercado, se realizaron algunas simulaciones que permiten comparar la cosecha 1984/85 y la cosecha 1991/92. La cosecha frutícola 91/92 tuvo rasgos especiales, tanto por el volumen producido como por los altos precios pagados. En cambio, la cosecha 1984/85 fue excepcional por los bajos precios pagados.

Para establecer ese margen de variación se simuló el caso de un productor de 12ha, con una producción de 35.000kg/ha, con 11ha cultivadas con monte de manzanas, al valor de la primera cosecha, caracterizada por precios particularmente bajos, como fue la de 1984/85 (que pagó un precio de 0,076 centavos de dólar por cada kilo), por lo que, en esas condiciones hubiese presuntamente arrojado una tasa de descapitalización de **-5,4%**. Con la misma estructura temporal de capital se simuló el mismo agente con valores de 1991/92, por lo que el cálculo arrojó una tasa de ganancia de **8,2%** a los precios de ese año, valorados en u\$s0,18/kilo.

Esto marca la alta sensibilidad de estos productores a los ciclos provenientes del mercado (básicamente los precios). Cabe además, una advertencia: los costos utilizados ahora para este último cálculo son los de 1991/92 y no los de 1984/85 (solamente se modificó el precio de la fruta), **hecho que magnifica** el valor negativo. Aparentemente, el orden de máxima variación usual entre los extremos consignados, es decir, entre años “malos” y años “buenos”, rondaría el **5%** de la tasa de ganancia. Claro que esta última afirmación no puede ser usada como valor numérico demostrado, antes bien, brinda una idea del orden de variación, ya que en el estudio del subsistema frutícola, finalizado en 1985, no se simularon explotaciones de esas dimensiones y a que la estructura temporal del capital, así como los precios relativos en el contexto de la actividad económica de cada época pueden incidir en la mayor o menos liquidez de cada uno de los momentos (1984/1991).

Para establecer otro parámetro que puede dar idea de lo aquí expresado, se puede mencionar nuevamente el caso de una explotación de 15ha, cuya tasa sí fue estudiada para 1984/85, la que con 34500kg de fruta obtenía para esa cosecha una tasa de ganancia de 1,5% **en ese año de precios especialmente por debajo del promedio,**

mientras que en 1991/92 alcanzaba una tasa de ganancia de 5,9 con 30.000kg/ha. Se trataba de un caso que operaba con un capataz, a la vez tractorista, y mano de obra temporaria.

Estimaciones indirectas hacen pensar que la sensibilidad de la tasa de ganancia a los ciclos provenientes de la naturaleza (heladas, niveles freáticos, vientos, etc.) es notoriamente inferior a aquella sensibilidad relacionada con el comportamiento del mercado.

12 - Tipificación de estrategias comerciales de las empresas líderes hacia el fin de la etapa 1985-93

Más allá de la forma en que las empresas líderes que integraban el oligopsonio encararon su relación con los productores y la producción en sus propias explotaciones, en este momento es posible sintetizar el contenido y el alcance de las estrategias comerciales que tuvieron y, en gran medida tienen, con algunos cambios de consideración, las grandes firmas exportadoras. Ellas definen, desde la propia diferenciación con que operan el capital y con mucha fuerza, el marco en el cual se da la actividad de los productores independientes. A la vez, marcan en forma definitiva, los límites de las posibilidades que tendrán los más pequeños fruticultores de subsistir o de desaparecer como productores frutícolas. Esta síntesis muestra el presente previo a las reglas que se impusieron, desde afuera, en la etapa de la ley de convertibilidad.

Las estrategias a las que refiere el párrafo anterior son las que se enunciarán a continuación²⁷². Las mismas tienen carácter analítico y por lo tanto no necesariamente constituyen una tipología, ya que pueden encontrarse combinaciones de ellas, en particular cuando durante los años 1990 existía un proceso por el cual las firmas tradicionales, como así también las transnacionales, irían definiendo en forma progresiva su forma de operar (ver cuadro I-10).

ESTRATEGIA a: Perfeccionamiento del rol del capital fragmentado

Hacia los primeros años de 1990 se abrió una nueva opción en materia de contratación, donde el productor aparecía totalmente "regulado" por el empacador, quien fijaba su precio, entregaba insumos, hacía control técnico y recibía la producción. Es decir que el comportamiento empresario del productor en el mercado

²⁷² Para la presente descripción de las estrategias se ha perfeccionado, en base al mayor conocimiento con que se cuenta al momento de este trabajo, aquella ya mencionada en: de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M. y otros: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Capítulo V, pp 116 a 118, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

quedaba supeditado al marco que establece, para su relación comercial con el emparador/exportador, la empresa a la cual se comprometía a entregar su producción. En realidad, el productor vendía y vende aún ahora su fuerza de trabajo como capataz de su propia chacra, al empaador, a la vez que corre con los riegos agroecológicos y los impactos que sobre él ejerzan los conflictos laborales. Tal sistema ofrecía a la empresa de comercialización y empaque las ventajas de la integración vertical, sin que para ello incurriese en costos y riesgos inherentes a dicha integración. En el esquema de la estrategia **d** (descrita más adelante), la que se puede considerar como histórica y por lo tanto tradicional, desde 1948 hasta el presente, los pequeños productores tienen un límite de tiempo, ya que el proceso de descapitalización no puede prolongarse indefinidamente en el marco del absoluto sometimiento a las condiciones de precios y modalidad de las operaciones comerciales que le impone la empresa comercializadora. En cambio, para los productores que se han relacionado con las empresas que asumen una cierta responsabilidad en la regulación del productor independiente, la nueva modalidad implica la posibilidad de asegurarse un precio que cubra con seguridad los costos de un nivel tecnológico (variedades, sistemas de conducción, etc.) que asegure una determinada calidad al exportador, hecho que constituía, también, la posibilidad de mantenerse en el subsistema frutícola. En este caso, las pequeñas explotaciones aseguran una mayor productividad y una tasa más alta de explotación en la forma de las ganancias extraordinarias que puedan obtener los empaadores.

ESTRATEGIA b: Incorporación de tecnología en las empresas del estrato concentrado de capital

Según este manejo empresario, se daba una profundización de la estrategia perfilada hacia fines de 1970 y principios de los '80 en cuanto a optimizar la calidad en base a producción propia, ya que a escala mundial se requiere una calidad de producto que, a criterio de las firmas exportadoras, los productores independientes no pueden asegurar (normalmente no era ni es tan así, pero tampoco se preguntan por las razones de que así sea). Un grupo importante de las empresas del estrato concentrado del capital del subsistema incrementó la superficie cultivada e incorporó la mejor tecnología disponible a escala mundial (con un análisis poco profundo acerca del impacto de las nuevas tecnologías y el consecuente endeudamiento en las tasas de ganancia a obtener), tanto para la producción como para la clasificación y empaque. En este caso, los grandes productores-exportadores tropiezan siempre con el inconveniente de una menor productividad, costos relativamente altos (a nivel de los que manejan los competidores del hemisferio sur) y una tasa de explotación de los

productores independientes también menor (no se dan transferencias de excedente a través de los mecanismos de formación del precio en las relaciones directas que establecen con los proveedores independientes). El resultado implicó que la fruta de terceros ocupara un papel menos importante que en el caso de las estrategias explicitadas en **a** y **d**.

ESTRATEGIA c: Control de las cadenas más largas de frío y exportación

Un grupo de empresas pusieron el énfasis en una oferta más diferenciada de productos en el mercado interno, pero particularmente en el exterior, sobre la base del control de las cadenas de frío y comercialización hasta llegar al consumidor final (por ejemplo, cadenas de supermercados en la Unión Europea –el caso paradigmático, en este sentido, fue Expofrut S. A.-) y/o mediante un eficiente sistema de información que les permite programar la producción de año en año para dar respuesta a las variaciones de la demanda. Las aludidas variaciones, son una especie de bolsones de demanda que responden a variaciones producidas año en año, constituidos por espacios de mercado que tienen probabilidades de quedar sin cubrir, sea por razones relacionadas a comportamientos puntuales del mercado o, por disminuciones notables de la producción debidas a razones agroclimáticas, en alguna parte de ambos hemisferios.

La tecnología de producción, información y comunicaciones (“just in time”) aplicada a la producción generada en las parcelas de la o las firmas que llevan adelante esta estrategia, así como la posibilidad de que los productores independientes vinculados (asociados) desarrollen cultivos anuales que complementan de año en año el negocio central de la fruta, refuerza la versatilidad señalada.

El volumen definitivo de fruta comercializada se completaba con la compra a productores independientes o integrados más pequeños. Aquí, las relaciones directas de acumulación con el estrato fragmentado del capital pueden adoptar alguna de las siguientes modalidades:

- i) Siguiendo el esquema de la primera estrategia que implica provisión de insumos y asistencia técnica a cambio de un precio pactado.
- ii) Compra directa a terceros mediante el sistema tradicional vigente, que se iniciara en los años 1970/80, donde el poder de fijación del precio por parte del exportador define la magnitud de las transferencias de excedentes en forma de ganancias extraordinarias.

Esta estrategia se basaba también en una clara diferenciación de productos, la que de una forma u otra es seguida hasta ahora por todas las firmas que conforman la oferta del Alto Valle. La fruta de calidad más baja, proveniente de las explotaciones propias,

de los productores independientes y de aquellos “asociados”, era orientada al consumo local y nacional de bajos ingresos. La fruta de mejor calidad era destinada, en esos años, al mercado europeo y al de Brasil de altos ingresos. Los intersticios eran cubiertos por la fruta de calidad media. La fruta de mayor calidad sólo llegaba al mercado nacional en caso de sobreproducción.

ESTRATEGIA d: Prolongación del papel de las firmas exportadoras tradicionales

Además de las estrategias descritas para productores integrados, debemos considerar la actividad de las firmas puramente exportadoras, que combinan (y lo siguen haciendo) su funcionamiento como tales con relaciones directas con productores integrados, nucleados alrededor de empresas de clasificación y empaque pequeñas y medianas. Estos productores tienen cierta movilidad en la planificación de sus ventas año a año, ya que pueden asimilarse con mayor o menor proximidad a alguna de las estrategias descritas. Las empresas que adoptan esta movilidad operan básicamente, sobre un esquema de pre-fijación de una determinada tasa de ganancia, la que consiste en definir año a año un precio a los productores (independientes o integrados pequeños), según las condiciones del mercado. Los volúmenes operados también son ajustables.

El Cuadro siguiente muestra la magnitud de las exportaciones canalizadas según las diferentes estrategias.

Cuadro I-10: Primeras Firmas Exportadoras - 1990

FIRMA	N° orden Exportadora	Estrategias/textos	Manzanas (miles de bultos)	Peras (miles de bultos)	TOTAL (miles de bultos)
Dole: Standard Fruit S. A.	10	a	305	255	530
SUB TOTAL	-	-	305	255	530
Zetone y Sabbag S. A.	3	b	787	587	1374
Moño Azul S. A.	6	b	725	498	1223
Tres Ases S. A.	4	b	708	472	1180
Mc Donald e Hijos S. A.	7	b	632	346	978
Kleppe S. A.	9	b	409	148	557
Gasparri Hnos. S. A.	8	b	554	237	791
SUB TOTAL	-	-	3815	2288	6102
Univeg: Expofrut S. A.	1	c	1530	950	2480
SUB TOTAL	-	-	1530	950	2480
PAI S. A.	2	d	1100	628	1728
FACA	5	d	837	353	1190
SUB TOTAL	-	-	1937	981	2918
TOTAL	-	-	7587	4444	12031

Fuente: Tomado del libro "El minifundio en el Alto Valle", con datos de la Cátedra de Extensión Rural, en base a datos de Gabriel y Cía., Facultad de Ciencia Agrarias, UNCo, 1990/1

El proceso por el cual se llega al presente, luego de la imposición de las políticas mal llamadas neoliberales (globalización neoliberal controlada desde las grandes corporaciones de los países del centro capitalista), será expuesto en el capítulo próximo. Dicho proceso será el resultado de diversas contradicciones surgidas del impacto provocado por esas nuevas políticas diseñadas en los centros de poder mundial, donde las estrategias seguidas por las empresas líderes de clasificación, conservación, empaque y comercialización son prácticamente las mismas que las que aquí se han definido, aunque con impactos variados que se verán en el próximo capítulo. En el capítulo cuatro, se analizarán los duros momentos en que la ineficiencia de las empresas oligopsónicas se potenció con un tipo de cambio bajo.

Por ahora, la intención del presente capítulo ha sido la de analizar el proceso por el cual se llegó a conformar una estructura productiva que ofrece las serias restricciones hasta aquí mencionadas. Esa estructura impregnará el momento presente con dificultades que sólo será posible superar con cambios estructurales profundos. A esta altura del análisis es todavía muy temprano hacer especulaciones al respecto.

Con los avances y aportes del próximo capítulo cuatro, que trata del proceso parcial de transnacionalización y de los sucesivos momentos críticos que se produjeron durante los años 1990 y 2000, se podrá tener una idea del tipo de transformaciones posibles, las que, basadas en el análisis de ese capítulo quedarán reflejadas en la última parte del mismo.

En los mencionados años, actuó como detonante del tipo de cambio bajo (propio de la convertibilidad del peso con el dólar establecida por ley), pero donde ese hecho hizo más manifiesta la crisis profunda que, como se dijo casi nació con la fruticultura. A su vez, esos los problemas estructurales develados harían más evidentes los caminos de la transformación posible.

La alternativa a una necesaria transformación profunda es la progresiva pérdida de posición como país productor en el hemisferio sur, hasta que en una determinada situación determinada por algún detonante externo, la haga inviable como economía exportadora. Mientras tanto, los problemas de costos de producción (léase, de las empresas de productores integrados) y la pérdida de posición de Argentina como exportadora del hemisferio sur, se han ido consolidando.

Al respecto, en el Congreso internacional de frutas del hemisferio sur, realizado entre el 28 y el 30 de noviembre de 2007, se trató como tema preocupante

“...la evolución que ha tenido la estructura de costos para la fruticultura en algunos países. Se mencionó el caso de Chile y Argentina, destacando las limitantes que puede llegar a tener la actividad de mantenerse esta tendencia. Si bien los problemas de ambos países mencionados tienen distinto origen, el resultado es el mismo: una estructura de costos crecientes que termina afectando la rentabilidad de todo el sistema.”²⁷³

Claro que el “distinto origen”, a que se refiere el autor, tiene características estructurales en Argentina y coyunturales en Chile. Mientras que en este último país los costos están afectados por un tipo de cambio bajo (producto de las políticas económicas neoliberales allí aplicadas), ello no ha impedido competir eficientemente en el seno de los países productores del hemisferio sur, en Argentina el tipo de cambio alto existente solo ha permitido una ligera mejora relativa, a partir del abandono de la convertibilidad. También se buscarán excusas, indudablemente, en la política de retenciones a los productos agropecuarios que aplica la conducción económica, la que supuestamente “atenta contra la libertad de comerciar”. Esa libertad de comerciar fue puesta a prueba durante los años 1990, pero sólo mostró la ineficiencia del subsistema frutícola para competir de igual a igual con los demás productores del hemisferio sur.

Índice de cuadros y gráficos del Capítulo 3:

Cuadro I-1: Superficie estimada en producción – año 2003

²⁷³ LOJO, Javier: “La demanda sigue sostenida para la fruta”, en **diario Río Negro**, suplemento ‘Rural’, General Roca, 1 de Diciembre de 2007.

Cuadro I-2: Producción Nacional por especie – año 2003

Cuadro I-3: Proporciones de orientación productiva de las tierras

Cuadro I-4: Serie histórica de producción de manzana (en tn)

Cuadro I-5: Ingresos por exportaciones de manzana fresca 1960-1985 (miles de u\$s)

Cuadro I-6: Exportaciones de manzanas (miles de bultos)

Cuadro I-7: Precios de exportación – FOB. (en u\$s/bulto)

Cuadro I-8: Precios al productor independiente (en u\$s)

Cuadro I-9: Superficie cultivada con frutales – Región Alto Valle, porción rionegrina

Cuadro I-10: Primeras Firmas Exportadoras - 1990

Gráfico I-1: Tasas de ganancia 2004/05

Bibliografía

- AZNAR, Luis y CATERBERG, Edgardo: **Estructura de producción, estructura social y conflicto socio político en el Alto Valle del Río Negro**, Departamento de Ciencias Sociales, Fundación Bariloche, 1975.
- BANDIERI, Susana y BLANCO, Graciela: Capítulo III, “Comportamiento histórico del subsistema frutícola”, en de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M.; **El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación**, Facultades de Humanidades y Ciencias Agrarias, Universidad Nacional del Comahue, 1994.
- BONGIORNO, Aldo: “Costos de producción frutícola en el Alto Valle de Río Negro”, **Revista de Investigación Agropecuaria**, INTA, Bs. Aires, 1970.
- CHALDE, A., de JONG, G. M. (Coordinadores) et al.: **Análisis y evaluación de la actividad económica y configuración espacial de la provincia de Río Negro**, Capítulo III, “Actividades principales de la economía provincial”, C.F.I. – Secretaría de Planeamiento (SEPLA) de Río Negro, Buenos Aires, Marzo de 1976.
- CAVALCANTE, D.: “Globalización y agricultura: las nuevas necesidades de la acumulación capitalista en el sector agrícola”, en HOUTART, F., **Globalización agricultura y pobreza**, Universidad Andina S. Bolívar, Ediciones Abya-Yala, Quito, 2004.
- COGLIATI, M.: “Zonas frías en el valle del río Neuquén: su detección en base a imágenes NOA-AVHRR”, **Boletín Geográfico** N°24, Facultad de Humanidades, Departamento de Geografía, UNCo, Neuquén, 2003.
- de JONG, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional de Comahue – International Development Research Center (IDRC - Canadá), 1986.
- de JONG, G. M. y TISCORNIA, L. M. et al.: **"El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación**, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.
- de JONG, G. M.: “Regiones y amenazas de secesión en el marco de la decadencia del capitalismo”, **Boletín Geográfico** N°23, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Mayo de 2003.
- de JONG, G. M.: “Políticas imperiales y riesgos de apropiación de los recursos naturales: el caso del agua en la Patagonia”, **Boletín Geográfico** N°27, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Diciembre de 2005.
- de JONG, G. M. (coordinador) y otros: “Las islas agrícolas”, en CHIOZZA, E. M. (Directora), **El País de los Argentinos**, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1976.
- GEJO, O. Y LIBERALI, A. M.: **La Argentina como geografía**, Centro A. von Humboldt, U. N. de Mar del Plata, UGAL, Buenos Aires, 2006.
- HOUTART, F.: **Globalización, agricultura y pobreza**, Ediciones Abya-Yala, Quito, 2004.
- INTA: Series de costos e ingresos, EERA Alto Valle, J. J. Gómez, 1978.
- KAUTSKY, Karl: **La cuestión agraria**, Ruedo ibérico, París, 1970.
- LOJO, Javier: “La demanda sigue sostenida para la fruta”, en diario **Río Negro**, *Suplemento Rural*, General Roca, 1 de Diciembre de 2007.
- MARTINEZ ALIER, Joan y SCHLÜPMANN, K.: **La ecología y la economía**, Cap. VIII titulado “La crítica de Soddy a la teoría del crecimiento económico”, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- MATUS, Carlos; **Planificación de Situaciones**, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- RICHARD JORBA, Rodolfo y PÉREZ ROMAGNOLI, Eduardo et al.: **La región vitivinícola argentina: transformaciones del territorio, la economía y la sociedad 1870 – 1914**, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, 2006.
- TADEO, Nidia S. (coordinadora) et al.: Procesos de cambio en las áreas rurales argentinas: hacia la construcción de un nuevo concepto de ruralidad, N. S. Tadeo Editora, La Plata, 2002.
- TISCORNIA, L., NIEVAS, I., ÁLVAREZ, G. y BRIZZIO, J.: Capítulo IV, “Caracterización de los productores en estudio”, en de JONG, G. M. y otro, **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Facultad de Humanidades y de Ciencias Agrarias, U. N: del Comahue, 1994.
- TOLEDO, V. M., ALARCÓN CHAIRES, P. y BARÓN, L.: **La modernización rural de México: un análisis sociológico**, INE-SEMARNAT-UNAM, México, 2002.

VALENZUELA, C.: **Transformaciones agrarias y desarrollo regional en el nordeste argentino**, La Colmena, Buenos Aires, 2006.
WINDERBAUM, S.: **Para pensar y entender Río Negro**, Ediciones Pido la Palabra, Neuquén 2006.

SEGUNDA PARTE: PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO REGIONAL EN LA FRUTICULTURA DEL “ALTO VALLE” DEL RÍO NEGRO

Capítulo 4:

Diagnóstico del presente frutícola para una transformación posible: transnacionalización de la actividad y crisis estructural

1 - Introducción

Previamente al desarrollo de esta parte del análisis, se cree necesario hacer algunos comentarios con la intención de recapitular sobre aspectos que hacen a la comprensión del presente capítulo:

a) La metodología aplicada, que implica un esfuerzo importante para mantener la unida del objeto de estudio, tiene el inconveniente de que lleva a la reiteración del esfuerzo de explicación, donde cada enfoque parcial requiere del enunciado de ciertos enfoques generales que contiene a aquellos que son parciales. Por esa razón el lector encontrará cierta reiteración de argumentos que pueden resultar extraños y que responden a la voluntad de mantener claridad en la exposición.

b) Parece necesario, especificar, una vez más, que el marco conceptual adoptado fue publicado, en su versión sintética, por quien esto escribe²⁷⁴, en el libro “Introducción al método regional” (2001) y que ha sido desarrollado y expuesto en forma muy ampliada, tanto desde el punto de vista teórico como metodológico, en el Capítulo 2 de la presente tesis. En correspondencia con ese enfoque teórico, en el presente capítulo se utilizan las tasas de ganancia que resultaron del conocimiento de las variables dependientes, y sobre todo, las independientes que permitieron establecer la estructura temporal del capital en cada agente productivo simulado. Por ese motivo, en

²⁷⁴ de JONG, Gerardo Mario: **Introducción al método regional**, cfr. Capítulo II, Departamento de Geografía, Universidad nacional del Comahue, Neuquén, 2001.

el ANEXO A, el lector encontrará un apartado con especificaciones sobre la aplicación del modelo formal. Estas especificaciones sólo tienen sentido si van acompañadas de las matrices de la estructura temporal del capital que resultan de esa parte de la metodología que se ha aplicado, las que integran ese anexo.

c) En el estudio “El minifundio en el Alto Valle del río Negro” (1994), se afirmaba que **la crisis podría ser superada con planificación o que, de lo contrario, llevaría a una trasnacionalización de la fruticultura (es decir a la crisis terminal de parte de las empresas locales). La predicción, consignada en el estudio del minifundio²⁷⁵, se cumplió en buena parte durante la segunda mitad de los años 1990 y continúa hasta el presente.** Esa capacidad predictiva, a la cual se ha aludido, está basada, precisamente, en el marco conceptual y metodológico, de carácter dialéctico, oportunamente adoptado.

d) Sobre la base de las contradicciones que caracterizaron el desarrollo histórico de la fruticultura, expuesto en el capítulo anterior, se analizará ahora la situación presente, es decir, la manifestación de las mismas, que explican el comportamiento actual de la fruticultura.

--oo0oo--

Desde el punto de vista temático, en este capítulo se verá el proceso por el cual ciertos cambios estructurales, entre ellos algunas modalidades de gestión, impulsadas por los capitales extranjeros que ingresaron en la actividad, resultaron en mejoras en la producción y en la posición de una parte de los productores independientes en sus relaciones con las empresas que manejan las etapas posteriores de la comercialización. Esas mejoras, no obstante, no han modificado la absoluta dependencia de productores que ahora podrían llamarse “semi” independientes (por su situación totalmente subordinada), en tanto producen dentro de pautas que les fijan los compradores (los tiene registrados y clasificados según la calidad de fruta que entregan) y con los cuales tienen compromisos contractuales. Esto significa que esos productores aparecen en una relación de “cuasi” empleados de la firma de comercialización, pero conservan; ideológicamente más que realmente, su desempeño como “dueños”.

Al referirse a estos aspectos, un productor expresó: “ellos (por las empresas trasnacionales) nos tiene clasificados y calificados, nosotros deberíamos hacer lo mismo con ellos (aludiendo a la ineficiencia productiva y de manejo de los mercados en que esas empresas incurren)”. Hecho que ha posicionado a Argentina en el último

²⁷⁵ de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M. y otros: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Capítulo 8, pp 147 a 152, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

lugar del orden jerárquico, en cuanto a competitividad, del conjunto de áreas productivas del hemisferio sur. El productor tenía sentido, ya que son, justamente las empresas de comercialización (líderes oligopsónicas), incluidas aquellas transnacionalizadas, el núcleo central de la ineficiencia de la actividad, hecho que ha posicionado a Argentina en el último lugar en cuanto a competitividad entre los países productores del hemisferio sur.

La nueva modalidad de gestión del producto, aquella de la supervisión y relación contractual de los productores independientes con las empresas de comercialización, fue imitada por capitales locales, no conociéndose el grado de participación de empresas del exterior en sus propios capitales. Esos capitales del exterior pertenecen a empresas que manejan el mercado mayorista y minorista en sus países de origen. Básicamente, la situación crítica del productor independiente, sujeto a los ciclos por el lado del mercado (precios) y por el lado de las condiciones agroclimáticas, continúa, eventualmente, hasta el nivel de indigencia²⁷⁶. A su vez, las empresas que manejan la comercialización, sean éstas de capitales locales o extranjeros, mantienen la estrategia ya adoptada en el pasado inmediato de generar una parte del producto que comercializan en sus propias explotaciones, pero no por ello, a pesar de haber adoptado modalidades "ad hoc" de gerenciamiento de las grandes explotaciones, han logrado costos competitivos como para lograr penetrar, eficiencia de por medio, los mercados apetecidos. Nuevos mercados se han incorporado a la lista de aquellos que consumen fruta del Alto Valle. No obstante, esa penetración está relacionada al tipo de cambio vigente desde la crisis del 2001/2, y no a un aumento de la eficiencia. Todo parece indicar que si ahora se modificase el tipo de cambio a una relación de 2 por 1 del peso con el dólar, en vez del vigente de 3,15 por uno, los problemas estructurales influirían de tal manera en la actividad que sus consecuencia serían realmente serias, tanto como lo fue durante la convertibilidad, en oportunidad en que el peso estaba en una relación de 1 a 1 con el dólar. Todo esto se verá en el desarrollo de los distintos apartados de este capítulo (ver, además, la sensibilidad de las tasas de ganancia a las variaciones en el comportamiento del mercado que se expuso en el capítulo anterior).

²⁷⁶ En un relevamiento (muestra) que realizó el Ministerio de la Producción de la Provincia de Río Negro y el Movimiento de Mujeres en Lucha, detectó que sobre 65 explotaciones familiares, en las cuales viven 226 personas (3,5 promedio), las que involucran a una superficie total de 780ha, todas ellas tienen niveles de endeudamiento que varían entre los 300 y los 100.000 pesos. Las deudas han sido contraídas a los efectos de lograr mantener en actividad las explotaciones, hecho que se verifica por el tipo de acreedores: Consorcios de riego (48,8%), Banco Nación por créditos de evolución (24,4%) y Banco residual –el que asumió las deudas del BPRN, luego de su privatización– de Río Negro por el mismo tipo de créditos (8%). De todas estas chacras, 51 (288ha) se dedican a una fruticultura marginal de peras y manzanas, mientras que 26 (43ha) de las más pequeñas dejaron la fruticultura y cultivan hortalizas con fines básicos de autoconsumo y pequeños excedentes que venden localmente.

El capítulo concluye con la formulación de las bases para la superación de los problemas verificados en la estructura, es decir, la manifestación de los rasgos principales de un plan frutícola.

2 - Diferenciación del capital y los productos

Antes de analizar las distintas contingencias que tuvieron lugar en la fruticultura del Alto Valle en esta última etapa, aquella que se origina en el momento de la puesta en vigencia de la ley de convertibilidad y que concluye con la devaluación que le dio fin, es necesario consignar que, a partir de 1985, se fue concretando una diferenciación del capital en función del tipo de producto y de las relaciones monopólicas que caracterizan a la actividad. La irrupción de empresas multinacionales tuvo un papel definido en este proceso, al que oportunamente se hará mención.

Se puede señalar que el **producto principal**, que requiere de las cadenas de frío más largas, era y es el que se corresponde con la mejor calidad y el grado óptimo de madurez: Está destinado al hemisferio norte²⁷⁷ (Rusia, Unión Europea -Bélgica, Italia y Holanda- y en menor medida EEUU y otros países). En el hemisferio sur, el mercado brasileño de altos ingresos recibe también fruta de la mejor calidad. El envío de fruta de baja calidad supone la pérdida de esos mercados. No obstante, parte de los mercados del hemisferio norte reciben fruta de calidad media, hecho que significa un riesgo importante por parte de los exportadores patagónicos, que suelen mandar fruta con limitaciones de calidad (carpocapsa incluida). Se trata de aquella fruta de mala calidad para la cual el mercado brasileño se cerró por ese mismo motivo.

Los restantes productos en fresco, de calidad media, **están destinados al consumo** (estacional), en el mercado nacional y eventualmente latinoamericano (Brasil compra fruta de calidad media o baja sólo en el caso de faltantes locales). Estos últimos se operan mediante cadenas de frío medianas y cortas. Este es el producto de mayor complejidad para su colocación en los diferentes mercados, ya que el conflicto estructural que implica la producción de fruta en extensiones relativamente grandes para este tipo de cultivo extensivo, resulta en un volumen excesivamente grande de esta baja calidad para consumo en fresco, sobre todo cuando existen graves problemas (que serán oportunamente comentados) de sanidad en peras y manzanas. Las empresas multinacionales, con sus estrategias productivas similares a

²⁷⁷ El mercado ruso es el principal destino de las exportaciones frutícolas de la norpatagonia, con unas 52.000tn de peras y 19.000tn de manzanas, volúmenes que lideran los envíos al exterior. Conjuntamente con Rusia, son compradores Argelia, Bélgica, Canadá, EEUU, España, Holanda, Italia, Portugal, y Suecia (en orden alfabético), países que concentran el 94,7% de las exportaciones regionales. Dato de la Oficina de Comercio Exterior del SENASA, 2006.

aquellas de las empresas tradicionales del oligopsonio, multiplicaron la disponibilidad de este producto de calidad inferior. Otra parte del mismo proviene de los productores independientes minifundistas.

El producto de inferior calidad, finalmente, está destinado a la industria de jugos, la que absorbe el descarte de las empresas emparadoras y de los productores independientes. Cabe advertir que este tercer grupo, que es aportado por todas las empresas y constituye la materia prima de productos industriales (caldo para sidra, sidra, jugos concentrados, aromas, fructosa, frutas deshidratadas, etc.) será tratado sólo indirectamente en la presente síntesis, más allá que ha llegado a procesar alrededor de un 50% de la fruta producida en años recientes. Al respecto se harán algunas inferencias más adelante, ya que ese volumen está relacionado a la alta proporción de fruta de descarte que genera la ineficiencia del oligopsonio.

¿Cómo se organizan las empresas de comercialización alrededor del tipo de productos mencionados en los dos primeros grupos?

En el primer grupo de productos (los que se operan a través de las cadenas de frío más largas) participan en su generación los productores independientes medianos y grandes y los fruticultores integrados, con la fruta de sus propias explotaciones. **Esto es así aún cuando la calidad producida no es óptima si se toma como referencia la calidad producida por los competidores del hemisferio sur.** Cabe señalar que a esta diferenciación habían contribuido, según acabamos de ver, los vicios de la reproducción ampliada del capital, traducidos en limitaciones notables de la estructura, habida cuenta de la historia del desarrollo de la actividad y de la forma en que las empresas multinacionales insistieron en concentrar la producción desde los años 1990 hasta el presente. No obstante, a esta primera calidad (que es un tipo de producto²⁷⁸), contribuye la proporción de fruta de esas características que ofrece el productor independiente. Solamente los galpones de empaque de los productores integrados saben en qué proporción se integra la primera calidad generada por los productores independientes y la generada por ellos mismos.

El segundo grupo de productos es generado por los productores independientes familiares chicos y minifundistas, que no cuentan con cadenas largas de frío y, como ya se afirmó, por los productores integrados, debido a las razones estructurales

²⁷⁸ Se relaciona calidad con tipo de producto porque el proceso industrial de clasificación y empaque no concluye sólo en una apariencia externa de la fruta. Quién observa una caja de manzanas o peras de primera calidad frente a otra de calidades inferiores, puede percibir que la presentación, empaque, elementos de conservación, etc., es notoriamente diferente. Eso está relacionado a la actitud de los compradores mayorista y minorista frente a la hipótesis de consumo y, por lo tanto, de compra. Pero esto no se reduce a la apariencia solamente. Todo el proceso anterior, de clasificación (mano de obra y calidad de las máquinas clasificadoras), de preparación previa (tratamientos antihongos, encerado, preservación de enfermedades propias de las cámaras de frío o atmósfera controlada, etc.) y de manipulación durante el transporte, son muy diferentes. Se puede afirmar que se trata de un proceso industrial diferente.

apuntadas. La comercialización la efectúan, obviamente, las empresas líderes grandes y pequeñas según corresponda.

Las cadenas de frío, medianas y cortas, son las únicas que han dado lugar a inversiones de empresas locales en el exterior (Brasil) o a asociaciones de capitales en el ámbito sudamericano.

El tercer y último grupo de productos ha hecho posible una industria de jugos y aromas con cierto nivel de competitividad. Parte de la fruta entregada a la industria es aquella que resulta de las dificultades de manejo que se han planteado a los productores integrados e independientes, en distintos momentos críticos, a los efectos de la reducción puntual de costos. Es necesario precisar que, otra parte del producto recibido por la industria, es aquella que se debe al progresivo abandono de las chacras por parte de los productores independientes minifundistas durante los años 1990, primero los de menor superficie y, luego, los de superficies mayores. Ello ha permitido que quienes definitivamente van a abandonar la actividad ensayen por un limitado número de años la entrega de su producción con ese destino, con precios totalmente bajos, inferiores a los pagados por la industria a los grandes galpones de empaque. Luego de unos pocos años, el nivel de deterioro del monte frutal es de tal magnitud que la producción no tiene ningún valor, aún para la industria.

3 – La manifestación de la crisis estructural en los en los últimos años

Como se vio más arriba, las dificultades de la economía frutícola del Alto Valle estaban ya instaladas en 1994. Lo que se verá ahora son modalidades de su manifestación, las que están relacionadas a nuevas formas de gerenciarla por parte de las grandes firmas y a las diversas formas que las políticas de cambio estructural de la economía argentina, producidas en el marco de la denominada “globalización financiera neoliberal” diseñada por las grandes corporaciones monopólicas que instauraron el “consenso de Washington” y ejecutada por los gobiernos “cipayos” locales, afectaron el comportamiento de las distintas empresas eslabonadas por el proceso productivo frutícola.

En este marco, la ley de convertibilidad que estableció un tipo de cambio rígido, agudizó las contradicciones ya instaladas en la fruticultura. El propósito era lograr que, poco a poco, la necesidad de competir en los mercados internacionales impulsara a una mayor eficiencia, la que se manifestaría en una progresiva convergencia entre los precios involucrados en los procesos productivos locales con los precios internacionales. Esto era muy difícil de lograr en el marco de la crisis ya instalada, hecho que agudizó la situación histórica. Una evidencia a tener en cuenta, como

manifestación de esa agudización, se pudo verificar en que hasta se llegó a importar manzanas desde Chile y desde California.

La crisis, que en este trabajo se la ha definido como **estructural**, no implica que cada uno de los momentos en que ésta se agudiza, responda absolutamente a ese contexto construido durante el desarrollo histórico de la actividad. En todo caso, cada circunstancia en que comportamientos no esperados del mercado, de los condicionantes agroecológicos y de decisiones de manejo de instrumentos de política económica tomadas sin una correcta evaluación del comportamiento de la actividad como un todo, afectaron y agudizaron esa debilidad estructural. En este sentido, el área del hemisferio sur más afectada resultó ser siempre el Alto Valle.

A lo largo de este capítulo se verá cómo distintas situaciones conflictivas tuvieron como escenario la combinación de decisiones o manejo de instrumentos de política económica que se potenciaron en el marco de una estructura ineficiente, dicho esto en términos de la forma en que opera la reproducción del capital en ese modo de producción. Es interesante dejar sentado que la aludida ineficiencia sólo puede ser puesta en evidencia si se tiene en cuenta la forma que adopta la generación del valor en el mismo.

En ese sentido, este discurso no tiene que ver con las desigualdades sociales propias del modo de producción capitalista, en particular en aquello que es relativo a la apropiación diferencial del excedente, que aquí como en todas las actividades económicas se manifiesta en la obtención de tasas de ganancia extraordinarias por parte del capital concentrado, es decir, monopolístico, que define las pautas por las cuales se da la apropiación del excedente.

Para ilustrar esa apropiación diferencial, más allá del relato del autor (J. Lojo) y de la importancia de los datos que brinda para mostrar los efectos de la vulgarmente llamada intermediación parasitaria, el párrafo es altamente ilustrativo en cuanto a los efectos de la regulación automática en el subsistema frutícola:

“Son notables las diferencias que sufre el precio de la manzana desde que sale el producto de la chacra hasta que se coloca en las góndolas de los supermercados o en las bandejas de las verdulerías. Con respecto al mercado interno, los valores promedio ponderados continúan ampliándose entre la venta minorista y la mayorista, y entre esta última y los que recibe el productor.”

*“Un sencillo trabajo, con las estadísticas en mano, muestra que los precios promedio ponderados de la manzana al consumidor (verdulerías y supermercados) se ubicaron el 2006 en los **2,72** pesos por kilo. Por su parte el precio mayorista, tomando en cuenta los valores de venta del mercado central de*

Buenos Aires (MCBA), muestran que los precios, durante el año pasado [2006] fueron de 1,44 pesos por kilo. Y el promedio percibido por el productor por la manzana que se destinó al mercado interno se ubicó en los 0,36 pesos por kilo.”

“De punta a punta, es decir desde que la manzana sale de la chacra hasta que llega al consumidor, el precio del producto sube, en promedio, cerca de siete veces. O lo que es lo mismo decir: en promedio, el productor percibe tan solo el 13% del valor de la fruta que se vende en las verdulerías y en los supermercados. [...] Siguiendo con la misma metodología de trabajo, se puede decir que tanto las verdulerías como los supermercados son los que se quedan con las mayores utilidades generadas por el [sub]sistema. Las empresas frutícolas les dejan la fruta lista para vender en las góndolas [...] y el segmento minorista le recarga el precio para vender al consumidor [sin ningún tipo de transformación o reacondicionamiento del producto]. El recargo que se le hace es cercano al 100% del valor de compra. En definitiva durante 2006, del 100% que comprenden los teóricos ingresos por ventas al mercado interno del [sub]sistema, el 13% se quedó en el segmento productivo primario, el 39% quedó en las empresas regionales [de empaque y comercialización], mientras que el 48% quedó en manos de la cadena de minoristas.”²⁷⁹

De aquí resulta claro que el productor, que corre con todos los riesgos de los ciclos de la naturaleza y el mercado, es el más perjudicado. Las empresas clasificadoras y empacadoras agregan algún valor sin mayores riesgos y obtienen la tasa de ganancia deseada. Finalmente, el intermediario parasitario, pero sin el cual la fruta no llega al consumidor, se queda con la porción del león. Estas diferencias son inherentes al sistema capitalista habida cuenta de su pecado original de desigualdad social. Pero el tema conduce a dos cuestiones relevantes:

- a) La necesidad de definir qué medidas pueden ser tomadas para lograr que esa diferenciación de los precios y de las ganancias no tenga tal grado de inequidad.
- b) Hasta qué punto, aún con algún nivel de inequidad, el conjunto de la estructura frutícola es eficiente o, por lo contrario, vulnerable a la competencia.

²⁷⁹ Cfr., LOJO, Javier: “Buena temporada para la manzana en 2006”, diario **Río Negro**, General Roca, 10 de Febrero de 2007. En el artículo, el autor hace referencia a la metodología con que se realizó el cálculo: “Entre los dos primeros casos, ventas mayoristas y minoristas, se tomaron los precios ponderados dados a conocer por el INDEC y el MCBA. Para el caso de los productores se tomó una muestra de liquidaciones testigo con los valores finales consignados en las mismas.”

Será importante tener en cuenta estos interrogantes cuando se vean, análisis estructural de por medio, las acciones posibles en materia de regulación del subsistema.

Desde 1994 en adelante y como remedo del pasado descrito en el capítulo anterior, se produjeron una serie de crisis coyunturales, a las que se denominan aquí “momentos críticos”. No son otra cosa que agudizaciones momentáneas de problemas que emergían de la estructura productiva, todas ellas provocadas por fenómenos coyunturales diversos, los que pusieron en evidencia la debilidad del subsistema de capital frutícola.

Para la cosecha 1993/94 hubo un momento crítico resultado de la superproducción europea del verano anterior que revela la proyección de esos elementos estructurales en el tiempo presente. En esa temporada, como consecuencia de la sobre oferta de ese continente²⁸⁰, producto de un excelente año agrícola, los precios externos cayeron abruptamente y, con ello, el total del ingreso frutícola que hubiesen producido las exportaciones normales con ese destino (ver Cuadro II-1). Pero, en las condiciones estructurales ya enunciadas, el productor independiente absorbió la casi totalidad del costo del momento crítico.

Cuadro II-1: Precio medio de las exportaciones de manzana, pera y jugos concentrados

Años	Manzana, en fresco (u\$s/kg)	Pera, en fresco (u\$s/kg)	Jugo concentrado. Manzana (u\$s/kg)	Jugo concentrado. Pera (u\$s/kg)
1995				
1996	0,62	0,63	1,76	1,46
1997	0,57	0,64	1,26	1,22
1998	0,50	0,58	0,89	0,79
1999	0,53	0,59	0,95	0,81
2000	0,57	0,61	1,23	1,00
2001	0,50	0,53	0,72	0,68
2002	0,38	0,44	0,68	0,61
2003	0,41	0,45	0,76	0,66
2005	*0,46	*0,50		

Fuente: Dirección General de estadísticas y censos de la provincia de Río Negro, en base a datos del INDEC. *Oficina de comercio exterior de SENASA

En el contexto expuesto, por primera vez en la historia de la fruticultura, la protesta de los productores se manifestó con el método de circular con sus tractores en las rutas, con cortes momentáneos, mediante la intermediación organizativa de la Federación de Productores.

²⁸⁰ Según FUNBAPA, en ese momento todavía no se habían diversificado los destinos para la fruta del Alto Valle. En 1996, la mayor parte de las peras y de las manzanas producidas en esta región tuvieron como destino a los mercados externos, en particular, Brasil y Europa.

En ese momento, como también sucedería más tarde, se salvó la crisis de coyuntura con un subsidio del orden de los 30 millones de pesos/dólares que, al menos, sacó a los manifestantes de las rutas. El sistema de pago adoptado para abonar el subsidio fue un valor alícuota del precio pagado por kilo por las empresas de comercialización, que, eventualmente, hubiese permitido resarcir al productor independiente del bajo precio pagado por la empresa a la cual había entregado su producción. Ahora se verá que ese objetivo no se cumplió.

El subsidio fue un engaño, ya que fue entregado a los productores mediante la intermediación de las empresas empacadoras que debían pagar a los productores dos centavos por kilogramo (recuérdese que ya era la época de la ley de convertibilidad). Ello significó que, si la empresa de comercialización estaba dispuesta o en condiciones de pagar 10 centavos por el kilogramo de manzana, ofrecía sólo 8 centavos al productor, ya que “sabía” que contaba con que la diferencia la pagaba el subsidio estatal. Todo ello dentro de la lógica del mínimo que el productor estaba dispuesto a tolerar. En resumen, las empresas integrantes del oligopsonio recibieron el grueso del subsidio de una u otra forma, mediante el aludido manejo de los precios 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. Por eso se afirma aquí que el productor independiente asumió la casi totalidad del costo del momento crítico.

Esa práctica de subsidios entregados como ayuda a los productores sucede con una frecuencia mayor a lo deseable y es propia de una política destinada a favorecer los procesos de concentración del capital, a nivel nacional o a nivel internacional.²⁸¹

Las empresas de comercialización, por su ineficiencia, estaban ya en serios aprietos, hecho que las motivaba a asumir la citada actitud. Luego se verá que, más tarde, una masiva convocatoria a acreedores fue la explosiva manifestación del problema.

Más adelante, en la cosecha 1997/98, con proyección de los conflictos hasta 1999 (convocatorias de acreedores luego de recibida la cosecha en los primeros meses de ese año), también la crisis se agudizó porque Brasil compró, durante ese año, un 60% de fruta menos, aproximadamente, como resultado de la variación del tipo de cambio que se produjo en ese país en el contexto de la crisis provocada por la implementación

²⁸¹ Para la escala internacional, se puede verificar que se da el mismo tipo de conducta: “Si consideramos que la ‘ayuda oficial’ incluye por lo general un conjunto de condiciones que debe cumplir el país receptor y que además, un largo porcentaje de la misma, se regresa al país que ofrece la ‘ayuda’ en calidad de remuneraciones a sus técnicos o en compras de bienes y servicios a los cuales la ‘ayuda’ está atada, se puede concluir que el aporte real en divisas de dicha ‘ayuda oficial’ al desarrollo de los países de América Latina receptores de la misma, es inferior a las ya marginales cifras nominales.” A ello habría que agregar que los flujos de fondos por bienes y servicios favorecen la apropiación de excedentes por parte de empresas normalmente multinacionales (Monsanto, por ejemplo). Cfr. SALGADO, W.: “¿Ayuda alimentaria o ayuda a las exportaciones?”, en Houtart, F., **Globalización, agricultura y pobreza**, p75 y 76, Abya-Yala, Quito, 2004.

de las políticas “neoliberales” adoptadas oportunamente por ese país. Ese comportamiento del mercado brasileño significó, en forma estimada, la pérdida de 6 millones de dólares de ingreso para la región.

En ese caso, ante el reclamo de los productores, se otorgó otro subsidio de 20 millones de dólares/pesos (aunque se reclamaron 30). El subsidio fue entregado con la sana intención de favorecer al pequeño productor: En primer lugar, no consistió en una alícuota por kilogramo producido sino que se entregó como valor estimado en base a las hectáreas plantadas con peras, manzanas y otros frutales; en segundo lugar, las explotaciones de más de 50 ha no recibieron subsidio y, finalmente, las de menor superficie sólo lo recibieron en su totalidad hasta un máximo de 15 ha plantadas, ya que desde esa superficie hasta 50 hectáreas el subsidio fue disminuyendo en una progresión aritmética. Si bien la intención ha sido noble, no debe escapar al lector que los 2 centavos por kilogramo que aproximadamente era el valor del subsidio para los productores que lo recibieron sin descuentos, fueron tenidos muy en cuenta por las empresas de empaque que compraron la fruta en el momento de fijar las condiciones de las operaciones.

No obstante, en esta segunda oportunidad, parte del momento crítico lo absorbieron las empresas empacadoras que operaron normalmente y, como corresponde a las reglas de juego, la mayor parte la pagaron los productores a través de los mecanismos de formación de los precios. Todo ello en el contexto de la crisis estructural de la cual son responsables, justamente, esas empresas. Parte de las necesidades financieras de las mismas fue trasladada a las empresas de venta de agroquímicos o de insumos para el empaque²⁸² debido a que las altas tasas de interés vigentes durante la convertibilidad hacían prácticamente imposible la toma de créditos formales. Encontraron una cierta flexibilidad por parte de esas empresas proveedoras de insumos en tanto éstas aceptaron tomar parte del endeudamiento de los productores con la forma de la aceptación de letras a plazos largos. El contexto de la convertibilidad, que aparecía como inamovible, favoreció esta política comercial de esas empresas.

Cifras que marcan los efectos del conflicto estructural en el mercado

Para 2000 la gran exportadora del hemisferio sur, Argentina, había perdido su posición como tal, ya que si bien mantenía un flujo importante de exportaciones, su participación en el mercado mundial había disminuido con respecto a los años 1950, 1960, 1970 y 1980, en la medida que los países competidores del hemisferio sur iban

²⁸² Consejo Federal de Inversiones (CFI): Fruticultura en perspectiva, CFI-Provincia de Río Negro, Buenos Aires, 1998.

ocupando, progresivamente, espacios del mercado contra-estación del hemisferio Norte. Con respecto a las décadas de 1990 y 2000, la producción se mantuvo relativamente estable para el caso de la manzana y creció para la pera (ver cuadro **II-2a**). Entre 2004 y 2007 la producción de pera comercializada creció 188.518tn, es decir que la fruta comercializada aumento un 39%, mientras que las exportaciones lo hicieron en un 32%. De por sí, la cifra es significativa ya que no es fácil aumentar en esa proporción la producción, si no se concretaron antes los cultivos de los nuevos montes frutales. Una conclusión posible al respecto, consiste en considerar que una vez saneada la situación financiera de productores independientes e integrados en 2002 (como se explicará más adelante), se mejoraron los métodos de manejo (puestos al día por las expectativas exportadoras luego de la devaluación), razón por la cual el aumento de la producción de peras no debe atribuirse exclusivamente a la entrada en producción de nuevos montes frutales, sino también a que el manejo fue mejorado.

Cuadro II-2a: Volumen de la producción comercializado (en tn)

Año	Manzana	Pera	TOTAL	Export. Manzana	Export. Pera	Exportación total	Mercado interno total	Industria total
2004	769.693	487.645	1.257.337	197.760	299.682	497.442	322.291	437.604
2005	972.799	613.770	1.586.569	259.095	379.892	638.988	328.637	618.944
2006	898.782	622.414	1.521.197	216.252	343.923	560.175	332.094	628.928
2007	945.212	676.163	1.621.375	280.575	441.033	721.607	339.113	561.409

Fuente: Anuario de FUNBAPA (Fundación Barrera Patagónica) 2007.

La producción argentina reconoce como el área más importante al Alto Valle, que produce un 88% (SAGPyA, 2003) del volumen físico total de la fruta de pepita del país). En este sentido el cuadro siguiente (**II-2b**) es revelador de la orientación de la producción entre mercado interno, exportación e industria. Ese 88% al que se ha aludido, se distribuye de la siguiente manera:

Cuadro II-2b: Destino de la producción: promedio períodos 1973 – ‘74 y 1996 – ‘00

Producción	Mercado interno fresca (%)	Mercado interno Jugos (%)	Exportación fresca (%)	Exportación industria jugos (%)	Total exportación jugos/fresca
Total 1973/74 (100%)	17,5	9,0	52,5	21,0	73,5
Manzana 96-00	33,4	12,0*	20,4	34,2	54,6
Pera 96-00	18,8	6,0*	57,2	18,0	75,2
Total 1996/00 (100%)	26,1	9,0*	38,8	26,1	64,9
Manzana 03/04	29,0	9,0*	24,0	38,0	62,0
Pera 03-04	14,0	4,5*	59,0	22,5	81,5
Total 2003/04 (100%)	21,5	6,8*	41,5	30,3	71,8

Fuente: a) Aznar, L y Caterberg, E. (op. cit., 1975, p16) – b) Fundación Barrera Patagónica, anuarios 2000 y 2003 - c) LUIPIZZ, V. J.: Producción de peras y manzanas en Argentina, Dirección de agricultura, SAGPYA y elaboración propia. * valor estimado.

Más adelante se ampliarán los comentarios en torno a la razón estructural del aumento de la fruta procesada por la industria (manzana principalmente y, en menor medida, pera. No obstante, cabe ahora adelantar que existe fruta disponible para tal propósito, resultado del excedente de fruta de mala calidad que tienen, principalmente, las firmas del oligopsonio, en particular, las transnacionales. Desde el punto de vista de los precios, la producción de jugos y aromas está en inmejorables condiciones para la colocación de esa producción en el exterior (se exporta más de un 80% de los volúmenes producidos). La industria recibe, a su vez, un volumen de pera muy inferior al de manzana, hecho fuertemente relacionado a que en ese rubro los productores del Alto Valle son mucho más eficientes, tal como se comentará más adelante.

4 - Convocatorias de acreedores y endeudamiento de las empresas líderes

Las necesidades financieras de las empresas de comercialización y empaque no provenían de una situación coyuntural (por ejemplo un año agroecológico malo), sino que respondían a decisiones empresarias en materia de inversiones tomadas durante la década de 1990. Sucede que la expansión del mercado brasileño a partir de la constitución del “Mercosur” generó amplias expectativas en materia de colocación de la fruta regional; ello en el marco ideológico de la “regulación automática por el mercado” y el “tipo de cambio rígido”. Había, además, indicios de posibles aperturas de otros mercados, situación que no se dio en tanto se sumaron decisiones macroeconómicas tales como, el mencionado tipo de cambio poco favorable (impuesto por la ley de la convertibilidad) y toda una concepción, traducida en ciertas regulaciones y la anulación de otras, por la cual el libre mercado conducía automáticamente a la eficiencia. Por lo tanto, esas empresas líderes, que también eran

productoras (productores integrados) hicieron un esfuerzo notable para poner en valor nuevas superficies frutícolas bajo riego, para lo cual se endeudaron.²⁸³ ¡Es decir, que adoptaron decisiones intuitivas y no aquellas que respondían al conocimiento exhaustivo de la actividad: decidieron en el marco de la indeseable estrategia de producir en sus propias explotaciones la fruta que empacaban! Ese endeudamiento resultó catastrófico y mostró la debilidad del sostenimiento de la producción de fruta en las explotaciones operadas por las firmas de comercialización. Más adelante, el análisis desarrollará esta afirmación exhaustivamente. El endeudamiento de las empresas líderes ha sido visto así por un técnico:

*“Analizando la misma, [por la deuda], se observa claramente que la toma de crédito de capital de trabajo (crédito bancario), por parte de las empresa frutícolas de la región, descendió en forma importante a partir de 1990. [...] En 1993 y conforme a los datos suministrados por el BCRA, esta deuda alcanzaba para el sector a los u\$s 0,194/kg. En 1997, esa cifra llegó a u\$s 0,125/kg [ambos datos en relación con el sistema bancario]. Es decir que la deuda del sector frente al sistema financiero cayó cerca del 35%.” [...] Sin embargo, el crédito de proveedores (llámese éste crédito con productores o comercios abastecedores de insumos), creció 300% en el período 1990/98.*²⁸⁴

En otra palabras, ante el riesgo bancario y eventualmente la insolvencia, las empresas líderes no trepidaron en canalizar sus necesidades financieras hacia los productores independientes. Esta canalización, concretada a través de los precios pagados al productor, se corresponde con el caso de las empresas que operaron en el mercado a cara descubierta en operaciones normales de compra-venta, las que en general, redujeron el precio a un mínimo (pera 0,12 centavos de dólar y manzana 0,10

²⁸³ Cfr. STEIMBREGGER, N. G. y BENDINI, M. I.: “Integración agroalimentaria: trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación”, en *Acerca de la globalización en la agricultura*, Ediciones Ciccus, Buenos Aires, 2005. En ese trabajo que relata la trayectoria de dos empresas, una argentina transnacionalizada y, otra, transnacional, donde se muestra la progresiva integración de la superficie de la primera. Sobre un total de 1000ha, hasta 1980 había integrado el 11,3% de su superficie; en la década de 1980 integró (puso en producción) el 24,6% de la actual superficie (ante la puesta en marcha de la estrategia de producir la fruta que comercializaban – ver capítulo 3). Ante la puesta en marcha del llamado “modelo –ideológico- neoliberal”, en particular el tipo de cambio fijo y las expectativas de expansión del mercado brasileño, Mercosur de por medio, la empresa incorporó durante la década de 1990 el 57,1% de la superficie actual (fuente del endeudamiento que las llevó a las convocatorias). En la década del 2000 sólo incorporaron un 7% adicional (ya se habían dado cuenta que la producción extensiva de un cultivo intensivo tiene sus limitaciones. En el caso de la segunda, pareciera ser que hacia fines de la década de 1990 habría concretado unas 2500ha de producción propia.

²⁸⁴ LOJO, J.: *Diario Río Negro*, 29 de noviembre de 1998. Las estadísticas consignadas fueron seleccionadas del trabajo ya consignado en la cita anterior, **Fruticultura en perspectiva**, del Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la provincia de Río Negro.

centavos de la misma moneda – ver cuadro II-3), aumentaron los períodos de pago y también los porcentajes de fruta descartada.

Cuadro II-3: Precios al productor independiente 1986-2006 (en u\$s)

AÑO	PERA	MANZANA (*)	INDUSTRIA*	Año agrícola**
1986	0,20	0,18		1985/86
1987	0,15	0,13		1986/87
1988	0,15	0,13		1987/88
1989	0,10	0,09	0,03	1988/89
1990	0,17	0,15	0,06	1989/90
1991	0,22	0,20	0,17	1990/91
1992	0,20	0,18	0,14	1991/92
1993	0,12	0,11	0,05	1992/93
1994	0,13	0,12	0,08	1993/94
1995	0,18	0,16	0,12	1994/95
1996	0,17	0,15	0,08	1995/96
1997	0,18	0,16	0,07	1996/97
1998	0,13	0,12	0,06	1997/98
1999	0,16	0,14	0,05	1998/99
2000	0,22	0,19	0,12	1999/00
2001	0,23	0,20	0,04	2000/01
2002	0,25	0,23	0,05	2001/02
2003	0,22	0,20	0,08	2002/03
2004	0,20	0,17	0,07	2003/04
2005	0,18	0,15	0,11	2004/05
2006	0,18	0,15	0,10	2005/06

** NOTA 1: El año agrícola comienza en abril y concluye en marzo de año siguiente.

La cosecha se comienza a vender en enero de ese segundo año.

* NOTA 2: Promedio correspondiente a las variedades rojas y la verde, para todas las fuentes de manzana.

Fuente: Corpofrut y operaciones indagadas, en medios periodísticos y, mediante trabajo de campo, en reuniones con productores y publicaciones comerciales diversas.

Los valores de las tasas de ganancia calculadas para estos años, cuyo manejo de la información utilizada en las correspondientes variables independientes y de los procedimientos de cálculo se pueden consultar en el Anexo A, arrojan los siguientes resultados:

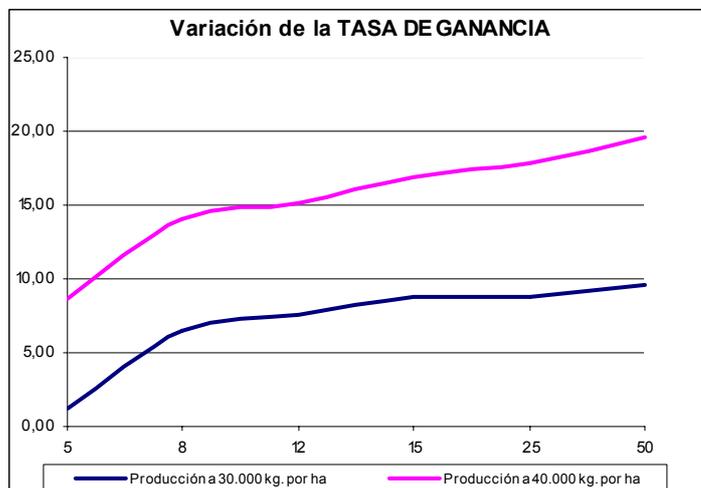
Cuadro II-4: Tasas de ganancia 1991/2, 1993/4 y 1997/8 (en %)

Años	5 ha	5 ha	8 ha	8 ha	12ha	12ha	15ha	15ha	25ha	25ha	50ha	50ha
Rendim.	30000	40000	30000	40000	30000	40000	30000	40000	30000	40000	30000	40000
1991/2	1,5	8,7	6,4	14,2	7,5	15,2	8,8	16,9	8,7	17,8	9,6	19,6
1993/4	-8,22	-4,14	-3,12	1,28	-2,97	1,12	-2,43	1,94	-3,27	1,34	-3,54	1,51
1997/8	-8,75	-4,69	-3,8	0,56	-3,69	0,31	-3,18	1,10	-4,07	0,42	-3,89	0,43

Fuente: Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos de campo, valores comerciales y entrevistas en profundidad.

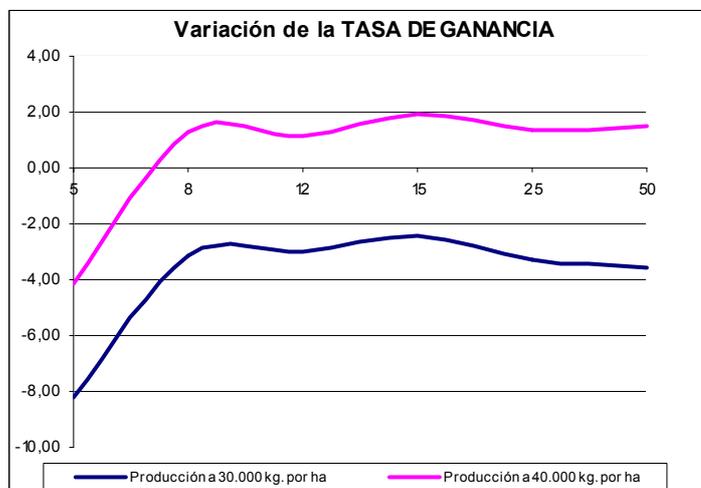
Los datos anteriores han sido graficados como figuran a continuación. El propósito es facilitar la lectura de los mismos para verificar la tremenda caída de las tasas de ganancia entre 1992 y 1994.

Gráfico II-1: Tasas de ganancia 1991/92



Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial (ver anexo A).

Gráfico II-2: Tasas de ganancia 1993/94



Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial (ver anexo A).

Véanse ahora las consecuencias de estas decisiones basadas en una mera omnipotencia del capital ideológicamente mercantil. En las dos cosechas ubicadas entre ambos momentos críticos, 1994 – 1998, los productores independientes sobrellevaron, en la medida de sus posibilidades, su posicionamiento dentro de las relaciones sociales de producción, ajustando su comportamiento en cuanto al manejo de sus explotaciones y del notoriamente reducido capital circulante disponible, a un

cierto hábito de superación de las condiciones extremas, posible en chacras gerenciadas por sus propios dueños (ahorros inteligentes de insumos, reducción circunstancial de la fuerza de trabajo, consumos familiares ajustados, etc.). Si bien este fue un momento muy difícil para los productores independientes, estos parecían tener un margen de maniobra un poco más holgado que los productores integrados. Está claro, además, que los precios pagados por las empresas comerciales contribuyeron a la situación creada, particularmente en el caso de los productores independientes.

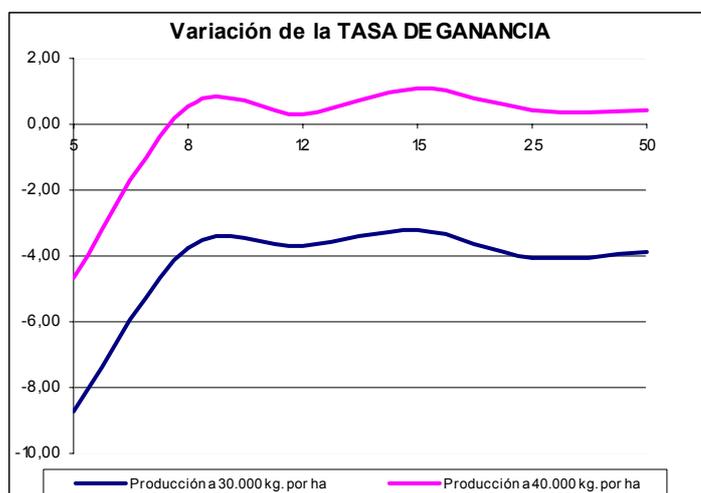
Ahora bien, si se analizan las curvas de tasas de ganancia, se puede percibir que las explotaciones más pequeñas, de 8 hasta 15ha, registran tasas de ganancia relativas más altas. Ello se debe a que los costos fijos tienen un peso relativo mayor en las explotaciones más grandes. Confróntese para ello la curva de 30000 y 40000kg en las explotaciones más grandes: esos costos fijos son extremadamente sensibles a la reducción de los rendimientos o de los precios. En las explotaciones hasta 15ha, normalmente de productores independientes, la situación difícil tiende a ser más llevadera. No obstante, se reitera que este trabajo estaría completo si se pudiese acceder a la información necesaria para determinar la tasa de ganancia en explotaciones de 100ha y más. Pero esa información es muy sensible para las grandes empresas. Lo que es posible afirmar, aún con un cierto riesgo, que las explotaciones de 100ha y más, tomadas aisladamente (no en forma integrada a la actividad de clasificación y empaque) no acceden a una tasa de ganancia superior a la de la chacra de 50ha que ya ha sido simulada (también es probable que con cuentas reales, sinceradas, podría suceder que la tasa de ganancia fuese inferior).

Se muestran aquí, confrontadas, las tasas de ganancia verificadas en 1991/2, 1993/4 y 1997/8 (esta última determinación se realizó en correspondencia con una nueva manifestación del pico de la crisis que tuvo como escenario a los precios pagados por esa última cosecha). La primera, una cosecha normal, ni mala ni excepcional. Las otras dos muestran el efecto tremendo de la manifestación, con picos de conflicto social, del momento crítico que vivió la fruticultura entre 1994 y 2000. El propósito es la comparación de las cifras realizadas con el mismo método medición. No obstante, en las dos últimas se ajustaron los precios de la fuerza de trabajo y de los insumos a los valores existentes en cada año. Asimismo, se ajustó el número de tratamientos sanitarios, los que fueron reducidos, según las prácticas reales, con respecto a aquellas que se consideran óptimas.

Una mejora relativa en los precios pagados al productor y el efecto, aunque sea mínimo, del primer subsidio, permitió una cierta calma social en los años 1995 y 1996 (la inquietud sólo se manifestaba en declaraciones de las asociaciones de

productores, pero no hubo “tractorazos”). No obstante, el pico crítico recrudecería en 1998, según se desprende de los cuadros y gráficos que ilustran la situación de los productores independientes. Sucedió que los vicios del conjunto de las empresas oligopsónicas y la incapacidad del **Estado** concurrían a sostener la estrategia de las grandes firmas, se trate de las empresas locales (los capitales monopólicos del Alto Valle) o de aquellas transnacionales. Obviamente, con efectos distintos según se trate de las estrategias a, b, c ó d, consignadas en cierre del capítulo anterior. Por otra parte, los productores independientes no estaban en condiciones de soportar más “aprietos” en materia de precios, y la resultante convocatoria de acreedores a la que se presentaron un número de firmas de las más importantes del Alto Valle, “rebasó el vaso” y las posibilidades de los productores independientes de superar la situación.²⁸⁵

Gráfico II-3: Tasas de ganancia 1997/98



Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

La situación se desbordaría totalmente en 1999 cuando, después de las dificultades de 1998, cuando los productores esperaban con ansiedad la liquidación de esa cosecha (durante 1998) y habían entregado la fruta correspondiente a la cosecha 1998/9, el mencionado conjunto de firmas emparadoras monopólicas (y otras industriales) se presentaron a convocatorias de acreedores una vez recibida la fruta de la cosecha del verano de 1999 (la cosecha comienza con la pera Williams hacia el 10 de enero y finaliza con la manzana Granny Smith -manzana de color verde- en el mes de marzo), esto es, cuando debían comenzar a pagar, a los productores, el esfuerzo productivo

²⁸⁵ Nótese como las tasas de ganancia descienden más en las explotaciones más grandes, lo cual es el resultado del peso relativo de los costos fijos en esas explotaciones y del necesario periodo contractual de pago más largo (a veces supera el año, aunque a los efectos del cálculo que aquí se ha realizado nunca superó el año, según el procedimiento de simulación adoptado) en el caso de los volúmenes de fruta producidos en las mismas

del año frutícola (y del año anterior, del cual sólo habían recibido adelantos) que transcurrió entre abril de 1998 y marzo de 1999 y cuando ya eran una realidad las dificultades financieras, resultante del marco en que operaba el oligopsonio en materia de precios y formas de pago, de la cosecha 1997/98.

Tome conciencia el lector de que esas firmas recibieron la última carga de fruta en sus galpones y luego cerraron los portones y se presentaron a convocatoria de acreedores.

Las tasas de ganancia que figuran en el gráfico **II-3**, más bajas aún que aquellas de 1993/4, son las que percibieron los productores independientes que lograron cobrar su cosecha. Aquellos que dependieron de los acuerdos consolidados nueve meses más tarde, no alcanzaron ni aún las ya bajas tasas de ganancia de los primeros.

Se puede apreciar que las explotaciones con rendimientos inferiores a los 40.000kg/ha tuvieron tasas de descapitalización del orden del -4%. Mientras que aquellas con rendimientos de 40000kg y más, que es un rendimiento alto normal, apenas salvaron los costos ya que las tasas de ganancia son, en general, inferiores a 0,5% (excluida la chacra de 15ha que alcanzó un 1,1%).

Como ya se ha afirmado, sucede que en el nivel de la actividad, en esos momentos y también ahora, 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, es decir, 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. En esas coyunturas (1994 y 1998), ambas actitudes subyacían en las decisiones adoptadas en los dos momentos críticos, todas ellas muy alejadas de la solución de los problemas estructurales. En otras palabras, los productores independientes sólo lograron el espejismo de un apoyo estatal para la solución de sus problemas y, el **Estado**, sea por desidia, ignorancia o aquello que reúne a estos dos componentes: la falta de planificación y de equipos para llevarla adelante, sólo atinó a superar el conflicto desde un enfoque estrictamente político (tal es el caso de los subsidios comentado más arriba).

La situación de esos productores fue más difícil que la de los productores integrados, ley de quiebras de por medio, ya que en 1999 vendieron (más vale "entregaron" sin aspiraciones) su fruta a aquellas empresas que se presentaron a las convocatorias de acreedores, mencionadas más arriba, las que según se verá fueron muchas e importantes. Los acuerdos a que se llegó en cuanto al pago de la deuda contraída y sometida a la convocatoria son desconocidos. Indudablemente generaron situaciones de mucha mayor injusticia, ya que se considera que el precio pagado fue la mitad del que recibieron los productores que vendieron a los galpones de empaque que no se

presentaron a convocatoria (unos 0,08 centavos de dólar para la pera y 0,07 para la manzana).

Las convocatorias

Retrocédase en el tiempo por un momento. 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 en tanto constituye la principal materia prima de la industria), como forma de producir los ajustes de precio no pactados en el momento del contrato. En los comentados momentos críticos, el problema se agudizó, 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 apelaron a la convocatoria de acreedores como método de establecer el precio y la forma de pago y/o la realización de su capital a los efectos de canalizarlo a otras oportunidades de inversión.

Las empresas que recurrieron al arbitrio legal de la “convocatoria de acreedores” enunciaron que basaban su accionar en las dificultades generadas por el tipo de cambio bajo (vigente durante la convertibilidad), cuando la realidad era muy diferente. Es cierto que el tipo de cambio era bajo y que se encontraba fuera de la lógica de la economía en ese momento. Pero, éste es un argumento muy pobre si se lo relaciona con las limitaciones estructurales que marcan la ineficiencia de la actividad (véanse comentarios adicionales hacia el fin de éste capítulo), de la cual son responsables las empresas oligopsónicas, incluidas las que se presentaron a convocatoria. Por lo pronto, el endeudamiento de esas firmas, totalmente injustificado cuando han ordenado el mercado a su gusto, incluso cubriendo sus ineficiencias, era de 150.000.000 de pesos/dólares, un 40% del PBI frutícola. Lo que no previeron fue la reducción de las compras de fruta por parte de Brasil (para ello era necesario tener claros los alcances del modelo neoliberal que, como ya se ha dicho, no es “modelo” ni es “liberal”). Obnubilados por el “Plan Real”, las empresas de oligopsonio se endeudaron para reconvertir explotaciones y expandirse en nuevas áreas. Una opinión, inobjetable en este sentido, ha afirmado lo siguiente:

“El sector frutícola productor y comercializador [léase ‘productores integrados’], está sobre invertido [en consecuencia, endeudado]. Esta es la causa del desfinanciamiento actual que se siente a partir de la caída de precios, fundamentalmente del Brasil y de la industria. La conversión en plantaciones y el

auge de las inversiones en [plantas de] empaques y frigoríficos que se originaron a partir del Plan Real fueron financiados [hasta el momento crítico] por el flujo de caja proveniente de las ventas.”

“Se hicieron inversiones de muy lenta recuperación [¡hasta este nivel llegó la improvisación!]: plantar manzanas y peras significa una recuperación de entre 8 y 15 años, [que se esperaba fuesen] financiadas con la mejora del capital de trabajo que daban los buenos precios de la bonanza brasileña.”²⁸⁶

La situación produjo un gran revuelo en la región. Era de prever que así fuese en tanto los productores debían cubrir el sostenimiento de sus familias, de las familias de sus empleados y los requerimientos propios del manejo de las explotaciones en el año agrofrutícola que se acercaba. Mientras tanto, las empresas presentadas a la convocatoria tenían legalmente un mínimo de nueve meses para llegar legalmente a acuerdos con sus acreedores. Esos nueve meses trasladaron el horizonte del arreglo judicial al mes de diciembre de 1999, es decir, cuando el año frutícola ya alumbraba la cosecha 1999/00. A ello debe agregarse el hecho de que Brasil, crisis del real de por medio, disminuyó sus compras en 1999 en un 52% con respecto a 1998. Una situación, verdaderamente dramática, que hubiese significado el fin de la fruticultura del Alto Valle (al menos el del productor independiente).

Como se verá, una circunstancia fortuita las salvaría: el aumento de las exportaciones de peras a EEUU, que alcanzaron en 1999 los 2,5 millones de cajas (20% más) y, decisivamente, la venta de la cosecha del año agrícola 2001/2 que se produjo a posteriori.²⁸⁷

²⁸⁶ SANCHEZ, Hugo Osvaldo: “El sector frutícola está sobreinvertido”, diario **Río Negro**, 2 de Mayo de 1999. El autor fue el Presidente de Expofrut S. A. en la época de las convocatorias, la principal exportadora de peras y manzanas de Argentina, desempeñándose actualmente como gerente de Patagonian Fruit Trade S. A. Como dice el viejo refrán, “a confesión de parte, relevo de prueba”.

²⁸⁷ Los productores independientes que, más allá de las ventajas indirectas que para ellos supuso una mayor demanda de peras por parte del mercado estadounidense, sobrellevaron mejor la situación, fueron aquellos que cumplieron con uno o más de los siguientes requisitos:

- a) Vendieron su fruta a una firma confiable, de aquellas que no se presentaron a convocatoria de acreedores,
- b) No tenían ningún tipo de endeudamiento que implicase un costo financiero adicional (por ejemplo, con el objeto de lograr una reconversión de su explotación, con una mayor superficie de espalderas y/o cambios de variedades),
- c) Sus explotaciones estaban en condiciones de producir fruta de muy buena calidad,
- d) Recibieron un precio acorde con la calidad de la fruta (no menos de 12 centavos por kilo de manzana y no menos de 15 centavos por kilo de pera),
- e) Sus rendimientos superaron los 50.000kg/ha,
- f) Produjeron fruta de la mayor aceptación en el mercado (en casos excepcionales pudieron arribar a un ventajoso precio de 18 centavos por kilo)

Ahora bien, si la reconversión hacia variedades más aceptadas según la evolución de gustos del mercado y “marketing” de las empresas mayoristas, hubiese implicado endeudamiento para el productor en ese momento, la situación se tornaba catastrófica (cosa que sucedió con los productores integrados). Si la

En el sentido de lo dicho, la ley de concursos y quiebras (Ley 24522) es, como mínimo, permisiva. Se aplica, además, con criterios de máxima flexibilidad por parte de los jueces que raramente concretan las sanciones que la ley prevé. En este sentido, la justicia no indaga lo suficiente como para verificar el comportamiento de la empresa durante el período preconcursal (endeudamientos, acumulaciones de “stock”, etc.). En síntesis, la empresa concursante tiene las máximas garantías de que estará totalmente protegida y, por lo tanto, que la situación nunca se resolverá en favor del acreedor. Fue así que la ley de convocatorias y quiebras sólo protegió a las empresas oligopsónicas concursadas y no a la actividad, como si esta dependiese exclusivamente de quienes manejan el empaque y el comercio mayorista de primera venta. En otras palabras, el productor fue “el pato de la boda”.

Como se puede apreciar, el procedimiento se pareció más a una estafa avalada legalmente que a recurso de manejo de situaciones conflictivas emanadas de imponderables ajenos a la voluntad de los actores involucrados. El cuadro siguiente muestra las empresas concursadas y los volúmenes operados por cada una de ellas:

Cuadro II-5: Exportadores de frutas frescas presentados a convocatoria

FIRMA	FACTURACION (en miles de \$)	LUGAR	BULTOS (en miles aprox.)
1 Gordon Mc Donald e Hijos	25.000	Cipolletti (RN)	1.080
2 Tres Ases	24.500	Cipolletti (RN)	1.300
3 Zettone y Sabbag	21.000	Gral. Roca (RN)	1.500
4 Gasparri Hnos.	8.000	Cipolletti (RN)	860
5 Constantino Hnos.	7.000	VillaRegina (RN)	700
6 Coop. FADEC	6.000	Cipolletti (RN)	600

Fuente: Cátedra de Extensión de la Facultad de Ciencias Agrarias (U. N. del Comahue), del diario Río Negro y estimaciones propias.

En estos casos existen particularidades que deben ser tenidas en cuenta. Por ejemplo, las dos últimas firmas 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 posición acreedora que las empujó a la convocatoria. En otras palabras, no estaban endeudadas previamente, tal como sucedió con las cuatro primeras.

Mientras tanto, sucedió que hubo convocatorias de acreedores de tres empresas fabricantes de jugos y aromas. En principio, esto afectó muy poco a los productores, ya que el grueso de la materia prima de la industria proviene de los galpones de empaque y de relativamente pocos productores independientes que entregaron fruta

reconversión se había hecho progresivamente, con recursos propios, el productor estaba en condiciones inmejorables para superar el momento crítico. Claro que son pocos los productores, que jaqueados a través de la historia de la producción frutícola por los mínimos precios recibidos por la producción, se arriesgan a una reconversión sobre la que no tienen seguridad en materia de sus beneficios.

ya descartada en las explotaciones. También estas empresas estaban endeudadas, probablemente porque aumentaron sus instalaciones industriales en previsión de un aumento de las exportaciones de sus productos. Tal como en el caso de las exportadoras de fruta fresca, las expectativas se frustraron. En este caso, sí tuvo que ver el tipo de cambio ya que el dólar bajo potenció a los competidores de los jugos argentinos, entre ellos China (que comenzó a colocar jugos a partir de 1999, en asociación de capitales chinos, estadounidenses y occidentales de por medio²⁸⁸), en el principal mercado: el estadounidense. Cabe señalar que la presencia de China en el mercado internacional, ha sido un factor determinante en la baja de precios, por lo que en esos años y con el tipo de cambio existente (convertibilidad) la industria de jugos tuvo demanda pero a precios bajos. Además, la industria tiene como particularidad una fuerte estacionalidad, que restringe su actividad industrial a un lapso un poco mayor que los meses de cosecha, hecho que incide en los costos y restringe la flexibilidad ante las coyunturas desfavorables.

Cuadro II-6: Precios pagados a la industria por el mercado externo

Año	Jugo concentrado manzana (u\$s)	Jugo concentrado manzana (pesos)	Jugo concentrado pera (u\$s)	Jugo concentrado pera (pesos)
1996	1,76	1,76	1,46	1,46
1997	1,26	1,26	1,22	1,22
1998	0,89	0,89	0,79	0,79
1999	0,95	0,95	0,81	0,81
2000	1,23	1,23	1,00	1,00
2001	0,72	0,72	0,68	0,68
2002	0,68	*2,38	0,61	*2,13
2003	0,76	*2,28	0,66	*1,98

Fuente: Dirección general de estadísticas y censos de la provincia de Río Negro, en base a datos del INDEC. * Estimación del valor en pesos del precio obtenido luego de la devaluación.

El endeudamiento de esas firmas industriales ascendía a 45.000.000, la que parece ser el producto de las expectativas favorables que había generado la ideología del “libre mercado”, no muy libre que se diga. La competencia de China, que maneja el 44% del mercado mundial, complicó la situación local que sólo controla el 4% de ese mercado, ya que influyó notablemente en la definición del precio (Cuadro II-6). La situación de la industria argentina de jugos de manzana y pera hubiese estado muy comprometida si no se hubiese producido la devaluación de 2002.

Como dato, para verificar la necesidad de investigar aún más lo que sucedió en la industria, se puede consignar que el endeudamiento de la firma Orfiva S. A. era de 12

²⁸⁸ LOJO, Javier: “China se abre a los mercados”, en *Suplemento Económico*, Diario Río Negro, 21 de Noviembre de 1999.

millones²⁸⁹ de pesos/dólares, mientras que el valor de su producción era en ese momento de 13 millones y, excepcionalmente, de 15. Estos comentarios sirven para ilustrar la situación de la industria de jugos, pero debería realizarse una investigación del tipo de la que ocupa un lugar central en este trabajo, a los efectos de detectar las condiciones en que se da el proceso de generación de valor en la actividad, con el propósito de definir estrategias empresarias y políticas públicas al respecto.

Las firmas que se presentaron a convocatoria de acreedores en 1999 fueron la que figuran en el siguiente cuadro II-7:

Cuadro II-7: Industrias de concentrados presentadas a convocatoria de acreedores

FIRMA	FACTURACION (en miles de \$)	LUGAR	TAMBORES
1 Orfiva S. A.	15.000	Plottier (N)	30.000
2 Jugos del Sur	32.500	Centenario (N)	65.000
3 PROIN S. A.	5.000	Gral. Roca (RN)	10.000

Fuente: Cátedra de Extensión de la Facultad de Ciencias Agrarias (U. N. del Comahue), del diario R. Negro y estimaciones propias.

No obstante, el momento difícil de la industria fue superado por un notable aumento de las exportaciones en 1999, ya que las mismas aumentaron un 30%. De 43.155 pallets en 1998, se pasó a 55.600 en 1999, según lo confirman estadísticas brindadas por la terminal portuaria de San Antonio Este y SEREX S. A. Todo esto fue posible por un ligero aumento del precio pagado por la producción exportada (ver Cuadro II-6) y el aumento de los volúmenes debidos a restricciones “antidumping” que ejerció EEUU sobre los proveedores chinos. Luego, en 2002, la industria terminó de sanear su economía en base al efecto de la modificación del tipo de cambio.

Recapitulación acerca de la orientación general de los resultados obtenidos

Sucede que los hechos comentados en los párrafos anteriores, vistos desde la secuencia histórica que revela la forma en que se fueron resolviendo las contradicciones propias de la modalidad de apropiación del excedente en la actividad, lleva a preguntarse acerca de cómo el mal negocio de algunos es el buen negocio de otros. Dicho de otra manera, cómo las bajas tasas de ganancia de los productores independientes se traducen en tasas de ganancia extraordinaria en las empresas del oligopsonio y disimulan la ineficiencia de las mismas.

Recapítulese y véase ahora el problema desde un punto de vista estructural. Alguna de las firmas (Gasparri) que se presentaron a convocatoria terminó quebrando, sea porque no pudo superar la instancia del endeudamiento contraído para expandir la

²⁸⁹ Diario Río Negro, 19 de mayo de 1999.

producción en las explotaciones de las firmas líderes o sea porque decidió realizar su capital con otro objetivo inversor. Otra firma vendió, supuestamente, sus activos a una firma multinacional. En ambas posibilidades, la actitud seguida es la **consecuencia de la propia ineficiencia**. Como ya se ha reiterado, se trata de la ineficiencia que surge de la producción de fruta en las propias explotaciones, lo que implica mayores costos debido a que esas explotaciones son de mayores superficies, en un vano intento de volver extensiva (poco artesanal) una producción de franco carácter intensivo.

A ello se suma el mal manejo de la relación con los mercados y la perversidad en el poder ejercido mediante la formación de los precios pagados a los productores independientes, quienes reciben el precio residual luego de descontados los costos y la ganancia a que aspiran las empresas oligopsónicas. Las mismas, han construido, con esos manejos de los precios, su propia alta vulnerabilidad frente a la competencia de otros países del hemisferio sur, en particular Chile, que también son la consecuencia de las dificultades en que han colocado a los productores independientes, es decir, aquellos que tienen mayor posibilidad de ser eficientes. **Así, el círculo de la explicación comprensiva se cierra**. Pero las consecuencias regionales de la ineficiencia de las empresas líderes no se limita a los bajos precios pagados al productor independiente o a los bajos salarios pagados por la fuerza de trabajo, (que también repercute en los salario pagados por los productores independientes a sus obreros), sino que se ve restringido todo el multiplicador económico que, originalmente y con dinamismo, generó la fruticultura como actividad clave en el proceso de desarrollo de la región Comahue (norpatagonia). El ingreso generado por las grandes e ineficientes empresas del oligopsonio, en particular en el caso de las transnacionales, no repercute en el contexto regional de la misma manera que si ese mismo valor es incorporado por una multiplicidad de pequeñas empresas. Tampoco es lo mismo si el ingreso lo perciben empresas de capital nacional o extranjero. Los contenidos de este párrafo, es pretensión de quien esto escribe, aclarará la orientación del análisis del resto del presente capítulo.

Obviamente, estos problemas se vieron agudizados por el tipo de cambio bajo, propio de la convertibilidad, aunque sería un tremendo error el atribuir al mismo los problemas suscitados. En todo caso, el tipo de cambio pone en evidencia la ineficiencia de las empresas líderes²⁹⁰. Chile, con una política macroeconómica similar a la local de los años 1990, no tuvo los mismos problemas. Sintéticamente, el problema de la eficiencia de los productores integrados ha sido expresado de la siguiente manera:

²⁹⁰ Las principales empresas exportadoras se encuentran mencionadas en el cuadro **II-8b**.

“Al hablar de competitividad dentro de la actividad frutícola regional, no se pueden dejar de mencionar los problemas que hoy existen en las empresas que manejan unidades de producción superiores a las 100ha. Para muchos especialistas del valle, este tipo de estructuras son ineficientes ya que sobre ellas no se puede realizar un trabajo de tipo “artesanal” que es, en definitiva, el que se necesita para llegar hoy al mercado sin problemas de calidad de la fruta. [...] Porque una estructura de 500ha de manzanas, por dar un ejemplo cualquiera, tiene costos de producción [por kilo] mucho más elevados que una unidad de 30ha manejada por un grupo familiar. El manejo es mucho más eficiente en esta última estructura que en la primera. [...] Lo ideal sería que pasen estas tierras [por las superficies de más de 100ha] a programas de ventas de parcelas o tipos determinados de ‘relaciones contractuales’ para la incorporación de pequeños productores al sistema. Pero el capital tendrá que asumir un costo en este ‘pase de manos’.”²⁹¹

Un productor eficiente y relativamente tradicional, con una explotación de 20 ha, con 70% de manzanas y el resto perales, expresó en 1999, en una entrevista, que “si por su fruta le pagan un 20% menos de los que es el costo de producción de los productores integrados”, no dudaría en vender su producción.²⁹²

Más allá de estas realidades, la situación creada impulsó una mínima movilización de las exportadoras en torno a lo que debió ser desde siempre, su actividad ineludible: en 1999 Rusia se consolidó como el tercer destino de la fruta del Alto Valle, con un aumento de un 15% de las exportaciones a ese país (un total de 19.700tn, frente a las 30.500 destinadas a Holanda y las 28.000 destinadas a Bélgica²⁹³).

La importancia del enfoque metodológico aquí presentado radica en el hecho de que tanto la agudización de la crisis como la transnacionalización ya había sido anunciada, como se dijo, en el estudio del minifundio (1993)²⁹⁴. Es importante no sólo diagnosticar la condición de empobrecimiento de los productores independientes (que pueden ser minifundistas o no según el período considerado, ya que la categorización como tales depende de las formas viciosas de operar del subsistema, las que se fueron acentuando con el transcurso de los años), sino poder producir un tipo de

²⁹¹ Entrevista al Ing. Agr. Luis Tiscornia, titular de la Cátedra de Sociología Rural de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNCo, realizada por un periodista del diario Río Negro el 5 de Diciembre de 1999.

²⁹² Eduardo Artero es un productor frutícola de Cipolletti.

²⁹³ Fuente: Terminal portuaria de San Antonio Este, Patagonia Norte.

²⁹⁴ Op. cit, 1994.

conocimiento comprensivo, con cierta aptitud predictiva, que supere el mero nivel informativo, donde simplemente se enuncia que:

*“la exigencia planteada [...] para adecuarse a los nuevos patrones de consumo, especialmente los que provienen de la demanda externa del país, supone encarar un proceso de reconversión técnica que [los productores independientes] no pueden afrontar por su muy elevada inversión.”*²⁹⁵

La concentración del capital productivo y la pauperización del productor independiente son el producto de las formas viciosas que adopta la reproducción ampliada del capital en la actividad.

Cabe resaltar, no obstante, que el tipo de cambio y, en general las políticas macroeconómicas de la década, concurren a hacer más evidente los vicios de la estructura, cosa que en este trabajo se reitera en más de una oportunidad. Por otra parte, procesos similares sucedieron en otras regiones durante los años 1990. Al respecto Valenzuela expresa con respecto al nordeste argentino:

*“Las tendencias generales profundizaron la concentración del usufructo de la tierra productiva, el desplazamiento de pequeños y mediamos productores ante la elevación de la escala económica y las exigencias del capital requeridas para dedicarse a la agricultura, con lo que se aceleró el proceso de diferenciación de la estructura agraria y la expulsión de los productores que no alcanzaban la escala mínima exigida en cada caso.”*²⁹⁶

Cabría realizar un análisis de la estructura agraria en las dos regiones para verificar la forma en que las políticas macroeconómicas afectaron a los productores de distintas regiones. No obstante, es evidente que los problemas eran semejantes.

5 – El camino hacia las consecuencias positivas y negativas de la crisis política y económica que eclosionó en Diciembre de 2001

El subsidio recibido por los productores (en su gran mayoría independientes) en 1999, a los efectos de superar las dificultades creadas por los bajos precios (ver cuadro 7), los que se reflejaron en un marcado descenso de la tasa de ganancia y en la presentación de varias de las empresas más importantes a convocatoria de

²⁹⁵ ROFMAN, A.: **Las economías regionales al fin del siglo XX**, Cap. II “El circuito productivo regional”, p. 71, Editorial Planeta – Ariel, Buenos Aires, 1999.

²⁹⁶ VALENZUELA, C. O.: **Transformaciones agrarias y desarrollo regional en el nordeste argentino**, Capítulos VI, “Evolución del sector agropecuario nacional y regional en los últimos años”, p136, La Colmena, Buenos Aires, 2006.

acreedores, permitió encarar el año frutícola 1999/00. Las restricciones de liquidez a los efectos de la ejecución de las prácticas de manejo fueron muchas, pero razonablemente se pudieron desarrollar las tareas mínimas. Un indicador que muestra la posición conservadora, que fue inevitable, en materia de manejo por parte de los productores fue la reducción en la compra de agroquímicos:

“Hasta 1997 la venta de agroquímicos vino creciendo, luego bajó hasta 1999, en donde entró en una meseta. El año 2001 fue más bajo y en esta temporada [por 2002/3] creemos que no se va a llegar a esa meseta...”²⁹⁷

Esta cita tiene implicancias en tanto muestra los efectos de la crisis sobre las tareas habituales que permiten completar el ciclo agrofrutícola, tales como fertilización, poda, tratamientos sanitarios (6 fumigaciones como mínimo), movimiento del suelo para incorporación de materia orgánica y cosecha. Todas ellas fueron restringidas a un mínimo que dicta la imprescindible necesidad del momento de llegar a la cosecha 1999/00 con una fruta medianamente comercializable. Las restricciones no sólo tuvieron como protagonistas a los productores independientes (hasta podría decirse que estaban mejor posicionados para desarrollar las tareas) sino también a las grandes empresas de productores integrados. Luego se verá los efectos que tuvieron estas restricciones en la disminución de la sanidad vegetal, en particular, en el aumento de la carpocapsa, temible enemigo de la calidad de la fruta.

A los efectos de puntualizar las dificultades que mostró dicho momento crítico, unido a las consecuencias prácticas que, a nivel productivo, fue introduciendo una historia de descapitalización del productor independiente y de ineficiencia productiva y comercial de las empresas oligopsónicas líderes, se verán los problemas de la fruticultura en esos momentos, los que en su mayoría continúan hasta hoy.

Limitaciones técnicas y eficiencia productiva

Para lograr una producción técnicamente eficiente deberían superarse algunas limitaciones que, debido a la responsabilidad que en el conflicto de fondo tienen las empresas oligopsónicas y, también, el Estado, inciden en las mismas. Para ello, además de enunciarlas, se definen aquí las razones estructurales que están en el origen histórico de las mismas:

²⁹⁷ Opiniones transmitidas al *Suplemento Río Negro Rural* por Luis Mogni, gerente de ventas nacional de Bayer Crop Science, diario **Río Negro**, sábado 3 de Mayo de 2003.

- a) Desarrollo de **variedades** adecuadas a las condiciones agroecológicas del Alto Valle: Ni el Estado (INTA) ni las empresas de productores integrados (producción-empaque-comercialización), debidamente asociadas, han invertido en los laboratorios genéticos apropiados para el cumplimiento de este objetivo, destinado a obtener una o dos variedades que logren el mejor color, el mejor aroma, el mejor gusto y la rusticidad y firmeza necesaria para pasar sin dificultades el proceso de clasificación, empaque y conservación en el marco agroecológico del valle. Obviamente, es un objetivo inalcanzable para el productor independiente.
- b) **Reconversión** de los cultivos hacia variedades que logran los atributos apetecidos por el mercado, a la vez que tienen características de aptitud para el procesamiento pos cosecha: Esa renovación fue practicada en la gran mayoría de las explotaciones de los productores independientes, aunque la implantación de los nuevos cultivos condujo al endeudamiento ya comentado. Ese endeudamiento fue pagado indirectamente por el Estado, el productor independiente (a través de la formación del precio) y el mismo endeudado, en partes que sería extremadamente difícil calcular. Los productores independientes, en la medida de sus posibilidades y sin endeudarse, han ido reconvirtiendo sus cultivos. Países como Chile (ver cifras del cuadro respectivo), Nueva Zelanda y Sudáfrica han reconvertido sus montes pero, en ellos, el productor independiente tiene condiciones de venta, en cantidad y precios, aceptables y previsibles de un año a otro, hecho que ha logrado, más allá del apoyo oficial, que los productores independientes (con explotaciones entre 20 y 50ha) pudiesen asumir los costos de la reconversión.
- c) Otro tanto puede decirse de la modalidad de **conducción en espaldera**, la cual admite mayor cantidad de plantas y de rendimientos por hectárea, aunque con una producción menor de cada planta. Pero aún así, el rendimiento por unidad de superficie es mayor, atento a esa también mayor cantidad de plantas. La reconversión a espalderas comenzó cuando, paralelamente, se eliminaban variedades muy tradicionales como la Deliciosa Común, y continuó en el período de introducción de las variedades Fuji, Gala y otras similares. Al principio, hacia 1970/80, los productores, grandes y pequeños, recibieron financiamiento de créditos blandos, con ese destino, provenientes del Banco Nacional de Desarrollo. Ya en la década de 1980/90, los productores independientes adoptaron la modalidad de reconvertir hacia espaldera superficies que podían autofinanciar. Claro que si hubiesen tenido más

seguridad en la colocación y los precios de sus cosechas hubiesen podido contraer un cierto nivel de endeudamiento con ese propósito.

- d) Las mejoras en **calidad y tamaño** tienen que ver con las variedades y el manejo de las explotaciones. La calidad en las explotaciones de los productores independientes es en general buena. Para ello hay que separar del conjunto aquellas explotaciones que se ubican en condiciones agroecológicas marginales, especialmente en cuanto a suelos. Para ello conviene verificar los rendimientos en aquellas explotaciones cuyas tasas de ganancia han sido calculadas a nivel de predio y que el lector encontrará en el Anexo respectivo. En cambio, las calidades medianamente bajas (no excepcionalmente bajas), más allá de que también se encuentra un 15% de fruta de excelente calidad, es la característica principal de la producción de las empresas integradas. Lo que es notoriamente mejor en estos últimos productores es la composición varietal.
- e) En cuanto a **sanidad vegetal**, la década de 1990 fue la de la mayor expansión de la carpocapsa (el gusano de la manzana). Fue el fruto de la falta de manejo de las explotaciones (tratamientos fitosanitarios suficientes), hasta el punto que en las empresas clasificadoras y empacadoras se pasó de un 10% de descarte, como máximo, por razones de mala calidad (fundamentalmente por esa plaga) en la década de 1980 a un 30% en la década de 1990. En las empresas grandes fue el fruto de la necesidad de disminuir costos y, en las de los productores independientes, el problema fue más leve en tanto estos productores, debido a su manejo artesanal de la explotación, hacen un seguimiento más atento de las plagas y saben cuando pueden evitar un tratamiento fitosanitario con consecuencias leves.

El nivel de perversidad o incapacidad (depende desde dónde se lo mire) de los empresarios oligopsónicos se verifica en el hecho de que para disimular su responsabilidad estuvieron, por años, atribuyendo el mal a los montes abandonados de los productores minifundistas que, en general, dejaron la fruticultura. Según ellos, esos montes eran focos de expansión de la plaga. Sucede que ese argumento es poco creíble en tanto esos productores normalmente vendieron sus montes como leña, ya que necesitaban la superficie para producir graja y horticultura. La prueba está en el hecho de que durante la década de 2000 el problema prosiguió, y hay fuertes sospechas que está manejado por los productores integrados a los efectos de programar, para reducir costos, la calidad de la fruta según los mercados que abastecen. Por ejemplo, el mercado interno recibe una cantidad inusual de manzanas con carpocapsa; otro tanto sucedió con el mercado ruso, hasta el punto que casi se

perdió, dadas las quejas que manifestaron los consumidores. Mientras tanto, en Europa, no se encuentra carpocapsa en la fruta argentina.

Estos puntos ponen en evidencia, una vez más, que la reproducción del capital tiene que ver con la tecnología aplicada a la producción pero, a la vez, con las relaciones armónicas entre los distintos eslabones encadenados, lo que implica que la secuencia técnica de la producción tiene su correlato en la modalidad de operación de las empresas que asumen ciertos tramos del aludido proceso, definido por las unidades técnicas. Si la apropiación de ganancias extraordinarias del subsistema de capital se hace a expensas de la calidad del desempeño de las unidades menores y no en base a un determinado nivel de eficiencia de estas mismas, el resultado son prácticas viciosas que tienden a la destrucción del subsistema de capital (argumento central para plantear la necesidad de planificar). Los avances que supone la actual etapa de la diferenciación del capital tecnológico en el proceso de captura de la capacidad humana de innovar no remite sólo a técnicas propiamente dichas, sino también a la eficiente relación entre la eficiencia de las empresas del capital concentrado de esta y otras actividades, en relación con la eficiencia de las empresas del capital fragmentado desembolsado en la actividad. Unas no pueden existir sin las otras (alguien tiene que generar el producto que permite tasas de ganancia extraordinarias en las empresas responsables de las etapas avanzadas del producto que llega al consumidor). Pero estas últimas tienen una responsabilidad mayor en tanto tienen la capacidad de generar las condiciones para que las empresas, que forman parte de ese capital fragmentado, logren la eficiencia deseada. En ese sentido, **la planificación de las más grandes excede las propias unidades técnicas, a la vez que se proyecta hacia las empresas más pequeñas.** Eso es una ausencia constante en la fruticultura patagónica: aquellas que integran el oligopsonio no han podido, siquiera, elaborar una estrategia común, o, mejor dicho, la estrategia común fue sólo la de fijar los precios pagados al productor independiente, desatendiendo, como resultado, sus responsabilidades en torno a la eficiencia. No cumplieron con la máxima del refrán: “zapatero a tus zapatos...”

Las empresas trasnacionales sí la tienen, las monopólicas locales no. En el proceso de la transnacionalización las monopólicas locales perdieron la posibilidad de apropiar mayores excedentes, aquellos que sí apropian aquellas de capital extranjero.

Un ejemplo de esto es lo sucedido con la cosecha 1999/00. La experiencia que el tremendo golpe provocado por los precios y las condiciones de venta en 1999, cuya mayor evidencia fue la forma en que un buen número de las empresas líderes se presentaron a convocatoria de acreedores, generó una actitud impuesta por la

realidad, concientemente asumida por esas empresas y ineludible por parte de los productores independientes: la reducción de la producción de la manzana red delicious. Sucedió lo siguiente:

- Los productores integrados sabían que no podían colocar en los mercados, en particular en el mercado interno, toda la manzana de red delicious y de otras variedades rojas similares. Por lo tanto, se auto impusieron, el abandono de parte de las prácticas de manejo de los montes frutales para consumo en fresco (¡la carpocapsa feliz!), cuando no el abandono de la mayor parte del manejo.
- Los productores independientes, a su vez, estaban tan desfinanciados para evolucionar con el manejo de sus chacras que no tuvieron alternativa y centraron su objetivo en el manejo en los montes con más rendimiento (no solo aquellos constituidos por las variedades nuevas exclusivamente).

El resultado es que la producción de manzana se redujo en un orden de 400.000 toneladas y que:

- la industria absorbió la fruta en condiciones de ser procesada, dentro del marco general de reducción de la producción, pero pudo procesar aún más manzanas, y que
- los nichos de mercado externo fueron cubiertos fácilmente y con buenos precios, solamente en lo que dependía de la colocación de manzanas de variedades nuevas.

El mercado interno, de comportamiento reacio en los años anteriores debido a la baja del consumo en la situación de recesión a la que condujo la política macroeconómica de la conducción del Estado (el llamado “modelo neoliberal”), absorbió fácilmente la manzana red delicious en condiciones de ser comercializada, aunque los precios no variaron mayormente con respecto a las temporadas anteriores.

Pero en 2000 el comportamiento del mercado había comenzado a variar: las empresas de empaque y comercialización llegaron a pactar, en ese año, hasta 0,20 (contra 0,12 y 0,14/kilo en las dos cosechas anteriores) centavos de peso/dólar la compra de manzanas al productor independiente en el momento del comienzo de la cosecha, a los efectos de cubrir la demanda previsible con facilidad. Obviamente, la respuesta productiva de los árboles se había resentido, pero además, la producción de calidad por parte de los productores independientes ya se hacía notar. Esto sucedió aún cuando los precios externos tendieron a bajar ligeramente, como promedio.

Mientras tanto, la pera mantuvo su mercado, con un ligero crecimiento. En este sentido, las condiciones agroecológicas del Alto Valle que inciden en la excepcional

calidad de este producto, plantean menos demandas de eficiencia a la gestión de las empresas exportadoras.

El ejemplo sirve para ver como, por defecto, las condiciones del mercado favorecieron los precios pagados a los productores independientes, aún cuando el precio internacional no varió. También sirve para observar como una estrategia común de las empresas oligopsónicas podría mejorar la condición del sector más eficiente en la fruticultura: el productor independiente. Pero en ese caso, no por defecto sino por conquista de nuevos mercados, cuestión fuertemente relacionada con la forma en que las empresas operan en los mismos. Asimismo le sirve al Estado para tener una mínima comprensión acerca de como se da la reproducción ampliada del capital y, por lo tanto diseñar las políticas de premios y castigos que conduzcan a la mayor eficiencia del conjunto.

Algunos economistas podrán aducir²⁹⁸ que el tipo de cambio tiene una influencia decisiva en la actual circunstancia, pero si se observan las planillas con la determinación de tasas de ganancia a nivel de predio y el mapa de suelos adjunto, se podrá verificar que las tasas de ganancia logradas por los productores independientes en los distintos tipos de suelos dependen mucho más del tipo de manejo que del tipo de cambio. A ello se puede sumar el hecho, mostrado tímidamente para la cosecha 2000, que el resultado de una mínima eficiencia de las empresas exportadoras es también más importante que el tipo de cambio.

6 - Las empresas transnacionales y las empresas tradicionales: problemas comunes

El proceso de transnacionalización de la parte comercial y de clasificación y empaque de la actividad, que tuvo su comienzo en una empresa que todavía aparecía como una

²⁹⁸ Opiniones de economistas, quienes tras “varios días de análisis” concluyeron en definir tres aspectos que son las “principales falencias de la fruticultura”, según lo consigna el diario **Río Negro**, de General Roca, del 9 de mayo de 1999:

En primer término: “La asimetría que se dio entre el año 1990 y 1999 en cuanto al tipo de cambio”.

En segundo término: “El endeudamiento del sector (no dicen que las endeudadas son las empresas del oligopsonio) y la falta de financiamiento.

En tercer término: “Los elevados costos con que se maneja la fruticultura”. Sobre esto los economistas consideraron que son altos (tampoco dicen que esos costos altos los tienen las grandes empresas oligopsónicas) tanto los del sector público municipal, provincial y nacional (mención notoriamente extraña si se tiene en cuenta que está dicha en plena época del desmantelamiento del Estado, dicho de otra manera, si se admite la expresión “golpee donde ideológicamente conviene” a ese desmantelamiento) y los privados.

Los economistas reunidos eran: Guillermo Wood, Heber Tappatá, Roberto Rappazzo Cesio, Carlos Casamiquela (que no es economista) y Carlos Alemani. El problema de la mirada que evita los tonos de grises y la linealidad del pensamiento, normalmente desde la macroeconomía, impide a los economistas entender fenómenos con cierto grado de complejidad, tal como lo exige la comprensión de un todo de conocimiento construido con las partes interactuando dialécticamente.

excepción en 1992 (Expofrut) y que está consignada en el cuadro de clasificación por estrategias adoptadas hacia el fin del capítulo anterior, prosiguió y se consolidó hasta el presente. Todas ellas son, en principio, asociaciones entre capitales nacionales y capitales foráneos. Entre las firmas existen diversos grados de integración y asociación: desde firmas que opera a través de una filial local de aquella del exterior, originaria, hasta aquellas que asocian a productores independientes donde éstos se transforman en casi un empleado de la firma mayor, aunque conservan ideológica y legalmente hablando, su condición de propietario. Ya en 2000 existían seis firmas de estas características (Cuadro II-8a), número que se incrementó hasta el presente, tal como oportunamente se verá.

Cuadro II-8a: Exportaciones y mercado interno de firmas con diversas formas de asociación de capitales, año 2000 (comparar con cuadro II-8b)

Exportaciones por firma Enero – Mayo 2000	Exportaciones (%)	Mercado Interno (%)
Univeg:Expofrut S. A.	35,8	4,4
Dole: Patagonian Fruit Trade S. A.	10,9	6,1
Bermida	3,0	s/d
S. A. San Miguel AGICIF	2,8	s/d
Early Grapes S. A.	s/d	s/d
Del Monte Fresh Products	s/d	s/d

Fuente: Los datos porcentuales son de la S. A. G. P. y A. de la Nación. Elaboración propia.

Las empresas transnacionales tuvieron y tienen una mayor eficiencia capitalista, aunque no la eficiencia deseable. Al respecto, tómesese como ejemplo el caso de una transnacional (Expofrut) que en la década de 1990 decidió acrecentar su capital productivo sobre la base de la liquidación en remate o por compra directa y a precio vil, en el primer caso, de los activos de otras empresas: Gasparri en el pasado y que recientemente intentó la compra de la empresa tradicional más importante, Moño Azul. Esa empresa, perteneciente a la multinacional supermercadista Univeg ha desarrollado una política paralela de “asociación” de pequeños capitales locales con otros de los países compradores, hecho que le permite manejar las cadenas de frío más largas, a la vez que tiene capturada la voluntad de esos pequeños capitales. La fruta, en esas cadenas, alcanza hasta la distribución minorista en Europa. Esto supone, para el conjunto corporativo, una extraordinaria capacidad de apropiación y distribución de excedentes entre los capitales del conjunto, que produce envidia por parte de las empresas locales tradicionales. Eso se debe a que:

- a) El manejo eficiente de los precios minoristas y mayoristas en el mercado europeo, en tanto paralelamente, todo el procedimiento de operación de los dos eslabones está perfectamente programado. Manejo de los precios y manejo y control de la demanda hasta el punto en que las manzanas y las

peras llegan al consumidor con un ingreso asegurado y más que aceptable. El mismo es imposible de medir porque, como ya se mencionó, para elaborar matrices de estructura temporal del capital sería necesaria una masa de información cuya obtención merece un financiamiento adecuado y, además, cierta comprensión de que ese objetivo es de interés para planificar el funcionamiento de este tipo de empresas.

- b) Es posible planificar la producción en el punto de origen, en tanto la empresa de esta clase de corporación monopólica hace un seguimiento de las variables que tienen que ver con el comportamiento del mercado, como por ejemplo cambios en las tendencias del consumo, sobreproducción en los países competidores o en los países que tienen producciones similares del hemisferio norte, etc. La misma, puede ser concretada a través de acuerdos con los productores locales que se encuentran asociados y/o comprometidos en una relación consuetudinaria, surgida de la seguridad de un mínimo de responsabilidad en el manejo de la relación producción/precio, sólo hasta el límite de la reproducción del productor independiente asociado.
- c) La influencia del ejercicio del poder monopólico que caracteriza a las empresas del tipo de la citada anteriormente llega a anular el comportamiento de la oferta y la demanda con la práctica desaparición de la competencia. Sucede que esa empresa produce una parte importante de la fruta que procesa en sus propias chacras. Esa fruta producida en extensiones grandes es cara y tiene una alta proporción de fruta de baja calidad. Esa fruta de baja calidad que no logra colocar en el mercado interno a precios excesivamente altos, con el Estado como socio de los acuerdos de precios, es orientada a la industria. Los productores independientes que funcionan asociados a ese capital reciben una magra paga por su fruta, pero cubren la parte de buena calidad faltante. Esos productores, con una historia reciente de precios bajos, convocatorias, etc., aceptan esa relación subordinada a cambio de su reproducción como tales. Toda la fruta de buena calidad es vendida al mercado minorista en Europa a través de una cadena de supermercados. Es decir, la empresa trasnacional maneja su hipótesis de tasa de ganancia, con un mercado que opera monopólicamente cautivo. Se trata de un monopsonio sin fisuras.

Pero aún en ese caso, la eficiencia en el manejo del mercado es facilista y conlleva problemas hacia el futuro, o al menos, supone tasas de ganancia menores a las posibles, si se persiste en una proporción relativamente grande de producción en explotaciones grandes operadas por la misma empresa monopólica.

Inevitablemente, los precios pagados a los productores independientes siguen siendo la vía para expiar la ineficiencia que supone la explotación de unidades productivas de 100 y más hectáreas. Son esas transferencias de excedentes, desde la parte fragmentada del capital del subsistema hacia las empresas líderes, las que cubren esas limitaciones productivas. Un criterioso técnico ha expresado, al respecto de la operación del mercado de exportación por parte de las empresas oligopsónicas, lo siguiente:

“La salida pasa por enfrentar los ‘tradicionales’ problemas que presenta la actividad, de manera tal de eficientizar toda la cadena comercial. Para lograr mayores utilidades [...] los exportadores deberían pensar en: (1) mejorar la calidad de lo ofertado, (2) trabajar sobre los costos [obviamente de producción] para llegar con mejores precios [y calidad] a destino, (3) programar en forma ordenada los embarques para no saturar los mercados y (4) buscar homogeneizar la oferta que llega a la góndola.”²⁹⁹

La estrategia de producir en las explotaciones manejadas por las empresas comerciales (productores integrados), generalmente de tamaño excesivamente grande para un cultivo intensivo, como es el caso de los frutales de pepita, no tiene futuro en materia de eficiencia capitalista. El futuro de esta práctica arroja dos resultados posibles:

- a) las empresas sufrirán las consecuencias traducidas en reducción de las tasas de ganancia o (sobre todo en las empresas transnacionales),
- b) las empresas dejarán de producir en sus propias explotaciones y se concentrarán en establecer una eficiente relación con productores independientes (con control de la calidad de las prácticas de manejo) y a manejar con su mayor capacidad de control de las cadenas largas de frío a los mercados de destino de la fruta

Ya estos fenómenos se han comenzado a dar en Chile, donde la empresa Dole está vendiendo explotaciones y finalizando contratos de alquiler, para así dedicarse exclusivamente a la comercialización. Jonathan Bass, gerente de esa empresa en Chile, dijo que su empresa “sigue tan activa como siempre, menos en ser productora”³⁰⁰

²⁹⁹ LOJO, Javier: “La región supera una difícil temporada de ultramar”, diario Río Negro, Gral. Roca, 13 de Agosto de 2000.

³⁰⁰ **Diario Río Negro**, Suplemento RURAL, 8 de Setiembre de 2007.

Esto es especialmente significativo cuando los altos costos de la actividad reconocen su razón de ser en las enormes dificultades para reducirlos en el caso de las explotaciones extensivas de cultivos intensivos, propias de las grandes empresas del monopolio frutícola. Un ligero aumento de las tasas de ganancia de los productores independientes asegurarían un producto de calidad, renovación progresiva de los montes y prácticas de manejo adecuadas. Eso evitaría la actual práctica de producir mucha fruta para extraer la de mejor calidad para los mercados externos de altos ingresos, la de calidad media y baja para los mercados marginales y nacional y, la de mala calidad, para la industria. Práctica obviamente detestable (ver apartado sobre tecnología, economía y sanidad vegetal).

Los productores integrados y sus problemas puestos en números

El tipo de empresas integradas para las cuales fue posible utilizar información razonablemente confiable³⁰¹ se desempeñan con pautas comerciales tradicionales, pero con un manejo relativamente eficiente de la producción de su propia fruta (dentro de los límites de la natural ineficiencia que implica la explotación de una superficie de 60ha, la que comienza a plantear dificultades de manejo), la que será cada vez más ineficiente en el caso de empresas con explotaciones de superficie mayor. En este caso, se trata de un galpón de empaque cuya matriz de estructura temporal del capital fue alimentada con datos de los años 1985 y 2000. Se puede percibir que las tasas de ganancia son relativamente bajas y que, obviamente, para lograrlas se requiere que la fruta tomada del productor independiente valga el precio más bajo posible.

PRODUCTOR INTEGRADO I:

Se trata de una empresa PRODUCTORA Y EMPACADORA que en el año frutícola 1984/85 explotaba una chacra de 60ha, cuyos rendimientos eran de 45000kg/ha. Esa explotación le permitía operar su galpón de empaque con un 53% fruta propia, a la vez que cubría el restante 47% con fruta comprada a productores independientes. En total, la unidad empacadora procesaba 200.000 bultos, para lo cual contaba con cámara frigorífica. En este caso, la empresa vendía el 50% en el mercado interno (en consignación) y exportaba el otro 50% por sí misma, es decir que no dependía de otra empresa para operar en el exterior.

³⁰¹ Debido a que es imposible contar con información confiable acerca del comportamiento económico de las empresas integradas más grandes, se han analizado aquí las tasas de ganancia en empresas de empaque y producción relativamente pequeñas (recuérdese que los productores integrados manejan las siguientes etapas del proceso por el cual la fruta llega desde la planta hasta el consumidor: **producción – empaque – comercialización en el mercado interno y exportación**), es decir, que no fue posible simular el desempeño de aquellas empresas que figuran entre las principales exportadoras de fruta en fresco. No obstante, las que aquí han sido introducidas en una matriz de estructura temporal del capital, ilustran con eficiencia los problemas.

La tasa de ganancia obtenida en 1985 fue del 11,1%. A los efectos de establecer una referencia, se puede verificar que, en el mismo año, una chacra que produce 45.000kg/ha en 30ha³⁰² obtuvo una tasa de ganancia de 9,1%³⁰³. Es decir que este valor no está muy lejos del porcentaje obtenido por el productor independiente que tiene un capital desembolsado menos importante. Eso quiere decir que esas tasas de ganancia están mostrando las limitaciones en cuanto a eficiencia que tiene el productor integrado cuando éste dependía, para la colocación de su fruta, de los precios impuestos por la competencia hemisférica del sur para el mercado internacional (2,19 dólares FOB de ese momento), o de las condiciones restringidas del mercado interno, que ese año fueron más favorables que las del mercado externo. En base a los datos que se encuentran incluidos en la misma matriz (ver Anexo A), se calculó que la fruta producida en la explotación del **productor integrado** simulado para llenar cada bulto tenía un costo de 0,59 dólares, mientras que la misma cantidad producida por el **productor independiente** le costaba al empacador 0,89 dólares (valor que incluye la tasa de ganancia del productor independiente). Esta diferencia, que es indicador del impacto de esa diferencia en la ganancia bruta (sin calcular los fondos para reposición del K fijo), no parece justificar la propia producción por parte del productor integrado (en ese momento sólo operaban empresas nacionales tradicionales pero ya se había adoptado la estrategia de producir parte de la fruta empacada, tanto para el mercado interno como para el externo). Para formarse una idea cabal de la relatividad de la ventaja económica de la misma, se sugiere ver, a continuación, lo que sucede en los casos estudiados para el año 2000.

³⁰² En el estudio del subsistema frutícola del Alto Valle no se determinaron tasas de ganancia para explotaciones de superficies superiores a las 30ha. Cfr. de JONG, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional de Comahue – International Development Research Center (IDRC - Canadá), 1986.

³⁰³ Esa tasa no sería mayormente superada por una explotación de 60ha, en tanto la experiencia de otros años permite afirmar que el máximo de variación de las tasas de ganancia en explotaciones de estas dimensiones no superan el 10%, es decir que en este caso no hubiese superado el 10% -número de coincidencia casual con el orden de variación- para explotación de esas dimensiones y con esos rendimientos.

Cuadro II-9: Tasas de ganancia comparables de productores integrados e independientes

Cosecha	Superficie (ha)	Rendimiento (kg)	Bultos empacados	% destino mercado externo	Productor integrado (g)	Productor independ. (g)
1984/85	60	45.000	200.000	50	11,1	
1984/85	30	45.000	---	---		9,06
1999/00	60	45.000	200.000	50	6,1	
1997/98	50	40.000	---	---		0,43
1999/00	60	45.000	200.000	80	18,40	

Fuente: Elaboración propia en base a: a) Estudio del Subsistema frutícola del Alto Valle, UNCo-IDRC, 1986. b) Determinaciones propias de tasas de ganancia, ver Anexo A.

PRODUCTOR INTEGRADO II A:

Se trata de otra empresa PRODUCTORA Y EMPACADORA que en el año frutícola 1999/00 explotaba una chacra de 60ha, cuyos rendimientos eran también de 45000kg/ha. Al igual que en el caso anterior, operaba su galpón de empaque de 200.000 bultos de capacidad, con un 53% de fruta propia y el restante 47% con fruta comprada a productores independientes. Contaba con cámara frigorífica, vendía el 50% en el mercado interno y exportaba el otro 50% por sí misma. Es decir que se simuló la misma empresa, pero con valores propios del año 2000.

La tasa de ganancia obtenida en ese año fue de 6,1%. A los efectos de establecer una referencia, se puede verificar que, en el año 1997/98, una chacra que producía 40.000kg/ha en 50ha obtuvo una tasa de ganancia de 0,43%, un valor bastante más aproximado que la comparación del caso anterior. No porque sea inferior, sino porque (el lector podrá apreciar esto en el cuadro II-4) la mayoría de las explotaciones de productores independientes tuvieron tasas de ganancia por debajo de 0,5%, lo cual demuestra que, comparativamente, la tasa del productor independiente no podía diferir de la consignada y que la tasa de ganancia del productor integrado implicaba una notable diferencia para ese año, aún cuando vendiese el 50% de su producción en el mercado interno.

En este caso, la fruta comprada a terceros (productores independientes) implicó un costo, por bulto, de 0,85 dólar, pero sorprendentemente la fruta producida en la misma chacra costó, también por bulto, 1,01 dólar. Esta es una prueba irrefutable de que en los años malos es el productor independiente el que corre con los costos de la ineficiencia de las firmas exportadoras. La presente es la situación de una empresa integrada que operó de acuerdo a pautas históricas.

El siguiente caso tiene el propósito de simular el funcionamiento de esta empresa de productor integrado, mediano a pequeño, con las pautas de manejo propia de las

empresas integradas grandes, nacionales o transnacionales, las que en ese caso debería agudizar las conclusiones emergentes.

PRODUCTOR INTEGRADO II B:

Al igual que las dos anteriores, se trata de una empresa PRODUCTORA Y EMPACADORA que difiere de la anterior en que exporta el 80% de lo que procesa en su unidad, destinando al mercado interno sólo el 20% de los bultos producidos. Produce el 53% de la fruta utilizada en su propia explotación y compra a terceros 47%. El año 2000 fue bastante particular, en tanto se redujo la producción en unas 400.000tn debido a la crisis 1998/99, reducción en parte programada como ya se expresó más arriba. Las grandes empresas aprovecharon la oportunidad para enviar su mejor fruta y la mejor fruta comprada a terceros a los mercados del exterior, de los que recibieron un precio notablemente superior al pagado internamente, el que, obviamente, no trasladaron al productor. Este recibió un precio similar al pagado en el año 1999.

La tasa de ganancia obtenida con esa modalidad de venta alcanzó un 18,4% en ese año. A los efectos de establecer una referencia, también se puede verificar que con 40.000kg/ha en 50ha se obtuvo una tasa de ganancia de 0,43% en 1998, la que trasladada al año 2000 no hubiese superado el 0,5% con una buena venta a precios de mercado interno, esto es, aquel que recibieron la gran mayoría de los productores independientes. Recién para la cosecha 2001/02, con la devaluación, las condiciones generales en la que operaba la actividad plantearon un nuevo escenario, más favorable.

En este caso, la fruta comprada a terceros (productores independientes) también significó una erogación por bulto de 0,85 dólar y 1,01 la fruta producida en la misma chacra, también por bulto: es decir que los costos de producción siguen siendo altos para el productor integrado y bajo el precio pagado por la fruta comprada a los productores independientes. Esto es natural, ya que **no** por recibir un determinado precio por la fruta exportada, debían cambiar los costos de producción. Se verifica así que:

- a) Cuando se quiere, existe capacidad para operar en los mercados, en tanto el aumento de la colocación de fruta donde la pagaban mejor logra un aumento de la tasa de ganancia. Claro que, en este caso, no se trata de eficiencia en el desempeño de las firmas exportadoras, sino desesperación por superar los dos momentos críticos de 1994 y 1998. Más adelante, en este capítulo, se comentarán las estrategias posibles para un desempeño eficiente de las firmas líderes.

- b) Cuando el productor independiente no llega a salvar la situación de las firmas emparadoras, tampoco cambia la situación con respecto al precio que recibe, por lo contrario, se agudiza. Esa es una política de ojos cerrados que conduce a la desaparición de la parte más eficiente del subsistema de capital frutícola, el productor independiente (K fragmentado).

Las anteriores simulaciones se realizaron con la expresa intención de comparar un productor mediano que opera un galpón de empaque de mediano a chico. Es obvio que las tasas de ganancia de los galpones de 500.000 y más bultos, aún siguiendo una estrategia tradicional, tienen una tasa de ganancia más grande, aunque no directamente proporcional (menos que directamente proporcional). También es obvio que las emparadoras transnacionales logran tasas de ganancia francamente mayores, pero el peso relativo de la compra de fruta es mayor en las empresas tradicionales. Lamentablemente, según ya se afirmó, es imposible obtener información para simular las empresas más grandes (si estuviesen dispuestos a brindarla, tendrían una herramienta poderosísima para planificar sus empresas).

7 – Tecnología, economía y sanidad vegetal

Una evidencia de que los problemas de costos no solo afectan a las empresas involucradas en la estrategia tradicional (de regulación absolutamente automática del subsistema, donde ejercen su poder sin reparos en los precios), sino también a aquellas integradas con capitales multinacionales (que sólo regulan un precio bajo para sus productores independientes asociados), lo constituye el fenómeno de la expansión de la carpocapsa, la que requiere de manejo eficiente.

Según se comentó más arriba, por muchos años se dijo que la expansión de la plaga era el fruto de las chacras abandonadas, las que por no hacer los tratamientos respectivos se transformaban en focos de contaminación. Pero este argumento perdió vigencia, ya que la mayoría de los productores que dejaron la fruticultura se vieron necesitados de arrancar sus montes frutales en tanto necesitaban sus tierras para instalar cultivos de subsistencia y granja, es decir, del tipo de explotaciones ya mencionadas cuando se trató, en el capítulo anterior, el problema de los minifundistas. Además, la venta de los montes frutales para leña suponía un ingreso no despreciable en las condiciones de empobrecimiento de esos productores ex-frutícolas.³⁰⁴

Los principales motivos sobre los que descansa la expansión de la carpocapsa son económicos, relacionados a la apropiación de excedentes:

³⁰⁴ Existieron programas provinciales para erradicar cultivos de peras y manzanas abandonados, pero sus efectos fueron muy reducidos frente a los aludidos en el texto.

- a) La ineficiencia, de las explotaciones grandes en particular, induce a una reducción de costos que comienza con la disminución de los tratamientos fitosanitarios, que implican disminuir erogaciones en materia de combustibles, agroquímicos y fuerza de trabajo.
- b) Eventualmente, un manejo de las firmas que fabrican y venden agroquímicos para inducir a un aumento de los tratamientos fitosanitarios, hecho que se traduce en un mayor consumo de los mismos. Según consigna un productor, E. Kristensen, el profesor Robert van den Bosch, quien publicó el libro “La conspiración de los pesticidas” y que fue director de control biológico de la Universidad de California (Berkeley), expresó:

“En realidad, el imperativo comercial adquirió una influencia tan aplastante en el sistema de control de plagas que se burla totalmente del manejo científico de las plagas. [...] Como resultado de todo esto, el control de las plagas se transformó en un enorme negocio.”

En el 2003 la proporción de carpocapsa en la fruta argentina había llegado a niveles insostenibles y muy alarmantes. Hasta allí, la manifestación del problema tuvo como consecuencia a la reducción de las compras por parte de Brasil, de la Unión Europea y las quejas y amenazas de los consumidores rusos que habían puesto la fruta Argentina al borde de la cesación de las compras.

Quizás las razones más fuertes que se pueden aducir para que se arribase a ese punto sean económicas o ambientales derivadas de aquellas económicas. Es evidente que la situación respondió a restricciones de manejo (agroquímicos, fuerza de trabajo y tratamientos) a los efectos de reducir costos. Eso fue el resultado de la crisis vivida por la actividad durante los años 1990, con los momentos críticos de 1994 y 1998, su proyección en 1999 y la incertidumbre de 2000 y 2001, años signados por bajos precios para todos los productores, en particular los independientes. 2002 y 2003 son la proyección de esa incertidumbre en el aumento de esa plaga, pero, sobre todo, la consecuencia que tuvieron los años anteriores en la dispersión y difusión de la plaga.

En 2005 y 2006, la proporción de larvas vivas que se encontraban en muestras tomadas de peras y manzanas en proceso de ser exportadas alcanzó un 3%. En 1998 la misma muestra arrojaba un 0,1%. Es decir que en esos años transcurridos la presencia de la plaga se multiplicó 30 veces, como resultado de la resiliencia ecológica de la misma. Sin embargo, los organismos técnicos del Estado afirman que la tecnología disponible es similar a la que poseen los países que están a la cabeza en el negocio frutícola. Esto genera una duda que sólo puede ser respondida por las matrices de estructura temporal del capital que arrojan las tasas de ganancia calculada para explotaciones que van desde las 5 a las 50 ha. Como se puede percibir, sólo

aquellas que tienen rendimientos superiores a los 50.000kg/ha estarían en condiciones de no reducir los tratamientos fitosanitarios como para evitar la proliferación de la plaga. Es particularmente importante hacer mención de que, para que las tasas sean más realistas, en la imputación de valores por tratamientos fitosanitarios, se consideraron sólo 10 de los 15 técnicamente recomendados.

Después del desahogo, como se verá más adelante, que para el conjunto de la fruticultura significó la comercialización de la cosecha 2001/02, las tasas de ganancia volvieron a ser alarmantemente bajas (visto esto desde las aspiraciones que, en materia de obtención de beneficios sobre la inversión, tienen los capitales multinacionales). Por lo tanto, la reducción de los costos, con el sacrificio de los tratamientos fitosanitarios, es totalmente esperable. Si se toma en cuenta que la tecnología disponible es la usual a escala mundial y que en esos otros países brinda los resultados previsibles, es necesario buscar el problema en otros componentes del negocio frutícola. Sintéticamente, pueden expresarse así:

- a) los productores independientes reciben un precio insuficiente por su producción. Por lo tanto, aún cuando son más eficientes desde el punto productivo que los productores integrados, tratan de reducir costos a los efectos de una especie de espejismo de mejora de sus ingresos. En otras palabras, cuando no hacen la totalidad de los tratamientos fitosanitarios es porque NO pueden.
- b) Los productores integrados desarrollan dos tipos de conducta con respecto al tema:
 - La extensión de sus explotaciones y el comportamiento del personal (muy diferente de quién se siente dueño) implican tratamientos realizados sin eficiencia (si a un tractorista se le tapan los picos de una máquina curadora es probable que no los destape o lo haga muy tarde), por dosis inadecuadas o ineficiencia en la aplicación. Además, el control de las dosis de remedio en las curadoras y el eficiente mojado de las plantas (vientos de por medio) no es tan eficiente como en el caso de los productores independientes.
 - La reducción conciente de los tratamientos implica fruta de distintas calidades, donde la carpocapsa es una de las variables consideradas. La fruta con problemas de calidad, incluida carpocapsa no manifestada externamente, se destina a mercados de precios menores o mercado interno de consumos medios y bajos y, a la industria de jugos.

En 2006 se registra un hecho revelador del manejo fitosanitario, Panamá cerró su mercado al ingreso de fruta de la Argentina³⁰⁵, pero sorprendentemente, no fue solo por la presencia de capocapsa, sino también por la cantidad de cochinillas y ácaros. Eso demuestra que las limitaciones de los tratamientos afectan todo el espectro de enfermedades de la fruta.

8 - La competencia del hemisferio sur

En tanto los países competidores en el hemisferio sur basen su producción en el pequeño productor, a la vez que hagan un eficiente manejo de las formas de penetración en los mercados, tendrán ventajas comparativas en años críticos con respecto a las empresas locales tradicionales y transnacionales. Los subsidios que caracterizan a la producción agrícola del hemisferio norte no es un detalle menor, pero en todo caso es una restricción que afecta a todos los productores del sur por igual. La ineficiencia de la estrategia seguida se verá con los años, en la pérdida de mercados y/o en la mayor presencia de los países competidores del hemisferio sur en la penetración de los mercados del hemisferio norte.

En sus efectos locales, la ineficiencia de las empresas oligopsónicas tiene connotaciones extractivas, las que se reflejan en una menor acumulación en el ámbito de la región, con los consiguientes efectos (ya notables) en el conjunto de la actividad económica regional y en la ocupación. Desde el punto de vista de esa ineficiencia empresaria, la estrategia llevará a nuevos momentos críticos, del tipo de los ya analizados, que harán rever su propio rol como sucedió en 1999/2000, motivando salidas que no siempre son sanas cuando se adoptan en el fragor de la crisis. La ausencia de una planificación empresaria, que tenga en cuenta los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, a los efectos de introducir desempeños que tiendan a la sanidad del conjunto, planificación que es propia del capital industrial y no mercantil, es una ausencia que la actividad puede pagar muy caro. Mucho más lo es en la presente etapa de la diferenciación tecnológica del capital industrial.

La ineficiencia de la fruticultura del Alto Valle vista desde el exterior

En este capítulo y en el anterior se ha mencionado, desde distintos ángulos, el problema de la ineficiencia de la fruticultura del Alto Valle. Esas menciones han tratado de explicar las razones de la misma. A los efectos de mostrar cómo se ve esa ineficiencia desde el exterior, se consignan aquí los resultados de la evaluación publicada por World Apple and Pear Review (Cuadro II-10). Las organizaciones

³⁰⁵ Decisión tomada por la Autoridad Panameña de Seguridad Alimentaria en 2006.

internacionales privadas son siempre sospechables de “intenciones” no siempre leales en la elaboración de este tipo de evaluaciones. De cualquier manera, muestra cómo se ve la fruticultura desde afuera y, además, queda claro que en ese ordenamiento no se puede defender un primer lugar.

Cuadro II-10: Competitividad de la fruticultura: países productores de peras del hemisferio sur

-PERAS año 2006-				
País productor en H. Sur	Calificación del país	Eficiencia en producción	Infraestructura y logística	Mercado y financiación
Chile	1	9	1	10
Nueva Zelanda	7	17	3	3
Sudáfrica	8	1	8	17
Argentina	12	5	4	16
Australia	13	11	9	13
-MANZANAS año 2007-				
Chile	1	4	1	6
Nueva Zelanda	2	2	3	5
Sudáfrica	11	3	9	17
Australia	12	13	12	11
Brasil	16	8	7	25
Argentina	17	23	4	22

Fuentes: World Pear Review, edición 2006 y World Apple Review, edición 2007.

Publicado por el diario Río Negro, los días 16 y 23 de Junio de 2007

Es de destacar el pobre desempeño que tiene Argentina (el Alto Valle) en dos rubros que están fuertemente relacionados con el comportamiento de las empresas líderes: los aspectos productivos y de manejo del acceso al mercado. Del primero se puede decir lo que ya se ha argumentado suficientemente, a través del análisis indirecto que permite el comportamiento de las tasas de ganancia, es decir, las limitaciones de los productores integrados en cuanto a los **costos de producción**. Del segundo, **manejo del acceso al mercado** se puede afirmar, que hasta este momento son muy tibias las acciones en materia organización de empresas mayoristas y/o minoristas en los mercados de destino, de homogenización de la presentación de los productos, de montajes de oficinas de ventas a los efectos de la promoción de los dos primeros aspectos, de coordinación y acompañamiento con el fomento de la venta de otros productos frutícolas o vegetales, etc. Es indudable que a medida que avanza el proceso de transnacionalización de la actividad, todo aquello concerniente al segundo rubro tiende a mejorar (las implicancias regionales de este proceso, similares a la de los “pull de siembra” de la región pampeana, consistente en una concepción extractiva de su desempeño, tienden también a intensificarse).

Es obvio a esta altura, que las empresas transnacionalizadas han resuelto buena parte de estos problemas, pero esta afirmación no es aplicable a todas en la misma medida. Para algunas de ellas los acuerdos de capitales sólo se limitan a la gestión de productos no competitivos entre ellos, tal como lo es el acuerdo entre Moño Azul S. A. y la empresa sudafricana (primera exportadora de ese país) Capespan en 2005, para la colocación de su línea de citrus en los mercados manejados por la firma extranjera. El objetivo del acuerdo es, justamente, que la sudafricana hará algo que sabe hacer y que las locales tradicionales nunca hicieron: el conocimiento de la comercialización en el viejo continente. No obstante esto, las multinacionales no han podido resolver el problema de producción en grandes superficies y, con ello, sus costos elevados en relación con la calidad producida. Por ejemplo, debido a su calidad, la manzana argentina obtiene un precio del orden de un 25% inferior al que obtiene nuestros competidores del hemisferio sur. De allí la ineficiencia productiva que World Review muestra en su clasificación. En el caso de la pera, la situación no es tan mala, como el lector puede apreciar, pero tampoco es brillante.

Chile aumenta sus exportaciones y Brasil desplaza a la manzana argentina

La pérdida de las posiciones que tenía Argentina como exportador desde el hemisferio sur fue una consecuencia, en gran medida, de la puesta en evidencia de las limitaciones estructurales a que indujo el manejo de la economía argentina durante los años 1990, en particular el tipo de cambio.

En atención a lo dicho, se puede verificar el aumento de las exportaciones de manzanas que ha concretado Brasil. Se puede verificar, además, el incremento de las exportaciones de manzanas de nuevas variedades, aquellas más apetecibles en el mercado y de mejores rendimientos. Al respecto, cabe aclarar que la incorporación de nuevas variedades debe contar con la voluntad de los productores en cuanto a la complejidad de la tarea y a la necesidad de capital (créditos a tasas razonables) que supone la renovación de cultivos permanentes que requieren de un período largo, de no menos de 6 años, para entrar en plena producción. Para ello, el productor debe tener una economía sana y previsibilidad en cuanto al marco para la toma de decisiones. A esa previsibilidad se debe la seguridad de esos productores para encarar cambios agresivos.

Eso es así, más allá que cualquier variedad de manzana puede ser colocada en el mercado si las empresas exportadoras son eficientes en materia del manejo de las variables que hacen a la penetración de los mismos, dentro de un marco de seguridad que depende de la planificación del Estado. Tan es así, que mientras los exportadores

del Alto Valle sufrían las consecuencias del casi cierre del mercado brasileño, Chile aumentó sus exportaciones a destinos alternativos (ver cuadro II-11 que sigue).

Cuadro II-11: Evolución de exportaciones chilenas de manzanas (bultos)

Variedades	1984/85	1989/90	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99*
Tradicionales							
Red delicious y otras similares	5.516.202	10.576.270	14.061.771	14.457.503	11.009.512	14.281.452	13.889.636
Nuevas							
Gala, Fuji, Braeburn, otras	-----	-----	1.233.859	2.431.223	3.437.966	5.820.466	8.421.679
Total	5.516.202	10.576.270	15.295.630	16.899.726	14.447.478	20.101.918	22.311.315

Fuente: Elaborado por la Asociación de Exportadores de Chile. * Sólo hasta agosto 1999.

Para ese momento, Chile ya se había impuesto en los mercados, tanto como para fijar el precio de la manzana de exportación en el Mercosur y que, posteriormente como se verá, tendrá el mismo rol con la manzana producida para exportación desde el hemisferio sur. Lo contrario sucede con los precios de Argentina o Brasil, para los cuales lo que sucede en Chile es una referencia obligada.

Otro dato que debe ser tenido en cuenta para que Chile haya logrado la eficiencia que caracteriza a su producción de fruta es aquel que tiene que ver con el tamaño de las explotaciones. Sus 7500 productores tienen un promedio de 25ha, con una mínima dispersión con respecto a la media. Es decir que son productores pequeños, mientras que las firmas exportadoras centran su actividad en la eficiencia aplicada a la penetración de los mercados, con prácticas que son coincidentes con aquellas que no llevan adelante buena parte de los exportadores argentinos, pero que sí son coincidentes con la forma de operar del capital en la nueva etapa del capital tecnológico diferenciado. Claro que esto podría ser una casualidad si no se supiese que también en Sudáfrica y Nueva Zelanda la producción se opera en pequeñas parcelas.

Más arriba se informaba de la posición que ocupa Brasil en materia de competitividad, la cual merece mucha atención ya que revela el comportamiento de ese país en cuanto a su desempeño en la actual etapa del capital tecnológico. Mientras que Argentina perdía posiciones en sus mercados de manzanas (nada que ver con las condiciones agroecológicas), habida cuenta que fue segundo proveedor del hemisferio norte en la década de 1980, en favor de Chile, Sudáfrica y Nueva Zelanda, Brasil desarrollaba su propia producción en condiciones agroecológicas no tan favorables como las locales. Pues bien, Brasil alcanzó en 2004 un lugar preferencial con respecto a Argentina en cuanto a colocación de manzanas en el mercado de la Unión Europea, mientras que Argentina exportó hacia ese mercado 89.518tn, Brasil colocó

118.880tn.³⁰⁶ La única forma de entender esto son las limitaciones estructurales de la producción frutícola argentina, sobre las que se está poniendo énfasis desde el comienzo de este trabajo. Para ver la magnitud del problema, se puede ver la caída de las exportaciones de manzana en los cuadros II-12a y b. Obviamente la caída es notable en el caso de la manzana debido a los problemas de calidad y al manejo de las explotaciones (disminución de las prácticas de manejo) a la que se recurrió, particularmente en ese cultivo, ante las dificultades para la colocación de las variedades locales en el exterior (se recurrió mayormente al mercado interno y a la venta a la industria de jugos y caldos). Se puede afirmar que las exportaciones de peras se mantuvieron constantes o se incrementaron (comparar los cuadros de Alto Valle con el del total de país nacional). En 2005 a 2006 las exportaciones de peras aumentaron, pero en 2007 parecen haber disminuido nuevamente, lo cual implica que esta especie mantiene el mercado ampliado desde 1995, sin un crecimiento importante. Muy distinta sería la realidad de la producción de ambas especies si se hubiesen superado las trabas estructurales que siguen generando conflictos y que no permiten consolidar la presencia de Argentina en los mercados demandantes.

Cuadro II-12a: Valor y volumen de las exportaciones de peras y manzanas (Río Negro)

Año	Manzanas (fruta fresca)			Peras (fruta fresca)		
	(%)	Miles U\$S FOB	Toneladas	(%)	Miles U\$S FOB	Toneladas
1996	100	88.191	144.551	100	111.422	178.554
1997	113	99.664	175.697	121	135.103	211.168
1998	82	72.670	145.832	96	107.038	184.028
1999	84	73.769	139.163	114	126.469	213.252
2000	44	38.430	67.933	107	119.384	196.195
2001	78	68.407	137.233	105	116.470	221.564
2002	52	46.035	120.536	94	104.258	238.800
2003	65	57.419	140.454	95	105.321	232.706

Fuente: Dirección general de estadísticas y censos de la provincia de Río Negro, en base a datos del INDEC. Elaboración propia.

A nivel del país en su conjunto, también se verifica el mismo comportamiento. En el cuadro II-12b se puede verificar lo antedicho; pero también se puede ver el peso relativo de la producción rionegrina, en los últimos años, con respecto a la producción total de la Argentina (se debe considerar que son fuentes distintas).

³⁰⁶ Fuente: Eurostat, importaciones de manzanas de la Unión Europea, consignado por *Suplemento Rural* del diario **Río Negro**, Diciembre de 2004.

Cuadro II-12b: Valor y volumen de exportaciones de peras y manzanas (Argentina)

Año	Manzanas (fruta fresca)			Peras (fruta fresca)		
	(%)	Miles U\$S FOB	Toneladas	(%)	Miles U\$S FOB	Toneladas
1993	58	73.686	145.847	53	78.223	142.229
1994	55	69.173	143.681	48	71.232	142.568
1995	109	137.136	243.320	89	131.968	222.199
1996	100	126.008	209.534	100	148.433	237.781
1997	102	129.148	229.854	119	176.925	278.259
1998	94	118.253	227.825	117	173.450	289.512
1999	76	95.681	182.154	135	199.976	286.829
2000	43	54.109	95.656	115	171.023	279.563
2001	77	96.628	193.846	112	165.863	315.568
2002	50	63.060	165.534	91	135.068	309.847
2003	65	82.023	200.345	100	148.534	328.059
2004	72	90.737	206.183	104	153.653	320.958

Fuente: BRUZONE, A.: Informe frutícola: peras y manzanas, SAGPYA, Dirección Nacional de Alimentos, Buenos Aires, 2005.

En cuanto a peras en fresco, China compite fuertemente con a Argentina como exportador de esa fruta en el mercado internacional ya que en 2002 exportó 194.000tn, contra un total de 310.000tn de nuestro país. Como productor, la diferencia es todavía mayor: en ese año 2003 China produjo 9.223.000tn y nuestro país solo 584.000tn³⁰⁷ (3,4% de la producción mundial). Como ya se vio, en el caso de la manzana sucedió algo similar con anterioridad (para 2002 China ya había superado ampliamente a Argentina, ya que exportaba 360.000tn, contra 162.000tn de este último), lo que pareciera tener que ver, para ambas especies, con que la producción de China responde a una estructura productiva como país y a un manejo del capital tecnológico que francamente la separa del resto de los competidores de la Argentina. Allí parece haberse adaptado la capacidad artesanal de producir con la mejor tecnología de producción y de manejo de los mercados y de la información sobre ellos. No obstante, es un buen preanuncio de la necesidad de planificar estrategias productivas, ya que cuando la fruticultura del Alto Valle alcance la eficiencia de los países competidores, todavía habrá que dar un salto para alcanzar la eficiencia China. A estos comentarios, es necesario recordar al lector el aumento de las exportaciones de los jugos producidos por la industria, los cuales están relacionados directamente a la estrategia de producción, por parte de los productores integrados, consistente en la producción extensiva de frutas de un cultivo necesariamente intensivo (ver cuadro II-2).

³⁰⁷ Datos del 3er. Foro federal de la industria, región Patagonia, Mayo de 2004, Unión Industrial Argentina.

Estos comentarios cierran el análisis del estado de situación de la fruticultura del Alto Valle en el momento del impacto de los cambios sociales y políticos que tendría como escenario al año 2001.

9 - El alivio momentáneo vino de la mano de la crisis del 2001

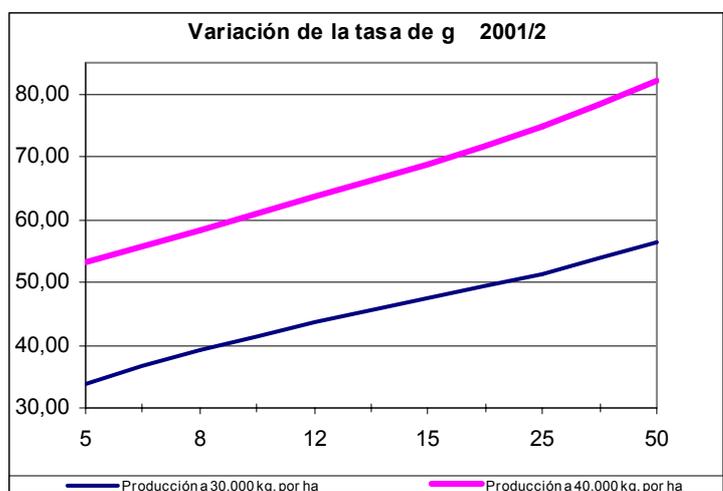
La contradicción planteada por los altos costos de la producción propia de las firmas oligopsónicas puede resolverse únicamente con una revitalización del papel del productor independiente. Son múltiples las acciones que en este sentido se podrían concretar para dar asistencia técnica, proveer insumos y asegurar precios aceptables a los productores independientes por parte de las grandes firmas comercializadoras de su producción. No obstante, en 2002 se produjo una situación que llamará poderosamente la atención a quien observe las tasas de ganancia que figuran en el cuadro II-13, graficadas en II-1, que figuran a continuación:

Cuadro II-13: Tasas de ganancia 2001/02

Tamaño explotación (ha)	5	5	8	8	12	12
Rendimiento (kg)	30.000	40.000	30.000	40.000	30.000	40.000
Tasas de g	33,72	53,13	39,33	58,25	43,73	63,83
Tamaño explotación (ha)	15	15	25	25	50	50
Rendimiento (kg)	30.000	40.000	30.000	40.000	30.000	40.000
Tasas de g	47,38	68,82	51,35	74,93	56,24	82,06

Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos de campo, valores comerciales y entrevistas en profundidad.

Gráfico II-4: Tasas de ganancia excepcionales de la cosecha 2001/02



Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

El endeudamiento de los productores independientes y de parte del que habían asumido los productores integrados fue superado con el efecto de la devaluación del peso con el cese de la convertibilidad en 2002. Sucede que todas las matrices construidas para diferentes actores, en diferentes momentos, han sido valorizadas en dólares a los efectos de la comparación respectiva, entre empresa y fechas. La única excepción son aquellas consignadas en el cuadro II-12 (gráfico II-4), donde el criterio

de imputación de los valores fue en pesos. No podía ser de otra manera, ya que más allá de la convertibilidad que la devaluación dejó de lado como ley y a los efectos contables, todos los insumos del proceso productivo fueron facturados en pesos (eso sí, en el equivalente 1 peso/1 dólar, propio de la convertibilidad). En el caso de compras a crédito, privado u oficial, las obligaciones habían sido contraídas también en pesos. Por lo tanto, cuando los productores recibieron el pago de su cosecha (al cambio posterior a la devaluación) los pagos fueron realizados también en pesos.

En otras palabras, como el pago de la cosecha fue realizado en pesos, pero cuando ya las firmas de comercialización habían cobrado o habían concretado sus operaciones en dólares, los pagos fueron realizados en pesos devaluados entre dos, tres o cuatro veces, según la operación y el período de pago. Si bien las tasas consignadas en las matrices de estructura temporal del capital fue el resultado de la conversión de dólares a razón de tres por uno, no son aplicables directamente a cada caso porque existe una gran dependencia del momento y el acuerdo a que se hubiese llegado en el valor del dólar. Por supuesto que las empresas comerciales trataron de manejar los precios en su provecho. También es cierto que el grueso del procesamiento pos cosecha se realizó cuando ya la devaluación había sido realizada y que, obviamente, es imposible saber que tipo de insumos habían sido ya contratados por los galpones de empaque. Lo que sí se puede afirmar es que todas las tareas del año agrofrutícola fueron realizadas en la etapa del peso/dólar uno a uno, incluidas las que son propias de la cosecha. Parte de los gastos de la cosecha (sobre todo mano de obra) pudo tener cambios en los valores, pero no fueron significativos. En resumen, las ventajas apuntadas favorecieron tanto a los productores independientes como a los integrados en distintas proporciones, pero ambos tipos de empresas lograron sanear parte de la situación angustiante que tenía origen en las convocatorias de acreedores y en las dificultades generadas a partir de la convertibilidad. Estos últimos, los integrados, tuvieron que afrontar la modificación de los valores en la etapa de procesado pos cosecha pero ya habían ganado con toda la operación de sus unidades productivas primarias, según ya se dijo.

10 - La situación actual (año 2005)

Después del gran alivio a las condiciones económicas en que se encontraban las explotaciones frutícolas en 2001, introducidas por los precios en pesos pagados en el momento de la comercialización de la cosecha 2001/02, durante el 2002, todas las empresas pudieron salvar diversas situaciones. Las empresas de productores integrados, altamente endeudadas como se recordará, pudieron sanear una deuda

que, en su momento, atribuimos a la expansión de los cultivos en explotaciones por ellos mismos operadas, decisión estratégica tomada ante la hipótesis (livianamente analizada) de una futura expansión de los mercados. Paralelamente, los productores independientes pudieron sanear su deuda contraída con sucesivos créditos de evolución pero, sobre todo, pudieron superar las angustias propias de años de fuertes dificultades.

Esa situación se dio durante el 2002 y, en mucha menor medida, en el año 2003. Luego los precios se fueron aproximando, en términos generales y paulatinamente, a los valores anteriores. No obstante, el dólar y el euro altos han permitido flexibilizar los mercados con un aumento notable de las exportaciones de fruta fresca y de jugos. Es así que las empresas oligopsónicas han dejado de pensar en los problemas estructurales de la actividad. Sus preocupaciones no están tanto en la administración de la producción para lograr posiciones más competitivas, según se desprende de las declaraciones que hacen en los diarios, sino que se centran en el comportamiento de los mercados y en dónde colocar la fruta de menor calidad bajo el paraguas del tipo de cambio alto. Para el 2004 ya los precios de insumos, mano de obra, combustibles, y valor de la fruta pagada al productor independiente, etc., habían alcanzado su perfil histórico. Los **precios al productor** independiente tendieron a bajar, cosa que también ha sucedido históricamente (ver cuadro II-3).

En 2005, año tomado para la cuantificación de la estructura temporal del capital en una serie de explotaciones seleccionadas para comparar las tasas de ganancia evidenciadas en distintas épocas, la situación había vuelto a su “curso normal”. Basta ver los valores como argumento definitivo para afirmar lo dicho (ver cuadro II-14, gráficos II-5 a y b y las matrices de la estructura temporal del capital, correspondientes a cada una de las explotaciones simuladas, en el anexo A).

Si se analizan la cifras de las tasas que arroja la estructura temporal de capital en explotaciones de 5, 8, 12, 15, 25, y 50ha, con rendimientos que van entre los 30.000 a 50.000kg, se puede observar que todas las explotaciones con rendimientos de 30 a 35.000kg/ha son inviables en las actuales circunstancias. A su vez, las que tienen rendimientos de 40.000kg/ha, que es un rendimiento relativamente alto para explotaciones promedio, en suelos buenos, pero no de los mejores, y que no estuvieron sujetas a un marcado proceso de descapitalización, las tasas de ganancia son excesivamente bajas para aquellas muy pequeñas y no cubren las aspiraciones del capital desembolsado en las más grandes, de 25 y 50ha.

Los rendimientos que en todos los niveles satisfacen las tasas de ganancia adecuadas al capital desembolsado son aquellas que tienen rendimientos del orden de 50.000kg/ha. En ese caso, debe aclararse que el procedimiento de manejo utilizado

para cargar los datos incluye sólo 10 tratamientos fitosanitarios de los 15 recomendados. El criterio de imputación se adoptó porque es lo que normalmente sucede en estas explotaciones, causa que según el presente enfoque, está en la razón última de los problemas de sanidad (la sanidad tiene su costo ineludible).

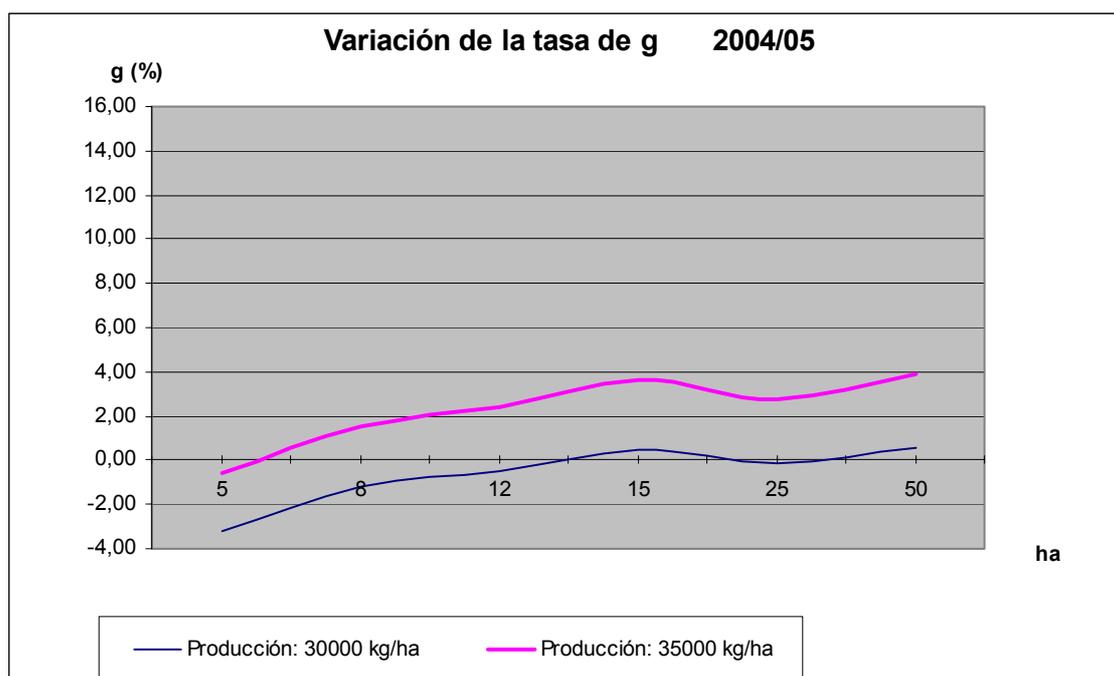
Otra cuestión a considerar es que existe una cierta distorsión de la tasa de ganancia (aparece con un valor que se puede considerar como mayor que el real) de las explotaciones de 5ha, ya que para ese cálculo no se consideró el uso de fuerza de trabajo, sino que el valor correspondiente fue reemplazado por el valor de una canasta familiar, en atención al interés de ubicar a este productor lo más cerca posible de su realidad (semi subsistencia) y, además, simular el límite más bajo de rentabilidad, que induce al abandono de la producción frutícola. Esta distorsión, a este nivel de rendimientos, no considera la descapitalización histórica de estos pequeños productores. Se puede afirmar, en base a las razones expuestas, que los mismos, en la práctica, ya no existen como tales.

Cuadro II-14: Tasas de ganancia 2004/05

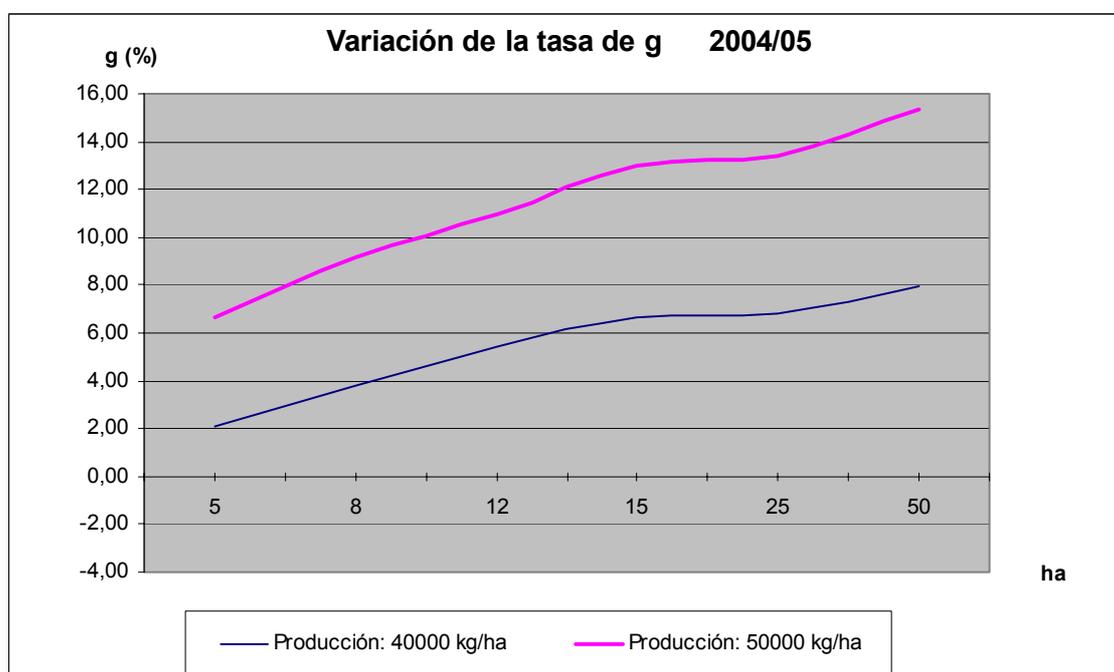
Superficie (ha)	5	8	12	15	25	50
Rendimientos (kg)	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Tasa de ganancia g	-3,19	-1,20	-0,53	0,46	-0,18	0,52
Rendimientos (kg)	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Tasa de ganancia g	-0,56	1,49	2,44	3,66	3,28	4,09
Rendimientos (kg)	40000	40000	40000	40000	40000	40000
Tasa de ganancia g	2,09	3,82	5,36	6,57	6,27	7,83
Rendimientos (kg)	50000	50000	50000	50000	50000	50000
Tasa de ganancia g	6,68	9,15	10,98	12,99	13,43	15,38

Fuente: Elaboración propia en base a relevamientos de campo, valores comerciales y entrevistas en profundidad.

Las curvas que figuran en el gráfico 5b permiten verificar el peso relativo del capital y costos fijos en las explotaciones más grandes, aquellas en que el manejo artesanal comienza a desdibujarse. Pero, si a su vez, el lector compara este gráfico con aquel que lleva el número 5a, podrá constatar una vez más que en el caso de bajos precios o de bajos rendimientos, la curva se tiende a achatar por los mismos motivos. Es decir, que en la producción frutícola, las explotaciones grandes no pueden darse el lujo de ser ineficientes, salvo que exista un recurso, en este caso el productor independiente, como para recurrir (precios de por medio) en situaciones extremas. Imagine el lector lo que puede estar sucediendo con las explotaciones de 100 y más hectáreas, aquellas que aquí no se han podido simular por falta de información. Este argumento alimenta una vez más las afirmaciones ya realizadas acerca de la producción en superficies grandes para este cultivo intensivo.

Gráfico II-5a: Tasas de ganancia 2004/05 (30.000 y 35.000kg/ha)

Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

Gráfico II-5b: Tasas de ganancia 2004/05 (40.000 y 50.000kg/ha)

Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

Si se analiza el cuadro **II-15**, comparativo de las tasas de ganancia registradas desde que se tienen registros o desde que se contó con información como para calcular las tasas obtenidas, se pueden realizar las siguientes afirmaciones:

1 – Las **explotaciones más pequeñas dejaron de ser rentables** si se mantiene constante el manejo (máxima eficiencia en cada época) y el tipo de monte frutal (variedades y especies) a través del tiempo. Es cierto que la tasa calculada³⁰⁸ para 1939/40 luce excesivamente alta. Es imposible determinar si los valores de la información secundaria, que se pudo conseguir para esa época, es absolutamente confiable; pero, a partir de ese cálculo, se puede afirmar que las tasas de ganancia de la época sextuplicaban como mínimo a aquellas cifras logradas con el primer cálculo altamente confiable, realizado para 1991/92.

2 –Todas las tasas de ganancia **tendieron a bajar a través del tiempo**. Esta afirmación se puede verificar tanto en las explotaciones de los órdenes de las 8ha, distinguidos de forma especial en el cuadro, al igual que en las de 15 y 50ha, también remarcados. Aquellas de 8ha pasaron de una tasa de 3,6 a otra de -1,2 (la excepción es la tasa que figura para 1992, en la que se simuló un cultivo con una combinación de manzanas y peras, similar al uso regular adoptado con el aumento de los precios de pera durante los años 1990. Las de 15ha tenían una tasa de 10,4 en 1992 y pasaron a otra de 3,66 en 2005, con el mismo rendimiento y con condiciones excepcionales de mercado instaladas a partir de la devaluación de 1992. Siempre dentro de rendimientos comparables, las explotaciones de 50ha pasaron de una tasa de 19,6 en 1992 a otra de 7,83 en 2005.

Estas observaciones son de especial atención, habida cuenta que en los mismos años, otras regiones del hemisferio sur fueron perfeccionando su competitividad hasta el punto de desplazar a la Argentina de la posición privilegiada que tuvo en el pasado, cuando era el único oferente en contra estación para el hemisferio norte. Esa situación está relacionada, obviamente, con la ineficiencia estructural que se ha afirmado y demostrado reiteradamente y desde distintos enfoques en este trabajo. Es, justamente, la riqueza en la información manejada, a la vez que la determinación específica del número con que se define una tasa de ganancia, el componente central de este análisis. He aquí como una forma en que técnicas modernas de cálculo, asociadas a la riqueza de la información procesada, dentro de un objetivo de conocimiento que evita la fragmentación del objeto de estudio, resultan en un diagnóstico eficiente para la toma

³⁰⁸ El cálculo fue realizado por Luis Tiscornia, Susana Bandieri y Graciela Blanco para el capítulo “comportamiento histórico del subsistema frutícola” del libro de de Jong, G. M. y Tiscornia L. M., “El minifundio en el Alto Valle del río Negro”, Facultades de Humanidades y Cs. Agrarias de la UNCo, Neuquén, 1994.

de decisiones. Ello permitirá formular, hacia el fin de este capítulo, las bases para un plan de reconversión de la fruticultura.

Cuadro II-15: Tasas de ganancia (comparativo según esta tesis y estudios precedentes)

Explotaciones (ha)	Sist. conducción	Variedad	Rendimiento promedio (kg)	1939/0 Tasa g (%)	1984/5 Tasa g (%)	1991/2 (según estudio minifundio)	1991/2 Ajuste (++) Tasa g (%)	1993/4 Tasa g (%)	1997/8 Tasa g (%)	2001/2 (+) Tasa g (%)	2004/5 Tasa g (%)
7,0	C		32000	27,2							
15,0	T		25000		0,1						
15,0	T		34500		1,5						
15,0	E		34500		2,8						
15,0	E		45000		5,7						
30,0	E		45000		9,1						
5,0	T	M	25000			-1,0					
5,0*	T	M	25000			4,8					
5,0**		M+P	30000				1,5	0,9			
5,0	T	M	30000			2,0					
5,0	T	M	35000			5,7					
5,0**	T	M+P	40000				8,7	5,0			
5,0	T+E	M+P	30000						-8,75	33,72	-3,19
5,0	T+E	M+P	35000								-0,56
5,0	T+E	M+P	40000						-4,69	53,13	2,09
5,0	T+E	M+P	50000								6,68
8,0	T	M	25000			-0,1					
8,0	T	M	30000			3,6					
8,0	T+E	M+P	30000				6,4	3,7	-3,8	39,33	-1,20
8,0	T	M	35000								
8,0	T+E	M+P	35000								1,49
8,0	T+E	M+P	40000				14,2	8,2	0,56	58,25	3,82
8,0	T+E	M+P	50000								9,15
12,0		M	25000			0,4					
12,0		M	30000			4,3					
12,0	T+E	M+P	30000				7,5	4,4	-3,69	43,73	-0,53
12,0		M	35000			8,2					
12,0	T+E	M+P	35000								2,44
12,0	T+E	M+P	40000				15,2	8,8	0,31	63,83	5,36
12,0	T+E	M+P	50000								10,98
15,0		M	25000			3,9					
15,0		M	30000			5,9					
15,0	T+E	M+P	30000				8,8	5,1	-3,18	47,38	0,46
15,0		M	35000			10,4					
15,0	T+E	M+P	35000								3,66
15,0	T+E	M+P	40000				16,9	9,8	1,10	68,82	6,57
15,0	T+E	M+P	50000								12,99
25,0	T+E	M+P	30000				8,7	5,0	-4,07	51,35	-0,18
25,0	T+E	M+P	35000								3,28
25,0	T+E	M+P	40000				17,8	10,3	0,42	7493	6,27
25,0	T+E	M+P	50000								13,43
50,0	T+E	M+P	30000				9,6	5,6	-3,89	56,24	0,52
50,0	T+E	M+P	35000								4,09
50,0	T+E	M+P	40000				19,6	11,4	0,43	82,06	7,83
50,0	T+E	M+P	50000								15,38

NOTA 1: (*) La explotación es manejada con fuerza de trabajo familiar solamente, en el cómputo no se incluyen salarios.

NOTA 2: (**) En el cómputo, la mano de obra familiar ha sido reemplazada por una canasta familiar.

NOTA 3: (+) Los datos de esta columna no se toman en cuenta para los comentarios que el presente cuadro sugieren en general, debido a razones cuya explicación figura en el texto.

(sigue en página 337)

(viene de página 336)

NOTA 4: (++) El ajuste se realizó a los efectos de la utilización de los mismos criterios de imputación y de cálculo que se aplicaron a las matrices de la estructura temporal del capital construidas para los años 1994, 1998, 2002 y 2005, a los efectos de que los resultados fuesen totalmente comparables.

Códigos: C: conducción central; T: tradicional; E: espaldera; T+E: combinado, tradicional y espaldera; M: manzana; P: pera; M+P: combinado, manzana y pera.

Fuente: 1: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial para las matrices de los años que van desde 1992 a 2005, incluida la de 1991/2 ajustada.

2: Estudios previos ya citados. a) de JONG, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional de Comahue – International Development Research Center (IDRC - Canadá), 1986. b) de Jong, G. M. y Tiscornia, L. M. y otros: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

Como el lector ha podido verificar, el análisis realizado en el marco del método regional aplicado para este estudio, intenta superar la descripción que suele mencionar usualmente las restricciones al desarrollo como fruto de la antigüedad de las plantaciones (que no es tal, salvo en las explotaciones más pequeñas o con restricciones de manejo), la obsolescencia de las variedades (que es todavía menos cierto), el deterioro de los suelos (que es puntual y no un proceso generalizado) o la cuestiones relacionadas a chacras ubicadas en periferias urbanas (cuyo valor inmobiliario juega desde un plano distinto en las relaciones de producción³⁰⁹) y muchas otras que suelen mencionarse³¹⁰. En este caso, la metodología aplicada ha permitido integrar esas y muchas otras variables, en una forma dinámica, en tanto han permitido subsumirse en el cálculo de las tasas de ganancias operadas a través de las matrices de la estructura temporal del capital en un conjunto de explotaciones y otras empresas simuladas. Esto, tiene como ventaja fundamental, a la posibilidad de operar simulaciones que permiten verificar el peso relativo de cada una de las variables que intervienen en la generación de valor, a los efectos de saber hasta dónde cada una de ellas inciden en las tasas de ganancia. Con ello, los factores que inciden en el desarrollo resultan medibles y, además, casi automáticamente, ofrecen la posibilidad de generar líneas de políticas económicas, conjuntamente con sus respectivos instrumentos de aplicación.

³⁰⁹ Se trata de un problema, que ya ha sido mencionado aquí, que incide en el desarrollo regional, pero que no tiene que ver con el “negocio” frutícola, es decir, que no tiene relación con la fruticultura como actividad, aún cuando el avance de las áreas urbanas sobre las tierras agrícolas es una preocupación que exige algún tipo de regulación.

³¹⁰ Cfr, por ejemplo, el minucioso trabajo de Bendini, M. y Tsacougmakos, P.: “Consideraciones generales sobre los chacareros de la cuenca del río Negro”, en Bendini, M. y Alemany, C., **Crianceros y chacareros en la Patagonia**, Cuaderno 5, GESA-INTA-NCRCRD, La Colmena, Buenos Aires, 2004.

11 - Las manifestaciones de la ineficiencia comercial de las empresas líderes

¿Cual era el tipo de comportamiento hacia el que debieron orientar su gestión y su inversión las empresas capitalistas monopólicas a fin de que se evitase una consecuente decadencia de la actividad frutícola, propia de la regulación automática del subsistema? Esta pregunta tiene particular importancia en tanto la eficiencia del conjunto dependía de la capacidad de gestión empresarial del capital concentrado del subsistema.

Hasta ahora, este enfoque del problema ha centralizado el análisis en los principales elementos estructurales que remiten a la ineficiencia de las empresas que mantienen el control monopólico de la actividad:

- a) la descapitalización del agente frutícola principal en la mayor parte de la historia de la actividad, es decir, el productor independiente. Está claro que son las empresas exportadoras las directas responsables de que este hecho se haya producido.
- b) el error estratégico de las mencionadas empresas líderes, consistente en la producción de fruta en sus propias explotaciones, excesivamente grandes para cultivos intensivos. Sobre todo, cuando partían del supuesto que podían reemplazar, con eficiencia, al agente principal antes mencionado. Ese error estratégico no se limitó a las empresas monopólicas tradicionales de capitales locales, sino que también persistieron en ello las empresas trasnacionales.

A partir de estas apreciaciones, cabe considerar en qué consistió la ineficiencia en la gestión de estas empresas, más allá de las mencionadas decisiones. Sucedió que, como se encontraban cómodas en el papel adoptado de definir impunemente cuánto le permitían ganar o perder a los productores independientes a los efectos de la definición de la propia tasa de ganancia (ideología mercantil), se encontraron con que, a través de los años, la fruta que recibían de éstos no alcanzaba para cubrir sus propias falencias.³¹¹

³¹¹ Verifíquese esta conducta en las siguientes declaraciones de productores, ambos inobjectables en tanto son líderes de asociaciones de empresarios, las que se refieren a la liquidación de la cosecha 2003/4, caracterizada por bajos precios y contratos leoninos:

a) *Eduardo Artero, Presidente Federación de Productores: "Me pasaron casi toda la fruta a categoría [se trata de las categorías que fijan los galpones de empaque para la fruta de los fruticultores independientes] tres (mercado interno) o descarte". Entre febrero y marzo de 2004 entregó 880.458kg (entre 40 y 50ha +/-), firmó un contrato sin precio y, en diciembre, la sorpresa. La liquidación, aseguró, le hizo perder "100 a 120 mil pesos". La empresa que compró su fruta es Amanecer S. A., de Cipolletti, con la que cobraba con demora, pero cobraba. "Vuelvo a decir que siempre la variable de ajuste somos los productores. [...] Por lo menos deben existir contratos claros, que estipulen el precio que se pactó en cosecha, con un descarte fijo, porque si no, después, el descarte también termina siendo la variable de*

Esta comodidad se verifica en la falta de comportamientos empresarios acordes con la alta responsabilidad, como empresas capitalistas, que les cabe en la fijación de los precios de la fruta que reciben de los productores independientes. Esa práctica existió en el pasado y sigue existiendo todavía; pero el problema no radica en que el monopolio de compra de fruta fije el precio, situación que no podía ni puede ser de otra manera, sino que a partir de ese poder de fijación de los precios definen la tasa de ganancia deseada, incluso hasta el punto de poner en riesgo al conjunto de la actividad (la evidencia de esta afirmación radica en que siguen apelando a recursos desleales como la convocatoria de acreedores en 1999 o el precio que hoy pagan al productor independiente –ver cuadro II-3 y gráfico II-3). Según se desprende de los testimonios de la cita a pié de página anterior, las tasas de ganancias extraordinarias apropiadas por las empresas monopólicas, surgen del conjunto de relaciones de comercialización (relaciones directas de acumulación) que mantienen éstas con la multiplicidad de pequeñas empresas pertenecientes a los productores independientes, donde esas tasas de ganancia extraordinarias no son otra cosa que la transferencia de valor de la unidades productoras independientes hacia las mencionadas empresas de capital concentrado.

Si el descrito fue el mecanismo adoptado por las empresas del oligopsonio para obtener tasas de ganancias extraordinarias, surge automáticamente la pregunta acerca de cuál pudo ser el comportamiento propio de la ideología del capital industrial que hubiese obviado el aludido círculo vicioso. En ese sentido, las falencias que históricamente se han perfilado son las siguientes:

a) **Desconocimiento del comportamiento agroecológico del valle**

Para estas empresas monopólicas 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

ajuste. [...] Hay que empezar a cambiar esto, si no, en unos pocos años más, el productor chico que vive nada más que de la fruticultura, desaparece”.

b) Susana Álvarez, Presidenta de la Cámara de Productores de Cipolletti: Negoció sus 99.859kg (5ha aproximadamente) con la cooperativa Valle del Sol; le pagaron 0,29/kg. “Eso significa que cobró por mes poco más de 2000 pesos. ¡Vivir! No se puede hacer nada [más] en la chacra [apunta a su incapacidad económica para invertir y a su descapitalización, en tanto sus ingresos son sólo suficientes para su reproducción biológica, no como productor]”, recriminó el productor mencionado en primer término.

Ambos testimonios tomados del diario Río Negro, General Roca, 15 de enero de 2005.

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 heladas³¹² que superen la información generalizada para el conjunto de la región, 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.

b) **Desconocimiento acerca del comportamiento de los proveedores**

Nunca fue un objetivo deseado el conocimiento acerca de cuáles eran las condiciones con que operaban los proveedores. Ya se adujo el valor del conocimiento agroecológico. Lo mismo sucede con las variables 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 empresas 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 (además de los tractorazos) 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, tal como quedó demostrado en las matrices de estructura temporal de capital procesadas para productores integrados. La líderes siempre han atribuido el

³¹² COGLIATI, M.: “Zonas frías en el valle del río Neuquén: su detección en base a imágenes NOA-AVHRR”, **Boletín Geográfico** N° 24, Facultad de Humanidades, Departamento de Geografía, UNCo, Neuquén, 2003. Trabajos como el presente no es un tipo de conocimiento que despierte interés en las firmas del oligopsonio.

problema a la incapacidad de los productores independientes, la mayoría de ellos herederos de una tradición productiva de varias generaciones.

c) Evaluación analítica acerca del comportamiento de los clientes

Otro tanto sucede con los clientes por lo que, para comparar distintas formas de planificar, vale la pena tener en cuenta la forma en que se desempeñan los competidores del hemisferio sur. Si el análisis se detiene en lo sucedido a partir de 1994 y, en forma incipiente, antes de ese año, en cuanto a la forma en que se comportaron los mercados, surge claramente que se requiere de una planificación de la forma en que se los penetra, la que exige además de propaganda, inversiones destinadas a ese fin. En este sentido, Chile desarrolló campañas de este tipo, con las inversiones necesarias como para tener presencia estable en Europa, Medio Oriente y Estados Unidos. En el presente, aún con un tipo de cambio desfavorable (que provoca las críticas de los exportadores), ha consolidado los citados mercados y eventualmente otros. Esta política planificadora no existe en Argentina (ni de las empresas, ni tampoco del Estado), la que debe ir mucho más allá de una mera diversificación en cuanto a variedades y otras especies.

Véase ahora el desempeño del Alto Valle. 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, hasta el punto de que, hasta hace relativamente poco tiempo, no había representantes de las firmas locales en los países compradores como para que los interesados en los productos pudiesen anoticiarse del tipo de oferta existente.

En general, se desconoce toda la información necesaria para definir una estrategia de penetración y mantenimiento del mercado de acuerdo a las particularidades de cada país. Por ejemplo, si es necesario establecer en el país demandante empresas mayoristas y aún minoristas (en este punto sí se diferencian las multinacionales de las tradicionales), 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 éste camino, que por el de invertir en el aumento de las superficies de montes productivos de su propiedad y por ende, en su manejo.

Otro ejemplo consiste en definir si la resolución del problema debiera 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 tipologías 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. Sin embargo, no han logrado acciones concretas para comercializar los grandes volúmenes de fruta de calidad poco recomendable.

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.

d) Evaluación analítica acerca del comportamiento de los competidores

Frente a lo expuesto hasta aquí, el conocimiento que se tiene de la forma de operar de los competidores 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 en el pequeño productor independiente como agente principal del subsistema frutícola, o por qué Sudáfrica tenía un sistema de clasificación y empaque cooperativo (el "board"), o por qué el mismo país mantiene una oferta altamente concentrada, o por qué, finalmente, Nueva Zelanda centra una parte substancial de su actividad empresarial en el desarrollo de nuevas variedades.

Es necesario saber cuáles son las condiciones que hicieron posible que Chile llegase a introducir a los mercados del mundo más del 50% de la fruta producida en el hemisferio sur, las que en rasgos generales ya fueron mencionadas, pero que deberían conocerse en detalle. Entre ellas, cómo y por qué ese país realizó un esfuerzo en desarrollar variedades (clones) con condiciones de textura, aroma y sabor acordes con las expectativas del consumidor europeo (ver cuadro 10). 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 (Boards of trade, Departamentos de comercio) y la reciente constitución de la empresa sudafricana que lo reemplaza, Capespan. Es decir que aún 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 ingleses vende más manzana “golden delicious” que toda la oferta neocelandesa³¹³. 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 frescos³¹⁴. 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 exportadoras³¹⁵. No obstante, vale la pena mencionar nuevamente el caso de aquella empresa local que previó esta situación con oportunas asociaciones con capitales de distribución mayorista-minorista en el mercado europeo, la que no por casualidad es la que 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.

e) Evaluación de las transformaciones que dependen del manejo tecnológico de las corporaciones multinacionales en cuestiones de tecnología de la producción y del transporte.

Sucede que los fletes marítimos están supeditados a las transportadoras cuyos fletes no han sido contrapesados con barcos regionales ni ha existido, en este aspecto, una política estatal de apoyo a la producción local para la penetración de otros mercados. Recientemente, la introducción de los contenedores para el transporte por barco, que reemplazó al uso tradicional de las bodegas con pallets³¹⁶ de cajas de fruta, introdujo ventajas diversas para los exportadores. Esa tecnología fue introducida por los transportistas y, de ninguna manera, respondió a las exigencias de las firmas exportadoras.

³¹³ LOJO, Javier: La concentración de la demanda está modificando el panorama frutícola, **diario Río Negro**, 13/6/99.

³¹⁴ *Ibidem*.

³¹⁵ *Ibidem*

³¹⁶ Soporte de madera para estibar cajas de fruta u otros productos.

La fabricación de insumos críticos para la producción como lo son los agroquímicos, no ha figurado tampoco en la agenda de acciones posibles, con apoyo estatal o no, para un mejor posicionamiento de las empresas locales en los mercados.

En cuanto al montaje de laboratorios de investigación y producción genética, el principal argumento para que este tipo de laboratorios no se hayan instalado consiste en que el costo de su montaje y operación requiere de la participación de varias empresas beneficiarias (Si el Estado no lo hace...!!?).

Hay que recordar, no obstante, 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. Todos los países que desarrollaron variedades propias lo hicieron para lograr los mejores rendimientos, el mejor aroma y el mejor color en las condiciones agroecológicas locales de cada país.

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 cuando son ambientadas en regiones distintas a las de su origen. el desempeño que tuvieron en el país de origen no necesariamente se repite. El futuro regional, en cuanto a estas variables compete, es muy oscuro si no se desarrollan variedades propias en las próximas décadas. Sucede que una variedad que se desarrollase en el Alto Valle es probable que lograse mejor color, mejor presión en época de cosecha, altura económica de los árboles, aroma adecuado, etc.

En el hemisferio sur, tanto Sudáfrica como Nueva Zelanda y Australia, y aún Brasil, están llevando a cabo políticas concretas de desarrollo de variedades propias.³¹⁷

En particular, Nueva Zelanda es un país que ha creado numerosas variedades de manzanas, cuya exportación es un negocio ventajoso. Aún Brasil, cuyos cultivos de manzana fueron desarrollados por profesionales del Alto Valle, es un competidor que exporta en forma creciente la variedad Gala.

³¹⁷ IANNAMICO, Luis: "Reconversión, genética y dependencia", suplemento **Producción y Economía**, diario **Río Negro**, día 5/9/99, General Roca, Río Negro.

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, entre 1975 y el presente, hasta a un rol del mismo caracterizado por su casi total ausencia. El casi alude a que su intervención es, en muchos casos negativa, es decir, peor que ausente, ya que han sido frecuentes las oportunidades en que la intervención del Estado favoreció a la concentración del ingreso.

El estado asistencialista, dadivoso y desconocedor de las relaciones sociales de producción, con una falsa concepción de la regulación del sistema económico, muy autoritaria y facilista en cuanto al uso de instrumentos de política económica, fue el responsable de los subsidios sin condiciones de las décadas de 1960 y 1970 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 se quiso 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 supuesta libertad total del mercado sólo la “creen” o impulsan aquellos países, o las corporaciones de aquellos países, que la consideran un objetivo deseable para el resto del mundo “globalizado”, en tanto les asegura a los buenos negocios que logran los países o corporaciones de los países que controlan las cadenas más largas de apropiación de excedentes. Por lo contrario, los países desarrollados son fuertemente reguladores en sus mercados domésticos, especialmente en las actividades agropecuarias. En los países de la periferia capitalista, por lo contrario, las medidas de regulación doméstica son resistidas, con apoyos corporativos externos, por los grupos de poder que controlan partes sustanciales de la economía.

Un estado regulador debe atender, a través de diagnósticos eficientes, los conflictos que limitan el crecimiento de la actividad económica. No basta, por ejemplo, con 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 del mismo, 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], aportados más arriba), la reestructuración parcelaria (agrupamiento o división de unidades productivas, según corresponda), etc.

Las bases para un plan de reconversión de la actividad frutícola del Alto Valle, que se enuncian en el próximo apartado, están diseñadas a partir del presente diagnóstico, basado en el tipo de conocimiento comprensivo que es el centro del método regional enunciado en la primera parte.

La universidad y otros centros de investigación

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 a 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. La Universidad Nacional del Comahue es todo un ejemplo en este sentido y, en aquello que refiere a esta actividad productiva, la Facultad de Ciencias Agrarias de esa misma universidad también.

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, esta 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 mismos, sino que como tales deben ser utilizados dentro de los alcances de una determinada estrategia.

El proceso de transnacionalización de las grandes firmas exportadoras

En el contexto que se ha expuesto, el proceso de transnacionalización de la fruticultura siguió y sigue adelante. Los cambios que esta situación ha introducido permiten visualizar (aunque todavía es prematuro hacer afirmaciones categóricas), que existen tres formas de operar de las empresas del oligopsonio. Dos de ellas se corresponden con las actividades de las transnacionales y, una, es la expresión de las empresas más grandes de capital local:

1-a: En este grupo se evalúa la forma de operar de las empresas transnacionales de capitales multinacionales, productoras de tecnología de punta en materia de organización, mercadeo y transporte. Manejan las redes de frío más largas.

1-b: El agrupamiento incluye a las empresas de capitales transnacionales que se definen, más que por la nacionalidad del capital, por su condición de compradoras o licenciatarias de tecnología y por estar supeditadas a medios de transporte contratado.

2: Son las empresas que subsisten del antiguo oligopsonio de capitales nacionales, que, en el caso de las más grandes, suelen llenar un barco o reunir sus cargas para lograrlo, que en materia de tecnología de mercadeo siguen siendo mayormente meros ofertantes y todavía dependen fuertemente del precio pagado al productor independiente para definir sus propias tasas de ganancia. Sus redes de frío sólo alcanzan hasta el acceso del producto a los barcos.

Estos tipos de empresas, que de por sí implican una rigidez en la clasificación, constituyen un continuo que admite varias tonalidades de grises cuando se la baja a nivel del comportamiento de cada empresa.

Empresas transnacionales de capitales multinacionales (a):

Si se observa el cuadro **II-8b**, se podrá ver, por el volumen operado, el proceso de concentración de la oferta verificado con la compra en el pasado de Gasparri Hnos. S. A. por parte de Univeg-Expofrut y, en el año 2007, de Moño Azul S. A. y S. Liguori S. A. por parte de la multinacional de origen italiano GF Group SPA. Tanto en el caso de esta empresa como en el de Dole-Standard Fruit S. A. y Expofrut (de la cual ya se habló más arriba, la eficiencia o la ineficiencia productiva (o de cualquier otro aspecto parcial o sectorial) queda supeditado a la modalidad de relaciones directas de acumulación establecidas entre los distintos componentes del subsistema que ellas controlan (es un subsistema, extremadamente aceitado, que funciona dentro del conjunto del subsistema frutícola; un subsistema dentro de otro). Sucede que, en tanto puertas adentro de los encadenamientos que ellas controlan, del tipo del que ya se adelantó más arriba cuando se mencionó el problema de las actividades de estas empresas monopsónicas, de relaciones cautivas en las que todo el conjunto de ellas

concorre a asegurar una determinada tasa de ganancia a este tipo de capitales multinacionales, lo que interesa es la tasa de ganancia que obtiene el grupo de capitales que es beneficiario de las tasas de ganancia extraordinarias que obtienen.

Los grandes perdedores son los productores independientes que entregan su fruta a esas empresas, donde todo su comportamiento está pautado y sólo les queda su reproducción como tales. Es aquello que Giuliani, Rabelotti y Pietrobelli definieron en términos de una empresa líder que define el comportamiento de las demás empresas eslabonadas, legalmente independientes, que deben cumplir con ciertas pautas fijadas por la primera, por las que se definen su manejo productivo, el acceso a ciertos financiamientos y a los mercados interno y externo.³¹⁸

Su comportamiento es bastante parecido al del capital inglés original. La diferencia reside en que mantiene la estrategia de producir una parte sustancial de la fruta que comercializa, ineficiencia que pagan los productores asociados a través de los precios.³¹⁹ En realidad, la relación es notoriamente más leonina y oculta que en la modalidad de las empresas oligopsónicas tradicionales, aunque con implicancias en materia de ingresos, más atenuadas que en los otros dos casos. En aquellas, víctimas ellas mismas de su propia ineficiencia, sus latrocinios eran menos ocultos y más previsibles, más allá que tuviesen situaciones en las cuales prácticamente la metían la mano en los bolsillos a los productores independientes (verbigracia, las convocatorias de acreedores).

Sus mercados se extiende a casi todo el conjunto de países que compran fruta de Argentina: Rusia, escandinavia, países mediterráneos, del lejano y cercano oriente y los tradicionales mercados de Europa occidental y EE.UU. En total exportan aproximadamente 170.000tn anuales de peras y manzanas, las que provienen de sus explotaciones y de productores independientes.

El manejo de la innovación, no solo tiene que ver con el transporte (una empresa opera sus propios astilleros), si que además, las normas fitosanitarias son seguidas estrictamente con inclusión de las estipulaciones del mercado de destino. Las

³¹⁸ GIULIANI, E., Pietrobelli, C. y Rabelotti, R.: **Upgrading y global value chain**: lessons from Latin America Clusters, 2003, www.shumpeter2004.uni-bocconi.it. A este enfoque suscribe también: PREISS, O., "Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras", p129 de Bendini, M. y Alemany, C., **Crianceros y chacareros en la Patagonia**, Cuaderno 5, GESA-INTA-NCRCRD, La Colmena, Buenos Aires, 2004.

³¹⁹ Una de esas empresas, la exportadora más importante que tiene la fruticultura regional, fue haciendo progresivos acuerdos, alianzas comerciales, con firmas europeas. En la década de 1990, capitales belgas compraron el 90% de las acciones de la empresa, con lo que sólo un 10% son capitales argentinos. A través de esa vinculación, la empresa recibe los pedidos de importantes cadenas de supermercados. Aparentemente la empresa tiene unas 2.500ha propias en producción, a las que suma aquellas de productores independientes asociados. Cfr. STEIMBREGGER, N. G. y BENDINI, M. I.: "Integración agroalimentaria: trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación", en *Acerca de la globalización en la agricultura*, pp 196 a 200, Ediciones Ciccus, Buenos Aires, 2005

certificaciones orgánicas, de calidad, acondicionamiento y sanidad son acortes con las exigencias de los mercados de Inglaterra, Alemania, Holanda y los Estados Unidos. Sus prácticas son desarrolladas dentro de las nuevas versiones monopsonicas que caracterizan la reproducción ampliada del capital en la actual etapa del capital tecnológico a escala mundial.

Empresas de capitales transnacionales (b):

Se trata de empresas líderes transnacionales y nacionales transnacionalizadas, de orígenes diversos, con prácticas de acuerdos de precios, calidad y servicios con los productores independientes, lo que implica una cierta renovación ideológica, hacia un enfoque propio del capital en su modalidad industrial. Operan sus propias producciones (excepcionalmente) o sólo se limitan a la compra de fruta local desde sus instalaciones locales (mayormente). Todas, no obstante, dependen del productor independiente para concretar la posesión de los volúmenes exportables. Entre ellas se encuentra la empresa más grande de capitales argentinos, la cual opera tal cual como una transnacional, con acuerdos muy avanzados con empresa del exterior en materia de operación de los mercados de ultramar. El control gerencial de esta empresa tuvo a su cargo la empresa Expofrut en sus orígenes, por lo que no sería descartable una evolución de la empresa, tiempo de por medio, hacia un nuevo posicionamiento en el primer grupo. Esta es la empresa mejor que ha incluido avances importantes en acuerdos con empresas de los mercados de destino (las cifras que la ubican como segunda exportadora lo confirman). La compra de fruta a los productores independientes supone una relación relativamente cercana, con asesoramientos técnicos y precios ligeramente más razonables.

Empresas de productores integrados de capitales nacionales:

Este tipo de empresas ha merecido el tratamiento más amplio, dada su importancia histórica, razón por la cual no parece pertinente una nueva síntesis al respecto. Cabe mencionar, no obstante, que parte de ellas han mejorado notablemente sus relaciones con los productores independientes, intentando seguir, en parte, el ejemplo de las empresas del primer grupo (a y b). No obstante su ideología es eminentemente mercantilista.

Véase ahora cómo ha variado el control del mercado por las firmas transnacionales, mediante la comparación del siguiente cuadro con otro que se mostró más arriba (**1-10**).

Cuadro II-8b: Primeras 15 firmas exportadoras de manzanas y peras

N° Orden exportador	Firma		Origen del capital	2007 (tn)	% sobre exportaciones totales
1	Univeg: Expofrut	1-a	Bélgica (M)	122.122	16,4
2	Patagonia Fruit Trade S. A.	1-b	Argentina	85.922	11,6
5	GF Group SPA: Moño Azul - Liguori	1-a	Italia (M)	38.978	5,2
6	Salentein Fruit S. A.	1-b	Holanda	35.403	4,8
11	Dole: Standard Fruit S. A.	1-a	EEUU (M)	11.032	1,5
13	Emelka S. A.	1-b	Grecia	9.716	1,3
16	Cosur S. A.	1-b	Italia	7.238	1,0
Subtotal transnacionales (1-a y 1-b)				310.411	41,7
3	+PAI S. A.			69.043	9,3
4	+Ecofrut S. A.			42.408	5,7
7	+Tres Ases S. A.			27.720	3,7
8	+Montever S. A.			20.479	2,8
9	+Via Frutta S. A.			20.200	2,7
10	+Kleppe S. A.			16.286	2,2
12	+Heraldo Frutas S. A.			9.363	1,3
14	+Raúl A. Martínez			7.776	1,0
15	+S. A. Tala Viejo			7.334	1,0
Subtotal nacionales tradicionales (2)				220.609	29,7
Total general				531.020	71,4

NOTA 1: El progreso de la transnacionalización se puede verificar mediante la comparación de los cuadros I-10 (capítulo3) y II-8b.

NOTA 2: Los porcentajes de las exportaciones están calculados sobre el total de 743.807tn de peras y manzanas exportadas por Argentina en 2007 (286.431tn de manzana y 457.376tn de peras).

(M): Más allá del origen del capital inicial, el desempeño de las empresas así identificadas es propio de las multinacionales, inscriptas en la modalidad de operación del capital tecnológicamente potenciado.

Fuente: Elaboración propia en base a estimaciones de exportaciones, realizadas a partir de datos del puerto San Antonio Este, Patagonia Norte. La fuente utilizada para el volumen total de exportaciones argentinas de peras y manzanas en fresco es el SENASA.

12 – Comentario con respecto a la fuerza de trabajo

Hasta comienzos de la década de 1990, el grueso de la fuerza de trabajo en las explotaciones frutícolas no estaba contratado de acuerdo a normas legales (“en negro”), por lo contrario, en las empresas empacadoras existía una proporción de empleados en esas condiciones, pero el resto cobraba su salario de acuerdo a convenio. Asimismo, la proporción de empleados regularizados era mayor en las empresas más grandes. Hasta esos momentos, en términos generales, los salarios estaban afectados por dos actividades regionales que históricamente compitieron con el empleo frutícola: la construcción y el petróleo. Sucedió, en la práctica, que cuando alguna de esas actividades demandaba más fuerza de trabajo las otras tenían que mejorar sus salarios para competir en el mercado de trabajo. En particular, la fruticultura es la que tuvo más dificultades históricas, sobre todo en su competencia con la construcción. Cuando se daba un crecimiento sustancial de la construcción se producía, como consecuencia una mayor presión para el aumento de los salarios

frutícolas, en negro o convenidos. Otro rasgo de la actividad frutícola es la estacionalidad que implica la cosecha y, consecuentemente, la clasificación y el empaque, lo cual implica también una estacionalidad de la oferta. Esto complica la tensión sobre la fuerza de trabajo que generan demandas competitivas. Trabajadores chilenos y de otra provincias ha contribuido a cubrir los picos históricos de demanda. A ello habría que agregar que:

“El uso paulatino de tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo, que combinan lo moderno y lo tradicional, así como el incremento de la mano de obra desocupada residente en centros urbanos, van desarrollando un proceso que refuerza y complejiza las relaciones que se entretienen en el mercado de trabajo.”³²⁰

Durante la década de 1990, comenzó una reducción de la cantidad de operarios fuera de convenio, habida cuenta de la flexibilidad que progresivamente se introdujo en el sistema de leyes laborales impulsada por los gobiernos de esa década, lo cual contribuyó a una tremenda precariedad laboral. No obstante hubo notorios cambios en la oferta de trabajo. La construcción se paró, en particular, no se construyeron otras obras de generación de hidroenergía (Piedra del Águila finalizó en 1993). La actividad petrolera se limitó a la explotación (cesaron, en general, las tareas de exploración; paralelamente, todas las actividades relacionadas con servicios sociales que prestaba la estatal YPF y que otra empresas privadas imitaban en parte, también cesaron). Este contexto generó una tasa alta de desocupación general que llevó a que ésta fuese superior al 20% en una región, como la norpatagonia, que siempre había tenido oferta abundante de trabajo. En tal situación la fruticultura no tuvo problemas de cobertura de sus requerimientos en la materia, por lo que chacareros y empresas de empaque definieron sin problemas el monto de los salarios que deseaban pagar. Ello llevó a una pauperización extrema del obrero rural.

Ahora bien, a partir de 2003, con la reactivación de la construcción y algunas nuevas demandas de la actividad petrolera y la industria regional la demanda de trabajo se incrementó por lo que los productores y demás empresas frutícolas mejoraron los salarios pagados. La presión de los trabajadores por mejoras salariales se multiplicó hasta el punto que una huelga de operario de plantas de empaque y de cosechadores demoró el inicio de la cosecha del año frutícola 2007/08. Para los empresarios, atados a la consigna de obtener la tasa de ganancia planificada, ese fue un problema que

³²⁰ TADEO, Nidia (coordinadora) et al.: Agroindustria y empleo: complejo agroindustrial citrícola del noreste entrerriano, p69, La Colmena, buenos Aires, 2006.

tardaron en resolver, habida cuenta de que, entre 2003 y 2008, los precios se había reacomodados hasta el punto de que la crisis estructural, de la cual se habla en este trabajo, comenzaba a plantearle límites cuya manifestación ha sido tratada más arriba. Obviamente, esto es así, en tanto en el sistema capitalista las variables de ajuste son siempre los salarios de los trabajadores y el precio pagado a las empresas más débiles de un subsistema de capital.

Ahora bien, lo dicho hasta aquí persigue el fin de redondear una idea general de la participación de los trabajadores en la generación del producto frutícola. En términos prácticos, en la confección de las matrices correspondientes a la estructura temporal del capital para distintas empresas en distintos años, se adoptó el criterio de incorporar las erogaciones correspondientes a salarios según aquellos que se pagan por convenio. No podía ser de otra manera, ya que la simulación de empresas que pagasen por debajo de los niveles convenidos requeriría una investigación ad-hoc. Además, las empresas simuladas aquí persiguen el objetivo de integrarlas al análisis de la estructura productiva frutícola. Malos serían los resultados si las simulaciones no fuesen óptimas en cuanto a eficiencia. No obstante, es interesante consignar que este tipo de simulaciones podría alimentar investigaciones sobre el mercado de trabajo y sobre la capacidad de las empresas para pagarlos.

Hubiese sido de interés desarrollar un capítulo al respecto de la situación social y laboral de la fuerza de trabajo, pero las dimensiones de esta tesis no hacen posible ese desarrollo, por ahora.

13 – Bases para un plan de reconversión para la fruticultura rionegrina

Las bases de un plan de reconversión de la fruticultura que se consignan a continuación fueron elaboradas por quien esto escribe, en consulta con el Ing. agrónomo Luis Tiscornia y la economista Graciela Landriscini, ambos especialistas en sociología y economía frutícola, a quienes se agradece su oportunas y serias observaciones. La consulta es obligada, en este caso, a los efectos de poner a prueba la consistencia de la propuesta. Estas bases persiguieron el propósito de satisfacer, paralelamente a este trabajo, una demanda planteada por autoridades políticas del más alto nivel de la Provincia de Río Negro

Desde el punto de vista metodológico, si el lector se ubica en la línea trazada desde el capítulo 2 de este trabajo, es obvio que el sustento de las bases que se desarrollan a continuación está en el tipo de conocimiento que hace posible la transformación social. Si no se hubiese realizado el tipo de análisis comprensivo (aunque parezca una verdad de Perogrullo), que integra los capítulos 3 y 4, la formulación de las mismas sería imposible. Lo que resulta extraño, y que pertenece a especulaciones ideológicas

(de ideología dominante) y de posible abordaje desde el campo histórico psicosocial, es la negación de los ámbitos de investigación y decisión planificada en la conducción del Estado en cuanto al uso de metodologías como la aquí desarrollada (también es cierto que desde 1974 no exista planificación en el país y los neoliberales políticos, con la soberbia que los caracteriza, piensan que pueden tomar decisiones sin consultarlas más allá de la camarillas de sus “amigos”). Estos lineamientos apuntan al gran desafío de planificar en un mundo en el que se están dando cambios muy profundos, hasta el punto que el propio sistema mundial sufre una crisis que puede iluminar un futuro muy distinto a aquel que vio la luz en la primera mitad del siglo XVII. La decisión de tomar decisiones planificadas remite a la capacidad eminentemente humana de prefigurar en las mentes de la sociedad el futuro a construir. Su negación es la condena de la especie.

El cálculo de tasas de ganancia a través del análisis de la estructura temporal del capital tiene la virtud de no fragmentar el objeto de estudio, por un lado, y de involucrar una masa de información tan amplia y tan interrelacionada, por otro, en la que el conocimiento brinda solvencia a la toma de decisiones. Más aún, el cálculo de ganancia a nivel de predio (ver Anexo B), para el cual sería necesario adecuar la toma de la información por parte de los organismos estadísticos, nacional y provinciales, permite desarrollar políticas y decisiones en materia de manejo de los instrumentos de política económica, prácticamente dirigidos a cada actor social. En el presente trabajo se demuestra que tal cálculo es posible mediante la interrelación de la matriz de estructura temporal del capital con matrices relativas a variables agroecológicas, operadas ambas con sistemas simples de procesamiento electrónico. Lamentablemente, sólo se pudo hacer, por falta de información adecuada, con validez sólo para la época de los años 1990 y con la sola incorporación de la variable suelos (la más importante, pero no la única). No obstante, metodológicamente el procedimiento se ha demostrado como factible. En el texto del presente capítulo se hicieron inferencias relativas a los rendimientos y las tasas de ganancia de las explotaciones de productores independientes, por las que se demuestra que cuando es posible, en el marco de las condiciones agroecológicas y de precios, esos productores alcanzan tasas de ganancia aceptables, con los mayores rendimientos.

Los lineamientos de base de un plan de reconversión frutícola sólo son posibles, por lo tanto, a partir del conocimiento construido dialécticamente. El plan es posible y sus resultados, en un proceso que requiere una modalidad blanda, que permita recuperar

activamente los resultados de la praxis del plan³²¹, en una forma también dialéctica de corrección, tanto del plan original como de su modalidad de ejecución.

Los mencionados lineamientos parten de las siguientes premisas básicas:

- 1) que la responsabilidad de la ineficiencia estructural de la actividad frutícola recae particularmente en las empresas líderes
- 2) que los vicios propios del modo de producción capitalista, en especial en el manejo de instrumentos de política económica (ejemplo, el tipo de cambio), requiere de decisiones de política concertadas con el nivel nacional, pero de ninguna manera pueden eliminar las trabas estructurales de la actividad, hacia las cuales está dirigido este plan
- 3) que el grado de regulación que este plan supone no supera al de cualquier país de la Unión Europea, por ejemplo
- 4) que los productores deben ser atendidos por una política de reconversión con atención a sus particularidades, ya que no son un grupo homogéneo
- 5) que los productores más pequeños no implican un volumen de fruta decisivo para la actividad, pero tienen una alta significación social
- 6) que programas similares al propuesto han tenido éxito en otros países de América Latina o en países de la Unión Europea
- 7) que los contenidos de este documento son esquemáticos y que, en caso de visualizarse como posible por parte del nivel político, deberá desarrollarse en particular y en profundidad
- 8) que los datos concernientes al plan de reconversión productiva sólo incluyen al Alto Valle (recuérdese que incluye a los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén, aunque aquí sólo se trata de la parte rionegrina) y deberán ser extrapolados a todas las áreas frutícolas de la provincia, tarea que es perfectamente factible

Institución de ejecución: El Estado Provincial, a través de los organismos que designe.

Organismo de contralor y concertación: Esta función, fundamental para la ejecución del PLAN, implicará la creación de un consejo consultivo ad-hoc que puede responder al nombre de Consejo Frutícola Provincial, a los efectos de acompañar la conducción de la política frutícola del Estado provincial. Este organismo puede estar constituido

³²¹ MATUS, Carlos; **Planificación de Situaciones**, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.

por representantes del Estado, los productores, de las empresas líderes y de los organismos de investigación aplicada.

CONTENIDOS EFECTIVOS DE LA PROPUESTA

I - Programa de reconversión productiva

A - Recursos y acciones

El programa tendrá un diseño organizativo y operativo adecuado a los distintos tipos de productores y consiste básicamente en el rescate del productor familiar y de la pequeña empresa frutícola como agentes productivos principales:

a) Productores pequeños con explotaciones de hasta 8ha

Superficie: 2000 ha aproximadamente

Explotaciones. 500 aproximadamente, efectivas 400 (-20% por superficie inactiva y otros)

Capital de reconversión necesario: u\$s 13.000.000

Subsidio directo para la etapa improductiva: u\$s 3.400.000

Criterio de exclusión del subsidio: 1-Ingreso por otra actividad; 2-La inclusión en el programa estará supeditada a la práctica de formas asociativas para el uso de maquinarias, para la comercialización y para la asistencia técnica; 3-aceptación de las directivas técnicas de manejo y reconversión propuestas por el programa; 4-homogenización de productos y marcas.

El programa otorgará **créditos subsidiados a una tasa del 2% anual (50% de la tasa de crédito agropecuario en países europeos), por 15 años**, a los efectos de reconversiones parciales, hasta completar la totalidad de las hectáreas en explotación, siempre y cuando cumplan con los requisitos de inclusión en el programa y bajo la supervisión del mismo (debe reflejarse en el organigrama).

b) Productores con explotaciones entre 8 y 15ha

Superficie: 10.100ha aproximadamente. El programa se aplicará sobre 6.600ha.

Explotaciones: 1100 aproximadamente. Efectivas 880 (-20% por superficie inactiva y otros)

Capital de reconversión necesario: u\$s 40.300.000

Subsidio directo para la etapa improductiva: no es necesario

Criterio de exclusión del subsidio: 1-Ingreso por otra actividad; 2-La inclusión en el programa estará supeditada a la práctica de formas asociativas para el uso de maquinarias, para la comercialización y para la asistencia técnica; 3-aceptación de las directivas técnicas de manejo y reconversión propuestas por el programa; 4-

financiación de sus propios estudios de suelos; 5-homogenización de productos y marca.

El programa otorgará **créditos subsidiados a una tasa del 4% anual (100% de la tasa de crédito agropecuario en países europeos), por 10 años**, a los efectos de reconversiones parciales, siempre y cuando cumplan con los requisitos de inclusión en el programa, bajo la supervisión de los profesionales que integran la conducción del mismo (debe reflejarse en el organigrama).

c) Productores con explotaciones entre 15 y 25ha

Superficie: 9900ha aproximadamente. El programa se aplicará sobre 3300ha.

Explotaciones: 500, efectivas 400 (-20% por superficie inactiva y otros)

Capital de reconversión necesario: u\$s 24.500.000

Subsidio directo para la etapa improductiva: no es necesario

Criterio de exclusión del subsidio: 1-La inclusión en el programa estará supeditada a la asistencia técnica del programa o privada verificada por el programa; 2-financiación de sus propios estudios de suelos; 3-homogenización de productos y marca.

El programa otorgará **créditos subsidiados a tasa internacional, por 10 años**, a los efectos de reconversiones parciales, siempre y cuando cumplan con los requisitos de inclusión en el programa.

d) Productores con explotaciones de 25 ha y más

Superficie: 34.146ha; el programa no se hará cargo de estos productores sino indirectamente, en base a la política de comercialización e impositiva.

Explotaciones: 554, efectivas 440

Capital de reconversión necesario para el 30 % de la superficie: u\$s 51.225.000, que no serán cubiertos por el programa, cuyo financiamiento asumirán los productores con supervisión del programa.

Criterio de política adoptado: Operarán según las leyes del mercado frutícola y financiero local.

B - Organización del programa (estimado para el total de la provincia)

El programa tendrá una organización con autonomía administrativa, que no implicará presupuesto adicional al estado provincial, salvo en materia de costos operativos y el salario del director. El personal, los vehículos y las oficinas serán provistos por reparticiones públicas provinciales.

Sede del programa: Secretaría de la Fruticultura (Allen)

Agencias del programa: Cinco Saltos, Cipolletti, Allen, Roca, Villa Regina, Choele Choel, Río Colorado, Conesa y otra con localización a definir, las que excepto Allen, tendrán sede en oficinas a proveer por cada municipio

Director de programa de reconversión productiva: A designar de forma tal que reúna la condición de entender y hacer propio el programa y la condición de mínimo consenso. El Director se reportará al Consejo Provincial Frutícola.

Personal: Agrónomos o técnicos agrónomos (pueden incluirse otras profesiones afines como ingenieros y técnicos forestales, geógrafos, etc.) provistos por distintas reparticiones públicas provinciales

Funciones del personal:

Los distintos profesionales deberán considerar como ineludible la visita a los productores, en la frecuencia estipulada

- 9 jefes de agencias (Ing Agr. o similar) que visitarán a los productores una vez a la semana
- 27 técnicos (Técnicos y/o Ingenieros, aunque la función es siempre de técnico) , tres por cada agencia, cuya función es visitar a los productores desde una vez diaria hasta una vez cada dos días.

Gastos por costos operativos:

- Combustibles: u\$s 60.000 anuales
- Reparaciones: u\$s 40.000 anuales
- Otros: u\$s 15.000 anuales
- Salario del Director: u\$s 30.000 anuales

II - Comercialización

Debe tenerse en cuenta que si no se regula la comercialización, todo el esfuerzo del Programa de reconversión productiva será en vano. Por lo tanto, se prevén dos vías de comercialización: una fuertemente regulada y, otra, la tradicional, cuya regulación provendrá de una actitud diferente de buena parte de las empresas líderes, a la que se arribará mediante premios y estímulos provenientes del manejo de la política impositiva.

A - Comercialización regulada:

Consistirá en el montaje de un galpón de empaque que prestará el servicio, sin lucro. El sistema será de transición, hasta tanto se logre la reconversión de la actividad frutícola, pudiendo luego de concluida la reconversión productiva, proseguir o no como sistema. El mismo está destinado a asegurar la colocación de la fruta proveniente del

clásico agente productivo tradicional, el pequeño productor (hasta 25ha). Eventualmente se podrá llegar a acuerdos con alguno de los galpones inactivos.

- El objetivo principal será evitar las ganancias extraordinarias con que las empresas líderes ocultan su ineficiencia, normalmente tomadas de los productores. Un objetivo asociado consistirá en concentrar la oferta, homogeneizar los productos y homogeneizar la marca.
- El galpón operará en forma cooperativa con un fuerte control por parte del Estado provincial y definirá el tipo de apoyo financiero a la puesta en marcha del sistema en negociaciones directas con los representantes de los productores (hasta 25 ha).
- Luego de 15 años de funcionamiento en forma cooperativa regulada por el Estado, el galpón podrá pasar a manos privadas. Será también el momento en que los objetivos en materia de ordenamiento de la comercialización se hayan cumplido. En el caso que el Estado participe con el financiamiento de la inversión necesaria, el galpón podrá ser privatizado cuando haya devuelto el 50% de capital aportado.
- En una segunda etapa, a definir, el servicio puede ser extendido a explotaciones de hasta 50 ha.

B - Forma tradicional

Las relaciones directas de comercialización entre las empresas líderes de empaque y comercialización y los productores serán estimuladas, en la medida en que estas respondan al régimen impositivo destinado a lograr su eficiencia. Uno de los puntos nodales del ese régimen implicará premios (descuentos de impuestos) para las empresas que hagan acuerdos de comercialización con el galpón de empaque mencionado en la forma regulada de comercialización (ver II - A).

III - Régimen impositivo

Consistirá en un doble juego de rebajas de impuestos y sobretasas, según las empresas líderes cumplan con acciones de eficientización. El manejo impositivo requiere de acuerdos concertados con el nivel nacional y provincial, de manera que el conjunto de la política impositiva concorra a los mismos objetivos y para repartir las cargas de la transformación productiva.

A - Medidas a adoptar por las empresas líderes que implicarán diferentes niveles de desgravación, según éstas se ocupen de:

- montaje, en colaboración entre las empresas, de un laboratorio de investigación y producción genética

- financiar hasta un 50% de los estudios de suelos correspondientes a las explotaciones de hasta 15 ha, a realizar por el INTA y/o la Universidad Nacional del Comahue, y completen los estudios de las propias parcelas.
- financiar estudios sobre la forma de operar de las economías frutícolas de los países competidores del hemisferio sur
- financiar estudios sobre la forma de operar de los mercados mayorista/consumidor final en el país y en el exterior (cadenas largas de frío y comercialización)
- montar empresas de comercialización mayorista/minorista en mercados internacionales y/o constituir asociaciones con empresas de los mismos
- exploración y operación de nuevos mercados

B - Medidas impositivas destinadas a la eficiencia de la producción propia de las empresas líderes:

- Las empresas líderes deberán elaborar un plan de manejo y/o transformación destinado a volver eficiente en cuanto a cantidad calidad y costos la producción propia, a nivel de cuadro. La no presentación y/o ejecución de ese plan implicará la aplicación de sobretasas.

Como el lector puede imaginar, estas bases son arriesgadas en tanto su aplicación depende de la definición de una política económica sectorial que no existe. Por lo tanto debe ser tomado como un mero ensayo, donde las acciones y los órdenes de magnitud de las inversiones necesarias requieren de ajustes que sólo son posibles cuando se formulase el verdadero PLAN, situación que permitiría desagregar acciones e inversiones hasta el nivel necesario como para precisar montos y detalles acerca de la forma en que se fuese viable concretar las decisiones inherentes al plan.

14 – Balance de las dificultades del estudio realizado

Para llegar a este grado de desarrollo del tema de la tesis, fue necesario superar un cúmulo de dificultades (alguna muy difícil) que se exponen a continuación:

1 – La dificultad casi insuperable, que se mostró en su total dimensión en el caso del cálculo de tasa de ganancia a nivel de predio, fue el problema del uso de información estadística sobre producción y manejo de explotaciones frutícolas que no ha sido tomada para el propósito para el que se usó. Ello significó que se hicieron tediosas operaciones, por lo complicadas y largas, para adecuar la información para un uso para el cual no estaba preparada. El uso de esta técnica con regularidad implicará, como mínimo, que los datos censales y de encuestas se adecuen a ese fin.

2 – Otro tanto sucedió con los trabajos existentes sobre suelos, pero si bien en este caso ello significó el largo reprocesamiento de la información de trabajos temáticos existentes y trabajo de interpretación de fotografías aéreas y también de campo adicional, no hubo que luchar con la duda permanente acerca de la calidad de la información como sucedió en el caso anterior. por otra parte la rutina de producción de conocimiento sobre unidades de suelos y su cartografía, es conocida y transcurre sobre carriles previsible.

3) El relevamiento de la información sobre las variables independientes que alimentan las matrices de la estructura temporal del capital es difícil, lleva un tiempo muy largo y plantea algunas dificultades de interpretación e imputación. No obstante, si se tiene claro lo que se desea lograr en cuanto a resultados comparables, los criterios surgen teórica y metodológicamente con seguridad razonable en cuanto al alcance del producto. Ese relevamiento se concreta a través de entrevistas a los productores, consultas a los comercios de agroquímicos, consultas al gremio de la fruta, consultas a vendedores de máquinas y equipamiento para la fruticultura, revisión de bibliografía y fuentes diversas, etc. Con los valores así tomados, se construyeron las matrices de la estructura temporal del capital que permitieron calcular las tasas de ganancia de los productores simulados. El alcance de esas determinaciones es muchísimo mayor que el que permitió verificar las trabas para el desarrollo de la fruticultura, no obstante, se requeriría un equipo interdisciplinario para apuntar a objetivos complementarios. Sería deseable que el Estado asumiese un rol planificador y utilizase en sus equipos la información y los aportes teóricos metodológicos adecuados a un proceso de planificación. Aparentemente, esa sería la forma en que este tipo de trabajo alcanzaría su aprovechamiento más completo.

4 – Es tan extenso este trabajo, que su realización como producto individual tropieza con dificultades de disponibilidad de tiempo que impiden mantener un ritmo de producción en sus diferentes partes que eviten la desactualización de otras. A título de ejemplo, cabe un comentario acerca de la información a nivel de predio para el cálculo de tasa de ganancia. La misma era actualizada cuando el autor realizó dos viajes al International Institute for Aerospace Survey and Earth Sciences (ITC) par analizar con el Dr. Alfred Zinck la posibilidad de integrar variables agroecológicas a tal fin. El tiempo que llevó el desarrollo de la metodología y la resolución de los problemas prácticos de las tareas programadas, resultó en una desactualización de la información. Cuando se la quiso actualizar, ya no era posible contar con toda la información dentro de un lapso que admitiese su uso. El resultado fue que ese cálculo es válido para mediados de la década de los años 1990, pero debería ser actualizado al presente, tarea que tanto por

disponibilidad de información, como de disponibilidad de tiempo como para reproducir su procesamiento, resulta casi imposible.

--oo0oo--

Índice de cuadros y gráficos del Capítulo 4:

Cuadro II-1: Precio medio de las exportaciones de manzana, pera y jugos concentrados

Cuadro II-2a: Volumen de la producción comercializado

Cuadro II-2b: Destino de la producción: promedio períodos 1973 – '74 y 1996 – '00

Cuadro II-3: Precios al productor independiente 1986-2006 (en u\$s)

Cuadro II-4: Tasas de ganancia **1991/2, 1993/4 y 1997/8** (en %)

Cuadro II-5: Exportadores de frutas frescas presentados a convocatoria

Cuadro II-6: Precios pagados a la industria por el mercado externo

Cuadro II-7: Industrias de concentrados presentadas a convocatoria de acreedores

Cuadro II-8a: Exportaciones y mercado interno de firmas con diversas formas de asociación de capitales, año 2000 (comparar con cuadro II-8b)

Cuadro II-8b: **Superficie cultivada con frutales – Región Alto Valle, porción rionegrina**

Cuadro II-9: Tasas de ganancia comparables de productores integrados e independientes

Cuadro II-10: Competitividad de la fruticultura: países productores de peras del hemisferio sur

Cuadro II-11: Evolución de exportaciones chilenas de manzanas

Cuadro II-12a: Valor y volumen de las exportaciones de peras y manzanas (Río Negro)

Cuadro II-12b: Valor y volumen de exportaciones de peras y manzanas (Argentina)

Cuadro II-13: Tasas de ganancia 2001/02

Cuadro II-14: Tasas de ganancia 2004/05

Cuadro II-15: Tasas de ganancia (comparativo según esta tesis y estudios precedentes)

Gráfico II-1: Tasas de ganancia 1991/92

Gráfico II-2: Tasas de ganancia 1993/94

Gráfico II-3: Tasas de ganancia 1997/8

Gráfico II-4: Tasas de ganancia excepcionales de la cosecha 2001/02

Gráfico II-5a: Tasas de ganancia 2004/05 (30.000 y 35.000kg/ha)

Gráfico II-5b: Tasas de ganancia 2004/05 (40.000 y 50.000kg/ha)

Bibliografía

- AZNAR, Luis y CATERBERG, Edgardo: **Estructura de producción, estructura social y conflicto socio político en el Alto Valle del Río Negro**, Departamento de Ciencias Sociales, Fundación Bariloche, 1975.
- BRUZONE, A. I.: **Informe frutícola: peras y manzanas**, Dirección Nacional de Alimentación, SAGPyA, 2005.
- BARBOSA C., J. S. y NEIMAN; G.: **Acerca de la globalización en la agricultura**, Ediciones Ciccus, Buenos Aires 2005.
- BENDINI, M. y ALEMANY, C., **Crianceros y chacareros en la Patagonia**, Cuaderno 5, GESA-INTA-NCRCRD, La Colmena, Buenos Aires, 2004.
- BENDINI, M. y Tsacougmakos, P.: “Consideraciones generales sobre los chacareros de la cuenca del río Negro”, en Bendini, M. y Alemany, C., **Crianceros y chacareros en la Patagonia**, Cuaderno 5, GESA-INTA-NCRCRD, La Colmena, Buenos Aires, 2004.
- BRUZONE, A. I.: “Jugo concentrado de Manzana”, en **Análisis de la cadena alimentaria**, www.alimentos argentinos.gov.ar.
- CHALDE, A. y de JONG, G. M. (Coordinadores): **Análisis y evaluación de la actividad económica y configuración espacial de la provincia de Río Negro**, Tomo I, Consejo Federal de Inversiones – Secretaría de Planeamiento de la Provincia de Río Negro, Buenos Aires, 1977.
- CLARÍN, diario, “La fruticultura busca su destino”, **Suplemento Rural**, 23/9/2006.
- COGLIATI, M.: “Zonas frías en el valle del río Neuquén: su detección en base a imágenes NOA-AVHRR”, **Boletín Geográfico** N°24, Facultad de Humanidades, Departamento de Geografía, UNCo, Neuquén, 2003.
- Consejo Federal de Inversiones (CFI): **Fruticultura en perspectiva**, CFI-Provincia de Río Negro, Buenos Aires, 1998.
- DATOS EUROSTAT (Anónimo): “Importaciones de manzanas de la Unión Europea”, *Suplemento Rural* del Diario **Río Negro**, Diciembre de 2004.
- de JONG, Gerardo Mario: **Introducción al método regional**, Departamento de Geografía, Universidad nacional del Comahue, Neuquén, 2001.
- de JONG, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional de Comahue – International Development Research Center (IDRC - Canadá), 1986.
- de JONG, G. M. y TISCORNIA, L. M. y otros: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.
- GEJO, O. H. y Liberalli, A. M.: **La argentina como geografía: ciclos económicos y población (1530-1990)**, U. N. de Mar del Plata y Centro de Estudios Alexander von Humboldt, Buenos Aires, 2006.
- GIULIANI, E., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R.: **Upgrading y global value chain: lessons from Latin America Clusters**, 2003, www.shumpeter2004.uni-bocconi.it.
- IANNAMICO, Luis: “Reconversión, genética y dependencia”, *Suplemento Producción y Economía*, diario **Río Negro**, día 5/9/99, General Roca, Río Negro.
- IÑIGO CARRERA, Juan: **Diseño de modelos cuantitativos para análisis de subsistemas**, Informe final preliminar, CFI, mimeo inédito, 1981.
- LEVIN, Pablo: “Diagnóstico de Subsistemas”, **Boletín Geográfico** N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, 1981.
- LEVIN, Pablo: **Economía política del capital tecnológico**, CENDES, Venezuela, 1996.
- LEVIN, P.: **El capital tecnológico**, Catálogos, Facultad de Ciencias Económicas, U. B. A., 1997.
- LOJO, Javier: “Buena temporada para la manzana en 2006”, diario **Río Negro**, General Roca, 10 de Febrero de 2007.
- LOJO, Javier: “China se abre a los mercados”, en *Suplemento Económico*, Diario **Río Negro**, 21 de Noviembre de 1999.

- LOJO, Javier: “La región supera una difícil temporada de ultramar”, diario **Río Negro**, Gral. Roca, 13 de Agosto de 2000.
- LOJO, Javier: “La concentración de la demanda está modificando el panorama frutícola”, *Suplemento Producción y Economía*, Diario **Río Negro**, General Roca, 13/6/99.
- LUPPIZ, V. J.: **Producción de peras y manzanas en Argentina**, Dirección de Agricultura, SAGPyA, 2004.
- MARX, Karl: **El Capital**, Libro primero, Editorial Ciencias del Hombre, Buenos Aires, 1973.
- MATUS, Carlos: **Planificación de Situaciones**, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- PREISS, O. (Coordinador) et al.: **Balance global de la temporada 2003-2004 y costos referenciales de producción y empaque 2004-2005**, mimeo, Convenio Secretaría de Fruticultura de Río Negro – Facultad de Economía y Administración (UNCo) – Facultad de Ciencias Agrarias (UNCo), 2006.
- PREISS, Osvaldo: “Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras”, en Bendini, M. y Alemany, C., **Crianceros y chacareros en la Patagonia**, Cuaderno 5, GESA-INTA-NCRCRD, La Colmena, Buenos Aires, 2004.
- ROFMAN, A.: **Las economías regionales al fin del siglo XX**, Editorial Planeta – Ariel, Buenos Aires, 1999.
- ROFMAN, Alejandro: “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional”, en **Revista interamericana de planificación**, Vol. XVIII, N° 70, Junio de 1984.
- SANCHEZ, Hugo Osvaldo: “El sector frutícola está sobreinvertido”, diario **Río Negro**, 2 de Mayo de 1999.
- SAGPyA: **Economía Agraria**, “Río Negro, economía de la producción agraria y agroindustrial”, www.sagpya.mecon.gov.ar.
- SCALETTA; C.: **GF Group SpA: un nuevo jugador internacional en el Alto Valle**, www.fruticulturasur.com.ar
- SCALETTA; C.: “Expofrut expropió Moño Azul: retroceso del capital nacional”, *Suplemento Cash*, diario **Página 12**, Buenos Aires, 17/10/2007.
- TADEO, Nidia S. (coordinadora): **Agroindustria y empleo: complejo agroindustrial cítrico del noreste entrerriano**, Editorial La Colmena, Buenos Aires, 2006.
- TAPPATÁ, Anahí: La modernización del sector frutícola: el caso del Alto Valle del Río Negro, **Industria**, Internet, 3p, 7/12/07.
- TASARA, Miguel A.: **Adversidades climáticas: las heladas primaverales**, 160p, EEA Alto Valle, INTA, Guerrico, 2007
- TISCORNIA, L.: “Entrevista al Ing. Agr. Luis Tiscornia, titular de la Cátedra de Sociología Rural de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UNCo”, diario **Río Negro**, 5 de Diciembre de 1999.
- UIA: “Cadena frutícola en la región patagónica”, trabajo presentado en el **3er. Foro Federal de la Industria**, El Calafate, 21 y 22 de Mayo de 2004.
- VILLARREAL P. Y SANTAGNI, A.: **Pautas tecnológicas: frutales de pepita**, EEA Alto Valle, INTA, 120p, Guerrico, 2004.
- VILLEGAS NIGRA, M y LARÍA, P. I.: Cambios tecnológicos en la producción frutícola del Alto Valle, revista electrónica **Gestión técnica**, N° 61, Universidad Nacional del Comahue, www.a-campo.com.ar. 2000.
- ZUNINO, N. et al.: **Características socioproductivas de las unidades agrarias de Alto Valle, Valle Medio y Río Colorado**, Área de extensión y desarrollo, INTA Alto Valle, 2005.
- Páginas Internet: www.univeg.com; www.mfcitalia.com; www.sagpya.mecon.gov.ar; www.fruticulturasur.com.ar; www.inta.gov.ar; www.mgap.gub.uy; www.spi.rionegro.gov.ar; www.alimentosargentinos.gov.ar; www.a-campo.com.ar; www.shumpeter2004.uni-bocconi.it;

TESIS: ANALISIS REGIONAL, ESTRUCTURAS AGRARIAS Y ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN LA FRUTICULTURA DEL “ALTO VALLE” DE LA CUENCA DEL RÍO NEGRO

CONCLUSIONES

1 - El enfoque metodológico

En un trabajo como el que aquí se ha expuesto, las conclusiones emergen como una síntesis de los rasgos esenciales de un conocimiento que fue construido trabajosamente a través de los cuatro capítulos que integran la tesis y sus anexos.

En los dos primeros se aborda el problema de la construcción del conocimiento regional, tomado éste tanto desde el punto de vista de las restricciones que supusieron para la transformación social las prácticas y el tipo de conocimiento con que se abordó en Argentina la actividad planificadora entre los años 1940 a 1970, como desde el problema metodológico específico con que se construye el conocimiento regional. A los efectos de éste último aspecto, el Capítulo 2 desarrolla el alcance del método regional.

En ese sentido, los dos primeros capítulos consisten en la elaboración de un marco conceptual y metodológico, discutible como toda construcción teórica en ciencias sociales, acerca de los aspectos mencionados arriba.

El Capítulo 1 es una toma de posición, debidamente fundamentada, que señala las restricciones con que se planificó en los años citados, pero donde se reconoce el alcance social beneficioso que tuvo la actividad planificadora de los organismos estatales, creados al efecto, para la sociedad argentina. Sin embargo el proceso planificador adoleció de ciertas fallas, sobre todo en materia de producción de conocimiento, cuyo análisis y evaluación crítica parece necesaria. Por un período

demasiado largo, cuyo inicio se puede ubicar en 1975 y que todavía no ha finalizado, la sociedad argentina y, en particular, su Estado en diferentes gobiernos dictatoriales o democráticos, dejó de dedicar tiempo, esfuerzos y recursos para “pensar” y accionar hacia su desarrollo futuro. Tal situación se supone que finalizará algún día, ya que una sociedad que no toma el timón de su futuro está expuesta a lo que en otras sociedades se decida sobre ella. (la década de los años 1990, es en ese sentido, paradigmática). En resumen, en el capítulo 1 se apunta a reconocer las limitaciones que, en materia de la actividad planificadora del pasado, se pudieron verificar. Es el punto de partida para formular la propuesta metodológica formulada a los efectos de la producción del tipo de conocimiento necesario para poder transformar a la sociedad que desarrolla en el capítulo 2.

El Capítulo 2 es uno de los dos aportes sustanciales de esta tesis, en tanto formula el mencionado método para acceder a la construcción del conocimiento de la realidad regional, es decir, los conflictos regionales que actúan como trabas para su desarrollo, a los efectos de definir políticas, proyectos y acciones para su transformación. El desarrollo teórico recupera la capacidad humana de entender procesos complejos que la revolución industrial anuló o limitó en extremo, como fruto de la ideología “cientificista” dominante³²², consistente en razonamientos lineales y acotados a ventanas temáticas que fragmentaron el complejo objeto social de estudio. Para ello, esta tesis hace base en la producción de un tipo de conocimiento sintético que evita esa fragmentación del objeto social (geográfico) de estudio, en el que los conflictos propios de la sociedad en el marco histórico de la resolución de sus contradicciones y de la forma agresiva, también contradictoria por extensión, con que la sociedad aborda el manejo de la naturaleza para la obtención de los insumos de sus procesos productivos. Tanto las contradicciones sociales como el reflejo de éstas en la forma de apropiación del medio natural, ofrecen como resultado un determinado ordenamiento del territorio y del uso de los recursos provistos por el medio natural. Esto es, resultan en una determinada problemática regional.

Sin la práctica y la capacidad de producir un tipo de conocimiento apto para comprender la complejidad de los fenómenos sociales en sí mismos y de estos en su interfase con los procesos naturales, el conocimiento regional no es posible y la geografía deja de ser una práctica científica, para transformarse en un depósito enciclopédico de curiosidades. Sin pecar de excesiva soberbia, se podría argumentar, en el sentido de lo dicho, que las ciencias sociales en general, sobre todo la geografía y la historia, dejarían de ser meros depósitos de generalidades para transformarse, en

³²² Cfr. de JONG, G. M.: **Introducción al método regional**, Capítulos I y II, LIPAT, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 2001.

el marco de metodologías no fragmentadoras del conocimiento, en productoras del tipo de conocimiento que la sociedad mundial actual requiere para su transformación en el ineludible camino hacia la justicia, la equidad y la armonía con el medio natural, en el marco de un socialismo (por definición participativo) producto de la historia de los pueblos (cabe recordar que la sociedad mundial pensó más tiempo en estos términos que en la forma que plantea el problema de conocer la ciencia actual).

Es, justamente ese segundo capítulo, el que orientará la investigación acerca de la fruticultura en el Alto Valle del río Negro y pondrá a prueba el alcance del método adoptado. No sólo lo pondrá a prueba, sino que especificará procedimientos metodológicos que sería imposible desarrollar sin abordar el estudio de un caso específico. Tal es el caso de los Anexos A y B: el primero de ellos destinado a demostrar que el cálculo de tasa de ganancia es una herramienta valiosísima si se realiza una debida obtención de información y con la aplicación de los modernos sistemas electrónicos de procesamiento de datos (obviamente, esto fue posible en base a los desarrollos teóricos de P. Levin³²³ y J. Iñigo Carrera y las anteriores puestas a prueba de ese tipo de cálculo en trabajos realizados bajo la dirección de quien esto escribe³²⁴) y, el segundo, de contenido eminentemente geográfico, destinado a desarrollar la metodología de cálculo de ganancia a nivel de predio (para lo cual se contó con el asesoramiento del Dr. Alfred Zinck, en ese momento Director del Departamento de Suelos del International Institute for Aerospace Survey and Earth Sciences –ITC- de Holanda, donde quien esto escribe realizó dos pasantías con el propósito de ajustar la metodología).

2 – La fruticultura

Como ya se afirmó en el desarrollo del trabajo, el comienzo de la actividad es un proyecto de planificación privada que llevó adelante el capital británico mediante el financiamiento del 50% obras de dique derivador instalado sobre el río Neuquén, la construcción de la red de riego y drenaje mediante contrato de la empresa ferroviaria

³²³ Cfr.

a) LEVIN, Pablo: “Diagnóstico de Subsistemas”, **Boletín Geográfico** N° 8, Departamento de Geografía, Universidad Nacional del Comahue, 1981.

b) LEVIN, Pablo: **El diagnóstico de subsistemas**, CFI, Buenos Aires, 1974, mimeo inédito.

c) IÑIGO CARRERA, J.: **Modelo de rotación del capital para el estudio de las condiciones de utilización de los recursos naturales** – primer informe parcial, mimeo, Buenos Aires, 1985.

³²⁴ Cfr.

a) de JONG, G. M. (coordinador) et al: **Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro**, Universidad Nacional del Comahue – IDRC (Canadá), 1986.

b) de JONG, G. y Tiscornia L. M. et al.: **El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación**, 206 p., Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, 1994.

británica con gobierno nacional y el fraccionamiento promedio 10ha de la tierra mediante la operación de la Compañía Tierras del Sud. (subsidiaria del ferrocarril).

2.1 - El desarrollo de la actividad hasta la trasnacionalización (capítulo 3)

Para 1930 el 12% de la superficie del Alto Valle estaba cultivada con frutales y el 58% con alfalfa, cultivo necesario para enriquecer los suelos. Estas producciones las comercializaba la Argentine Fruit Distributors (A.F.D., subsidiaria también del ferrocarril). En ese contexto, un pequeño productor de 7ha registraba una tasa de ganancia del 27%, con un rendimiento de 30.000kg/ha.

Luego de la salida de los capitales británicos en 1947, la comercialización la asumieron empresas comerciales locales, hecho que introduciría cambios en la operación de las relaciones directas de acumulación entre las empresas del capital comercial frutícola y los productores. Más allá de la progresiva expansión del mercado brasileño, la incorporación de la tecnología del frío, entre 1960 y 1970 (financiada por el BANADE mediante créditos subsidiados) y de los subsidios para mecanización y tecnología de cosecha y otros adelantos, comenzó un proceso de descapitalización del productor pequeño que se iría acentuando con el tiempo. Había cambiado la relación entre los productores y las firmas comerciales. La necesidad de capitalización de estas últimas impulsó hacia abajo el precio pagado a los productores. En el citado contexto, los productores pequeños y medianos que producían el grueso del producto frutícola comercializable, desatendieron las labores culturales en pro del mantenimiento de una determinada tasa de ganancia y de una calidad de vida a la que se habían acostumbrado desde la década de 1930.

Ante la evidencia de la competencia de Sudáfrica y Chile a partir de 1970, las firmas de comercialización adoptaron una estrategia que, a la larga, daría lugar a serias consecuencias estructurales: la producción gestionada en sus propias explotaciones. El objetivo era el de obtener un producto de **calidad a bajos costos** ya que ese objetivo sería posible en el volumen necesario, sólo mediante superficies grandes. Esto, que es perfectamente lográble en el caso de cultivos extensivos³²⁵, es harto difícil de lograr en el caso de cultivos intensivos. La ideología del productor extensivo y el uso de las técnicas extensivas aplicadas a un cultivo intensivo, no son económicamente viables. Los **costos** bajos no fueron logrados debido a que la producción que se extrae de un cultivo intensivo requiere de un seguimiento de las actividades propias del manejo, que sólo el chacarero de superficies relativamente

³²⁵ Tómese como ejemplo a los “pull” de siembra de soja en las regiones pampeana y de la periferia de la misma, que logran obtener una tasa de ganancia más que excepcional, mientras que los productores pequeños, con sólo 100ha del mismo cultivo apenas logran subsistir en el marco de las retenciones aplicadas por los gestores de la política agraria nacional.

pequeñas puede lograr. En este aspecto, los pequeños productores tienen notorias ventajas comparativas. La **calidad** sólo se logró parcialmente; aumentó la proporción de fruta de calidad media, pero no fue relevante la fruta de primera calidad. Esta contradicción se consolidaría estructuralmente durante la segunda mitad de los años 1980 y durante los años 1990, en el período de la transnacionalización de las grandes empresas de comercialización y producción, aunque con características particulares que el trabajo se preocupa de esclarecer.

Paradójicamente y con el tiempo, a medida que los productores independientes pequeños (10ha en suelos buenos) y medianos (15 a 25ha en suelos buenos) fueron reconvirtiendo con mucho esfuerzo sus explotaciones a través de los años, lograron aumentar progresivamente la proporción de fruta de excelente calidad, con un manejo de sus explotaciones al que ninguna chacra de medianos y grandes productores integrados puede aspirar (ver anexo B en lo que hace a las tasas de ganancia efectivamente logradas por los productores independientes). Por otra parte, siempre fueron un agente productivo indispensable para superar las limitaciones estructurales de las firma comercializadoras y productoras surgidas a partir de 1950. Hacia la década de 1970 iniciaron una estrategia que consistía en producir su propia fruta en explotaciones excesivamente grandes para este tipo de cultura agrícola, la que los condenó a la ineficiencia productiva, que se vino a sumar la ya existente ineficiencia en el manejo de los mercados (relacionada con la ideología mercantil originada en sus puestos de los mercados de las grandes ciudades). En forma paralela a estos cambios y debido a este comportamiento de las empresas comercializadoras de la fruta, había comenzado la descapitalización del pequeño productor, proceso por el cual hacia 1985 habían desaparecido, como productoras de fruta, casi todas las chacras de hasta 5ha, así como también las de 8 y 10ha ubicadas en suelos marginales. Esto se puede verificar en los resultados negativos que ofrecen las matrices de la estructura temporal del capital, que se sostienen en el tiempo. Son en realidad tasas de descapitalización (ver los cuadros respectivos, en particular el **II-15**). Las explotaciones marginales, sea por condiciones agroecológicas (suelos, nivel freático, salinización) o por tamaño habían reducido notoriamente sus tasas de ganancia, en el límite de su viabilidad como explotación frutícola (en un año excepcional en precios y condiciones agroecológicas, 1991/92, una explotación de 8ha alcanzaba una tasa de ganancia de 3,6%; por lo contrario, en un año de bajos precios, 1984/85 una chacra de 15h, con un rendimiento de 34.500kg/ha alcanzaba con justeza una tasa de 1,5%)

A partir de 1970, debido al cambio producido por la estrategia de las empresas del oligopsonio en consolidación, los productores medianos y pequeños pasaron a denominarse “productores independientes” (porción fragmentada del capital del

subsistema frutícola), que son aquellos que dependen fuertemente del precio pagado por las firmas de comercialización ya que están supeditados a ellas para la colocación de su producto en el mercado. A las firmas de comercialización que producían su propia fruta se las denominó “productores integrados” (porción concentrada del capital del subsistema).

Esas empresas del oligopsonio, que ejercen un liderazgo indiscutible en la actividad, se las denomina de esa manera porque de ellas depende la marcha de toda la actividad en tanto sus decisiones e ineficiencia afectan al conjunto de las empresas. Ejercen su práctica monopólica a través de las relaciones directas de acumulación con que regulan al conjunto de empresas eslabonadas en función de las unidades técnicas relacionadas al procesamiento de la fruta.

Como se dijo, hacia mediados de la década de 1980 este cambio estructural estaba totalmente consolidado y tuvo como correlato a la orientación de las inversiones hacia la incorporación de tecnología de empaque y de producción primaria por parte de los productores integrados. Las nuevas tecnologías, posibles en razón de la capacidad de inversión de las empresas líderes y de los créditos estatales blandos, no fueron necesariamente evaluadas a la luz de los cambios que se producirían en materia de eficiencia y de sus efectos en el conjunto de la estructura productiva. No fueron evaluadas tanto por parte de las empresas involucradas, que serían fuertemente afectadas (y con ellas el conjunto de la actividad), como por parte del Estado.

La estrategia de producir fruta en sus propias explotaciones se consolida aún más: desde mediados de la década de 1980 y durante la de 1990 se verifica territorialmente la incorporación de grandes superficies de producción propia por parte de los productores integrados, procedimiento que se acentúa con el tiempo (recuérdese que se necesitan 8 años para que los árboles frutales comiencen a producir, por lo que un cultivo instalado a fines de la década de 1980 recién entraba en plena producción a mediados de 1990).

A esta altura de los resultados se pueden verificar los efectos de la estructura productiva sobre los recursos tierras y aguas. Éstos mostraban ya evidencias de deterioro de los recursos tierras y aguas (salinización de suelos, problemas de drenaje, acentuación del efecto “río regulado” en la elevación de los niveles freáticos). Como las explotaciones ubicadas en los suelos más pesados cercanos al pedimento de flanco de la meseta tenían una cierta dosis de sales, el proceso de salinización (en expansión) derivó en una mayor limitación productiva de las explotaciones ubicadas en este tipo de suelos, por lo que incidió también en el abandono de la actividad frutícola en esos sectores del valle, como consecuencia de la baja calidad de la fruta y sus bajos rendimientos.

En resumen, el factor dinámico en las transformaciones acaecidas en la producción frutícola dependió siempre del comportamiento de las empresas líderes (como antes, desde el punto de vista de la planificación y puesta en marcha de la actividad, lo había sido la AFD). La falta de inversión las mencionadas empresas en la **extensión cadenas de frío y comercialización, conocimiento condiciones agroecológicas del alto valle, conocimiento del mercado real y potencial, conocimiento de la conformación de los excedentes en las regiones productoras del hemisferio sur y tecnología genética, la preservación de la sanidad de las condiciones de operación de los productores frutícolas independientes (precios y transferencia de tecnología)**, son los rubros que hubiesen evitado la situación de casi colapso del oligopsonio de capitales nacionales. La salida posible debía conducir a la liquidación de la actividad o, en su defecto, a la transnacionalización de la misma, que es lo que sucedió.

Hacia el comienzo de la transnacionalización de la actividad (mediado de los años 1990), los problemas de la actividad estaban relacionados al desempeño de las empresas nacionales líderes que siguieron respondiendo a la estrategia tradicional (y siguen respondiendo las que quedan) mostrada en el cuadro **I-10**, afectadas por la compresión que ejercían los precios recibidos por la fruta colocada en los mercados de exportación y los costos de su propia producción, la de sus propias explotaciones ineficientes. Sucedió y sucede, en alguna medida, que las empresas oligopólicas nacionales requerían altas tasas de ganancia (acordes con su desembolso de capital) y desconocían su posición relativa con respecto a los proveedores, competidores y mercados, a la vez que controlaban el conjunto de la actividad.

2.2 - La transnacionalización (capítulo 4)

El proceso de transnacionalización, que se produciría a partir de 1994, traería cambios en la modalidad de comportamiento de las empresas del oligopsonio.

En los primeros años de la década de 1990, el efecto de la ley de convertibilidad dispuesta en el marco de las políticas neoliberales acordadas en el consenso de Washington, las empresas oligopsonicas definieron dos estrategias para su desempeño (en realidad son más y con detalles particulares para cada una, pero pueden reducirse, a los efectos de una mayor comprensión, a estas dos):

- a) Mantenimiento de la estrategia de la etapa anterior, que aquí se denomina tradicional y que ha sido sintetizada en los párrafos anteriores.
- b) Una nueva estrategia desempeñada por las firmas transnacionales (en general de capitales mixtos) que poco a poco han desplazado a las firmas tradicionales, de capitales locales, que consistió en una nueva relación con el productor independiente,

supuestamente “beneficiado” por un compromiso de precios acordes con los costos de producción si éste cumple con ciertas pautas de manejo de la explotación (el productor se convierte en una especie de capataz de su propia chacra, pero conserva la ideología de la empresa privada), a la vez que por la proveniencia de esos capitales, en la mayoría de los casos, las firmas pertenecen a cadenas de distribución mayorista-minorista en sus áreas mundiales de operación de mercados ya asentada. Ello significó que, de aquellas restricciones señaladas más arriba, la **extensión de las cadenas de frío y comercialización y el conocimiento del mercado real y potencial**, habían dejado de ser una limitación para el eficaz desempeño de las firmas transnacionales.

Las empresas de ambas estrategias aumentaron notoriamente las superficies de producción propia hasta el límite de sus posibilidades de endeudamiento por efecto y expectativas de la apertura del mercado brasileño que implicó la constitución del Mercosur. Eso fue así para la cosecha 1992/93, pero en 1993/94, con la crisis económica de ese país, ya el mercado brasileño había comenzado a cerrarse. En ese momento, a las restricciones en materia de eficiencia productiva que significaba la producción de las nuevas superficies controladas por las grandes empresas, se sumaron los compromisos financieros adoptados para expandir las áreas cultivadas que afectarían especialmente a las empresas de capital monopólico local que habían adoptado la primer estrategia.

Ante la situación planteada y con el propósito de manifestar sus dificultades, los productores independientes resolvieron sacar sus tractores y máquinas agrícolas a las rutas. Obviamente, el Estado trató de salvar esta situación y decidió otorgar un subsidio que apaciguó los ánimos, pero que fue captado mayormente como ganancias extraordinarias, a través de los precios, por las empresas oligopsónicas. Es decir que, en el proceso, antes y después del movimiento de protesta, se logró transferir una parte significativa del problema del endeudamiento de las citadas empresas a los productores independientes. En el capítulo 4 se puede verificar la tremenda caída de las tasas de ganancia producida entre 1992 y 1994.

Los productores independientes sobrellevaron, en la medida de sus posibilidades, su posicionamiento en el contexto de los precios que ofrecían las firmas monopólicas. Si bien este fue un momento muy difícil para los productores independientes, estos parecían tener un margen de maniobra un poco más holgado que los productores integrados.

El pico crítico recrudecería en 1998, según se desprende de los cuadros y gráficos que ilustran la situación de los productores independientes en el texto del capítulo 4. Sucedió que los vicios del conjunto de las empresas oligopsónicas y la incapacidad del

Estado concurrían a sostener la estrategia de las grandes firmas, se trate de las empresas locales o de aquellas transnacionales. La situación se desbordaría totalmente en 1999 cuando, después de las dificultades de 1998 (ver tasas de ganancia obtenidas con la venta de la cosecha 1997/98 concretada, como todos los años, entre los meses de marzo a noviembre de 1998), el mencionado conjunto de firmas empacadoras monopólicas y otras industriales se presentaron a convocatorias de acreedores una vez recibida la fruta de la cosecha del verano de 1999 (la cosecha comienza con la pera Williams hacia el 10 de enero y finaliza con la manzana Granny Smith en el mes de marzo), esto es, cuando debían comenzar a pagar a los productores el esfuerzo productivo del año frutícola que transcurrió entre abril de 1998 y marzo de 1999 y cuando ya eran una realidad las dificultades de precios y formas de pago de la cosecha 1997/98.

Todo esto sucedía con el agravante de los altos costos de producción, los bajos precios externos y las dificultades de colocación de fruta debidas al tipo de cambio propio de la ley de convertibilidad, la que acentuaba aún más las consecuencias de la ineficiencia de las empresas integradas. La pérdida de mercados, consecuencia de este problema estructural fue enorme a partir de 1994.

El endeudamiento de los productores independientes y de parte del que habían asumido los productores integrados fue superado con el efecto de la devaluación del peso con el cese de la convertibilidad en 2002. Sucede que todas las matrices de estructura temporal del capital de las empresas frutícolas, construidas para diferentes actores, en diferentes momentos, han sido valorizadas en dólares a los efectos de la comparación respectiva, entre empresa y fechas. Para la cosecha 2001/02 la valorización fue realizada en pesos. No podía ser de otra manera, ya que todos los insumos del proceso productivo fueron facturados en pesos (eso sí, en el equivalente 1 peso/1 dólar, propio de la convertibilidad). En el caso de compras a crédito, privado u oficial, las obligaciones habían sido contraídas también en pesos. Por lo tanto, cuando los productores recibieron el pago de su cosecha (al cambio posterior a la devaluación) los mismos se efectuaron también en pesos. En otras palabras, como el pago de la cosecha fue realizado en pesos, pero cuando ya las firmas de comercialización habían cobrado o habían concretado sus operaciones en dólares, los pagos fueron realizados en pesos devaluados entre dos, tres o cuatro veces, según la operación y el período de pago.

Pero la alegría había de durar poco. Para la cosecha 2004/05 y en las ventajosas condiciones del peso devaluado hasta un nivel que supera los tres pesos, los precios se nivelaron, los insumos se empezaron a pagar en pesos según el valor del dólar, la fuerza de trabajo recuperó sus salarios (parcialmente), etc. Tal es así que las tasas de

ganancia registradas para ese año son inferiores a muchos valores históricos (ver cuadro II-14). Quienes están poniendo a la luz el conflicto, en vista de los bajos salarios son los obreros y empleados de la actividad, quienes se declararon en huelga a principios de 2008 (cuando debían comenzar a cosechar la fruta).

Es interesante verificar las consecuencias de la ineficiencia de las firmas transnacionales. Una es la citada, la presión sobre los salarios. Otra es que aún con buenas posibilidades exportadoras, estimuladas por el tipo de cambio, se deriva una parte importante de la fruta cosechada al mercado interno. Si bien es cierto que ese mercado ha mejorado su capacidad de pago, nunca es tan relevante como el precio obtenido en el exterior. La razón de ello tiene que ver con el excedente de fruta de calidad no exportable que las explotaciones de las empresas integradas generan como resultado de la propia ineficiencia, aquella que tiene su origen en la imposibilidad de lograr calidades y costos bajos en explotaciones intensivas manejadas con métodos extensivos. La fruta de calidad óptima la producen en cantidades proporcionalmente mayor los productores independientes, a pesar de recibir precios bajos que concurren a cubrir la ineficiencia de los grandes. Otro fenómeno relacionado es el de la imposibilidad de ponerle freno al peor enemigo de la salud vegetal: la **carpocapsa**. Más allá de las bonitas palabras publicadas en los diarios locales y de las visitas de los técnicos especialistas, la plaga es irreductible. La razón hay que buscarla en las malas prácticas de manejo de los productores integrados.

Por ahora, las transnacionales hacen buenos negocios con los bajos ingresos de los productores independientes, estén o no asociados a las firmas exportadoras. En una situación de nuevas dificultades macroeconómicas, como lo fue la ley de convertibilidad o eventuales desastres naturales o guerras que afecten el consumo en los países importadores, ya se sabe cual de los países productores de frutas de pepita del hemisferio sur será el que tendrá las mayores dificultades para competir por el mercado remanente: Argentina.

Al respecto, es de hacer notar que las empresas líderes, nacionales y transnacionales fallan en dos aspectos decididamente claves para la marcha del subsistema frutícola: los aspectos **productivos** y de manejo del **acceso al mercado**. El primero queda reflejado en el comportamiento de las tasas de ganancia, es decir, las limitaciones de los productores integrados en cuanto a los **costos de producción**. El segundo, tiene que ver con un tipo de ineficiencia que es la negación de la empresa capitalista de la era del capital tecnológicamente potenciado, aunque comprensible en el marco de la ideología mercantilista de las empresas oligopsónicas tradicionales.

La transnacionalización de las más importantes empresas líderes no implicó la superación de los problemas estructurales en cuanto a producción se refiere.

Acuciadas por un problema de costos y ante la disposición de un muy importante volumen de fruta que está lejos de la calidad óptima, que no pueden canalizar hacia el consumo en fresco en los mercados internacionales, optaron por enviar esa producción hacia el mercado nacional (que por ahora tiene capacidad de pago) y a la industria de jugos y aromas. Paradójicamente, son los productores independientes que lograron mantenerse con tasas de ganancia aceptables los que, luego de una larga historia de malos precios en favor de las empresas líderes, quienes entregan una producción más equilibrada en materia de calidades. Esto se puede verificar en el anexo B, donde el lector podrá encontrar en las planillas de cálculo de las tasas de ganancia a nivel de predio que los productores independientes, cuando lo logran en el marco de condiciones referenciales desarrolladas en el trabajo, acceden a una tasa de ganancia más que aceptable, para cada dimensión de explotación analizada y, en materia de innovaciones una proporción de cultivos en espaldera que habla de el esfuerzo de reconversión realizado, aún sin créditos disponibles.

3 – Aplicación del modelo formal y técnicas utilizadas

Los anexos A y B tienen que ver con el cálculo de tasa de ganancia. El primero de ellos refiere a la metodología para calcular tasas de ganancia en empresas seleccionadas, sean éstas o no, representantes de una tipología. Como ya se señala en el desarrollo conceptual con que comienza el anexo A, el procedimiento consiste en simular el funcionamiento de distintas empresas en base a modelo formal desarrollado por P. Levín y proseguido por J. Iñigo C. Allí, el problema consiste en la alimentación del modelo mediante la inclusión de una enorme cantidad de variables independientes que dependen básicamente de la eficiencia con que se realiza el trabajo de campo, dentro de un marco de claridad conceptual que deviene de la justeza del marco teórico adoptado. En ese sentido, los geógrafos (los que escaparon a las actuales tendencias consistentes en producir conocimiento geográfico desde un escritorio) tienen ventajas comparativas con respecto a otras ciencias sociales. Las citadas variables independientes permiten la confección de una matriz que muestra la estructura temporal del capital, simulada ésta para un determinado ciclo productivo, la cual tiene similitudes con un análisis contable. Muchas de las variables que conforman la estructura de ingresos y egresos de la empresa simulada dependen, a su vez, de otras matrices en las que se han procesado variables independientes de las cuales, las primeras, son su síntesis. El procedimiento de programación vía una determinada planilla de cálculo permite la retroalimentación de las primeras con las segundas en forma automática.

Estas matrices, que muestran la estructura temporal del capital, simulan empresas que pueden ser tomadas como un funcionamiento medio de un determinado tipo de empresas. Pero, también, pueden simularse aquellas que se encuentran cercanas al límite de cada tipo, lo cual es altamente significativo en el procedimiento dialéctico utilizado para esta investigación. Es decir que las empresas simuladas en los límites de la selección, establecida por criterios oportunamente adoptados, conducen tanto a confirmar su inclusión o su exclusión en el citado tipo de empresas, en tanto respondan a los atributos o criterios por los cuales se seleccionó el tipo de empresa. Los atributos, a su vez, requieren de una sólida atadura al marco conceptual adoptado. Este, por otra parte, se legitima dialécticamente en tanto tenga capacidad de producir una explicación comprensiva, multicausal, del objeto de estudio. La posibilidad de falsas proposiciones resultantes, se ve así reducida al mínimo por la solidez estructural del proceso dialéctico de construcción del conocimiento debido a la coherencia establecida entre teoría, metodología e instrumental (modelos formales, procedimientos y técnicas) metodológico utilizado.

El problema metodológico puede ser visto mediante la imagen que sugiere, en el procesamiento de estadísticas, la campana de Gauss. La diferencia es que aquí, el procedimiento es dialéctico y no una simple distribución normal de datos. Es decir que una empresa responde a la mayoría de los atributos elegidos para identificar al tipo de empresas en cuestión o, sus atributos pertenecen mayoritariamente al tipo vecino de empresas. Este procedimiento lleva a definir con precisión cada tipo de empresas.

En el caso del cálculo de tasas de ganancia a nivel de predio, el procedimiento metodológico, siempre dentro del marco conceptual adoptado, es similar pero más complejo. Aumenta notablemente el número de variables independientes en juego, no sólo por el dato concreto de los suelos, introducido a través del mapa respectivo, sino que ese imprescindible introducir datos acerca del manejo de las explotaciones, que no pueden ni deben ser eludidos. Por ejemplo: un rendimiento no es el mismo en suelos distintos; eso está claro, pero una distinta densidad de árboles frutales en el monte plantado también introduce variaciones en los rendimientos. Por lo tanto es necesario relativizar y cuantificar los rendimientos en distintos suelos según se comporten variables de manejo tales como: densidad de la plantación, sistema de conducción, edad de las plantas, especie y variedades. Cada una de esas variables debe ser considerada para comparar rendimientos. Los rendimientos, a su vez, son la llave de entrada para el cálculo de la tasa de ganancia. En realidad, tanto el manejo conceptual de estas variables como su aplicación dentro de los alcances del modelo de rotación del capital no ofrece restricciones insuperables. Por lo contrario, lo que realmente es difícil es adecuar la información relevada con propósitos diferentes a la

aplicación que aquí se logra. Felizmente esto fue posible y los resultados son más que aceptables. No obstante esta determinación de tasas de ganancia para 120 explotaciones de la margen izquierda de las terrazas cultivadas del río Neuquén sólo fue posible para las fechas consignadas. No siempre se encuentra disponible la información como para realizar este tipo de procedimientos. Pero, lo que realmente merece ser destacado, es que si se sigue la pista del cálculo de tasa de ganancia a nivel de predio aquí concretada, futuras determinaciones de este tipo son perfectamente realizables. Si la autoridad estadística relevara la información adecuada este tipo de operaciones serían perfectamente aplicables a otras actividades productivas, con una mayor inclusión de variables agroecológicas.

La pregunta obligada es: ¿Cual es la aplicación del conocimiento así producido? Tanto en la determinación de la tasa de ganancia para empresas de una determinada tipología, como en el cálculo similar a nivel de predio, el producto obtenible consiste en el diseño de políticas económicas diferenciales para distintos tipos de empresas que, a la vez que implica la aplicación, también, de instrumentos diferentes para distintos agentes productivos. En general, las políticas aplicadas para las empresas de un mismo sector resultan en la satisfacción de algunos y el rechazo de otros. Supóngase, una determinada política apta para los grandes productores frutícolas que, como sucede ahora, está basada en un tipo de cambio favorable, resulta para las grandes empresas integradas de la actividad el estímulo a la producción y a la colocación de fruta en nuevos mercados y en la ampliación de los existentes. Pero, paralelamente, ha conducido a ocultar la ineficiencia de esas empresas líderes del sector. Asimismo, sigue sometiendo a los productores independientes a los dictados en materia de precios que fijan las grandes empresas integradas, mayoritariamente trasnacionales. Las angustias y dificultades de la parte más eficiente del subsistema siguen en pie, por lo que, en una situación coyuntural desfavorable, esos productores correrán serios riesgos para su continuidad como empresas frutícolas ya que en el esquema de poder, históricamente establecido, serán quienes sufran las consecuencias de la ineficiencia extractiva de las trasnacionales.

Una política económica sectorial, con un uso debido de los instrumentos de su aplicación, podría corregir paulatinamente esta situación riesgosa. Pero para ello es necesario conocer a (casi) cada productor y su "modus operandi". Ese es el objetivo final de los procedimientos aquí desarrollados para determinar tasas de ganancia. Por ejemplo, una política de premios y castigos destinada a lograr que las grandes empresas transfieran explotaciones a productores independientes, requiere del conocimiento de la forma en que operan las grandes firmas, donde impuestos y créditos blandos deben ser administrados con ese propósito, pero para que esa política

tenga éxito, la gran empresa debe ser beneficiada por una gestión y manejo del productor independiente destinada a aumentar aún más su eficiencia, mediante la reconversión de sus montes (cuando corresponda) hacia una correcta densidad de plantas y con las variedades más adaptadas a las condiciones agroecológicas de su explotación y, también más adecuadas al comportamiento del mercado. Ello exige también una política de premios y castigos para el productor independiente. La tarea del planificador debe atender, entonces, a la multiplicidad de variables independientes que inciden en la producción. Buena parte de ellas se encuentran involucradas en las matrices de la estructura temporal del capital elaborada para cada predio.

Esto plantea dificultades importantes, aunque no insalvables a criterio de quien esta escribe. La **primera** tiene que ver con la necesidad de adecuar las instituciones que relevan estadísticas a otros enfoques metodológicos, que superen los análisis clásicos de diagnósticos sectoriales, apuntando a la provisión de información para la elaboración de diagnósticos regionales, esto es, que eviten la fragmentación del objeto regional de conocimiento. La **segunda** tiene que ver con las supuestas dificultades para obtener información acerca de la forma en que operan las grandes empresas. Como en realidad se simula una empresa en su totalidad, es decir, toda su constitución y forma de funcionar se construye en el papel, la elaboración de una matriz de la estructura temporal del capital sería engorrosa, pero no imposible. La dificultad principal para un investigador individual consiste en que cierta información a nivel nacional ofrece ciertas dificultades que se suman a la gran masa de información que el procedimiento planteado, supondría. Mucho más difícil para ese esfuerzo, es la obtención acerca de las empresas subsidiarias o unidades técnicas ubicadas en el exterior. Toda esta dificultad sería superable si un trabajo de esta índole la llevara a cabo un equipo interdisciplinario de profesionales al servicio del Estado. Claro que en un país como Argentina, eso supone superar una valla ideológica que consiste en tomar conciencia acerca de que ciertos tipos de estudios suponen la presencia de investigadores o equipos de investigación ubicados en el exterior, además de aceptar que la planificación no solo es deseable, sino imprescindible. En este sentido, el problema es ideológico y político.