



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO NEGRO**  
**SEDE ANDINA**

**EVOLUCIÓN DE LA CADENA FRUTÍCOLA DEL ALTO VALLE DE  
RÍO NEGRO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS**

**TESINA DE GRADO - LIC. EN ECONOMÍA**

**ARIEL DAL FARRA**

**DIRECTOR: ANDRÉS NIEMBRO**

**SAN CARLOS DE BARILOCHE**

**AGOSTO 2020**

## ÍNDICE

<b>1. Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Antecedentes y marcos teóricos desde los que se analizó la fruticultura.....</b>	<b>4</b>
2.1. <i>Algunos aspectos compartidos por los estudios y marcos teóricos previos.....</i>	9
<b>3. Relaciones entre actores, poder y rentas a lo largo de la trayectoria histórica de la actividad en el Alto Valle.....</b>	<b>14</b>
3.1. <i>Comienzo de la actividad como proyecto de planificación privada (1910-1948).</i>	14
3.2. <i>Inicio de la progresiva descapitalización del agente productivo principal (1949-1969).....</i>	16
3.3. <i>La competencia del Hemisferio Sur pone en evidencia los conflictos estructurales (1970-1993).....</i>	17
3.4. <i>Transnacionalización de la actividad, crisis frecuentes y alivio momentáneo en los primeros años de postconvertibilidad (1994-2015).....</i>	21
3.5. <i>Una mirada compartida en el análisis (histórico) reciente: tendencias hacia la concentración y extranjerización.....</i>	24
<b>4. Hacia una mirada actualizada sobre la evolución reciente de la fruticultura del Alto Valle de Río Negro.....</b>	<b>28</b>
4.1. <i>Producción y destino de las peras y manzanas.....</i>	29
4.2. <i>Superficie cultivada de peras y manzanas.....</i>	30
4.3. <i>Establecimientos productivos según extensión de la superficie.....</i>	34
4.4. <i>Plantas de empaque y frigoríficos.....</i>	42
4.5. <i>Exportaciones y exportadores.....</i>	45
<b>5. Conclusiones.....</b>	<b>51</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>54</b>
<b>Anexo: Principales Agentes Exportadores.....</b>	<b>58</b>

## 1. Introducción

El Alto Valle del río Negro es una región ubicada al norte de la Patagonia argentina, en los márgenes superiores del río Negro e inferiores de los ríos Limay y Neuquén. Su regular caudal, alimentado por importantes precipitaciones de agua y nieve, han posibilitado el desarrollo de una zona densamente poblada y bajo explotación a lo largo de ciento veinte kilómetros. Asimismo, el clima que prevalece en la zona es continental, templado y seco con días cálidos y noches frescas, ideal para la producción fruti-hortícola. Dadas estas condiciones naturales, la zona se caracteriza por su agricultura bajo riego de frutales, principalmente de peras y manzanas destinadas a la comercialización o exportación en fresco, siendo una de las principales economías regionales de la Patagonia y quizás la que más atención académica ha recibido a lo largo de su historia.

A la producción de frutales de pepita, le sigue la de uvas (destinada casi totalmente a la fabricación de vinos), la de frutales de carozo (ciruelas, duraznos, pelones), tomates, alfalfa y hortalizas. La estructura social agraria en la cuenca del río Negro comprende grandes empresas agroindustriales, importantes sectores agrarios medios y pequeñas explotaciones en manos de chacareros con pluralidad de inserciones en la producción. En el conjunto de la agroindustria pueden encontrarse trabajadores asalariados permanentes y transitorios agrícolas y agroindustriales, incluyendo importantes volúmenes de migrantes estacionales.

Diversos autores estudiaron a la fruticultura del Alto Valle de Río Negro desde distintos marcos teóricos, y coinciden en destacar que la economía regional en las últimas décadas habría atravesado un proceso de concentración de la producción y comercialización, como así también de cierto grado de extranjerización en torno a dichas actividades. Sin embargo, gran parte de estas afirmaciones se sustenta en fuentes estadísticas desactualizadas (como los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002, y los censos provinciales CENSAR 1993 Y CAR 2005), sumado a que por su nivel de agregación estas fuente no permiten hacer análisis muy detallados.

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución reciente de dicho complejo productivo en base a datos e información más actualizada y desagregada, que hasta el momento no ha sido suficientemente tenida en cuenta en los estudios (más tradicionales) sobre la fruticultura. El análisis de estos datos nos permite llegar a reflexiones más complejas e identificar matices dentro del panorama de la concentración y extranjerización de la actividad (más aún en el contexto de reacomodo de las estrategias y posiciones empresariales de los últimos años).

Luego de esta introducción, en la sección 2 se repasan brevemente los marcos teóricos con los que fue abordado el análisis del sector y algunas conclusiones en común a la que llegan los autores (como los agentes intervinientes en la trama). En la tercera sección se realiza un repaso de la evolución histórica de la economía regional, las estrategias y los vínculos empresariales, concluyendo con una de las miradas compartidas entre los analistas del sector: las tendencias en las últimas décadas hacia la concentración y extranjerización de la fruticultura. Estas miradas serán puestas en discusión, a la luz de evidencia y datos de los últimos años (2008-2019), en la sección 4. Allí, se analizarán diferentes fuentes de información (Censos Nacionales Agropecuarios, censos provinciales, Funbapa, SENASA, INDEC-OPEX, Terminal Portuaria Patagonia Norte) que aportan datos de las últimas décadas sobre la evolución de los diferentes eslabones de la cadena frutícola del Alto Valle de Río Negro: producción primaria, empaque y frigoríficos, y comercialización. Por último, en la sección 5 se presentan las conclusiones y reflexiones finales de este trabajo.

## **2. Antecedentes y marcos teóricos desde los que se analizó la fruticultura**

Como hemos mencionado, la fruticultura del Alto Valle de Río Negro ha sido analizada por diversos autores (Landriscini, 2004; Preiss, 2004; Rofman, 2006; Scaleta, 2006; Landriscini et al., 2007; De Jong, 2010; Rau, 2010; Landriscini, 2014, entre otros) desde distintos marcos teóricos, como los circuitos productivos regionales, el análisis de

subsistemas, los sistemas agroalimentarios localizados y los sistemas productivos locales, las tramas productivas y las cadenas de valor.

Rofman (2006) analizó a la economía regional bajo el enfoque de circuitos productivos regionales. El circuito productivo abarca un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan intervenciones entre sí a partir de una actividad común a todas ellas (Rofman, 1999). Un circuito productivo es la combinación de distintas actividades que son necesarias para realizar un bien determinado y este llega a su fin cuando el producto es consumido. A lo largo de todo el circuito, los bienes van adquiriendo valor; porque se le va sumando trabajo, tecnología y también otros productos para lograr el bien terminado. Este enfoque permite diferenciar las distintas etapas de la producción, observar qué actores intervienen en ellas y cómo se relacionan entre sí (Rofman, 1999).

Rofman (1999) señala que las actividades integradas en el circuito, organizadas como cadena de producción, son la condición necesaria para el sustento y ejercicio de la dominación. En cada circuito interactúan diversos agentes con una desigual capacidad de apropiar el valor generado en su ámbito. Esta apropiación se efectúa a través de las relaciones directas de acumulación, que son las que dan cuenta de las transferencias de valor entre dichos agentes y las que crean condiciones objetivas de dominación dentro de un ámbito productivo específico. Para ello, hay que tener en cuenta la capacidad que tiene cada actor de influir en las actividades dentro del circuito productivo, a través de la imposición de precios, de la utilización de mano de obra y de tecnología. Se pueden analizar las problemáticas que se generan entre los actores de cada sector, para identificar asuntos que influyen en la vida cotidiana de los trabajadores, de los consumidores y hasta de toda la economía nacional.

Por su parte, Scaletta (2006) y De Jong (2010) emplearon el análisis de subsistemas. Una economía regional es un subsistema económico cuya dinámica solo se comprende en su constante interacción con el sistema global. De esta forma, el subsistema solo puede comprenderse en su relación dinámica con el sistema global, dinámica que se construye a través del proceso histórico de consolidación de los agentes principales de

la producción y circulación de bienes en el subsistema (Scaletta, 2006). Siguiendo a Rofman (1999), resulta difícil separar los conceptos de circuito productivo y subsistema. Aunque a veces se usen como sinónimos, en rigor un subsistema regional puede estar integrado por uno o más circuitos productivos.

Rau (2010) analiza la actividad bajo el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL). Este es un enfoque de estudio que surge en Francia como producto de la observación de nuevos fenómenos y tendencias en el desarrollo rural, así como del avance del saber e interacción de disciplinas como la Sociología Industrial, la nueva Geografía Humana, la Antropología y la Agronomía. El objeto prioritario de este enfoque es la vinculación profunda que existe entre los territorios y los alimentos.

El enfoque SIAL estudia las concentraciones de empresas y las actividades de organización y asociación en torno a productos alimentarios con origen en territorios específicos. Se basa en analizar los sistemas de producción y consumo con una alta determinación de este último punto, ya que el consumo impone exigencias de calidad, verificaciones sobre el origen de los alimentos y de su identidad territorial, etc. (Muchnik, 2006). Ambos factores tienen efectos diversos y hasta contradictorios en la organización de la producción. El enfoque da importancia al territorio, a la cultura alimentaria, a la acción colectiva, a la agroindustria rural, al desarrollo de las capacidades y redes de conocimiento e innovación local, a la certificación de la calidad de los productos y a las políticas públicas de desarrollo regional y local.

Landriscini (2004; 2014) utiliza el marco teórico de Sistemas Productivos Locales (SPL). Un SPL es una aglomeración de empresas orientadas a la producción y comercialización de un determinado bien o servicio. De esta forma, los SPL se constituyen espacialmente por empresas que trabajan en torno a la producción y comercialización de uno o varios productos de un mismo sector. Son empresas agrupadas geográficamente y sus principales características son que funcionan a partir de PYMES y tienen tres componentes fundamentales: las redes, las cadenas productivas y el territorio (Acevedo y Muñoz, 2014). Las redes (*networks*) son relaciones de cooperación que se generan a partir de dos o más agentes. Éstas tienen

distintas funciones, nacen a partir de diversos objetivos y toman diferentes formas y tamaños. Las cadenas productivas hacen referencia a una intención coordinada de producción y comercialización, lo que implica trabajo conjunto entre empresas, el cual va desde los primeros tratamientos de una materia prima, hasta la venta del producto final. Por último, un SPL es identificable en un territorio, es decir, el SPL se ubica en el espacio pero aporta a la construcción del territorio.

Los SPL son motores de desarrollo industrial porque funcionan a partir de la elaboración de productos de buena calidad, lo que hace que tengan un lugar particular en el mercado, que no necesariamente les puede quitar un producto más barato. Además, esta condición de producir con calidad es una característica que incentiva la innovación en el interior de los SPL, porque en la medida que los SPL no tienen una estructura para sobrevivir compitiendo vía costos sino por calidad, estos se ven forzados a innovar y presentar productos cada vez mejores (Acevedo y Muñoz, 2014).

Landriscini et al. (2007) analizan la actividad bajo el enfoque de Tramas Productivas. Una trama productiva es un espacio económico de construcción de capacidades tecnológicas y competencias que está conformado por una o más empresas organizadoras (el o los núcleos de la trama) y el conjunto de sus proveedores y clientes; y por otro, por sus interrelaciones derivadas de las compras y ventas y los flujos de información y conocimiento comercial y productivo, a través de canales formales e informales (Morero, 2010). Una trama productiva es una comunidad que comparte un lenguaje codificado y desarticulado, y el conocimiento involucrado es difícil de ser entendido por agentes que no pertenecen a la trama.

Una trama productiva involucra flujos de bienes y servicios en una relación estable de largo plazo. La trama se instituye como un contexto donde las empresas se desenvuelven y que les permite, a través de la interacción, especificar el conocimiento codificado y externalizar el conocimiento tácito, facilitando el intercambio y la acumulación colectiva de estos tipos de conocimiento. De este modo, a través de la interacción, se dan diversos procesos de generación, circulación, apropiación de conocimiento y de sinergias en los procesos de aprendizaje (Morero, 2010).

En una trama productiva los procesos de aprendizaje y el desarrollo de capacidades tecnológicas dependen de las competencias endógenas y el conocimiento acumulado a lo largo del tiempo (producto de procesos de aprendizaje) que permite la absorción futura de nuevo conocimiento. También son claves los flujos de conocimiento vía la interacción con otros agentes, lo que incluye tanto vinculaciones al interior de la trama (entre los proveedores y clientes con el núcleo, y entre las empresas de la trama entre sí), como vinculaciones fuera de la trama (entre empresas de la trama e instituciones, cooperación formal e informal, vinculaciones con instituciones técnicas, etc.).

Morero (2010) señala que se distinguen dos tipos de tramas productivas: internacionalizadas y no internacionalizadas. Las tramas internacionalizadas son aquellas que tienen importantes interacciones con el resto del mundo, tanto de índole productiva, así como flujos de información y de conocimiento (tengan o no núcleo dentro del país). Por su parte, una trama no internacionalizada es aquella que mantiene escasas o nulas vinculaciones productivas, de información y/o conocimiento con el resto del mundo.

Por su parte, Preiss (2004) utiliza el enfoque de Cadena de Valor. La cadena de valor se define como el amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto (Gereffi et al., 2005). Es una red que agrupa diferentes actividades, con diversos grados de organización de las empresas y países que interactúan en ellas, integrándose alrededor de una mercancía o servicio. Dicha red o cadena expresa todo el ciclo del capital, desde la concepción de la idea y el diseño, hasta el tratamiento de los desperdicios. La dinámica de la cadena depende de la coordinación que ejerce la estructura de control o las empresas líderes, considerando la influencia que tienen los procesos de vinculación entre las diferentes actividades o nodos que integran la cadena. El nodo se entiende en este contexto como actividades o proceso de producción, fases o etapas de la cadena (Sandoval et al., 2012).

Gereffi et al. (2005) introducen una tipificación de las cadenas de valor, de acuerdo con los tipos genéricos de *governance* o gobernabilidad. El término gobernabilidad o gobernanza se refiere a las diferentes formas de control/coordinación que ejercen las



empresas líderes en una cadena específica. Los autores establecen tres criterios que determinan cada una de estas estructuras: complejidad de las transacciones, codificación de la información y capacidad de los proveedores. En base a estos criterios se identifican cinco tipos de gobernabilidad en las cadenas de valor: mercado, modular, relacional, cautiva, y jerárquica.

Sandoval et al. (2012) mencionan que la tipología de la gobernabilidad de las redes puede ser utilizada para construir una estrategia de ascenso (*upgrading*) por parte de los proveedores. Este puede adoptar diversas formas: por nivel de producto (de mercancías simples a complejas), por actividad económica (de la producción a la comercialización y el diseño), progresión intrasectorial (manufactura de artículos terminados a la producción de bienes de alto valor) y cambio intersectorial (de industrias intensivas en mano de obra a industrias intensivas en capital).

### ***2.1. Algunos aspectos compartidos por los estudios y marcos teóricos previos***

A pesar de algunas diferencias en el énfasis puesto sobre diferentes factores determinantes, los estudios y marcos teóricos revisados comparten al menos dos cuestiones que son importantes para el presente trabajo. La primera de ellas es la necesidad de analizar a la economía regional en cuestión a partir del estudio en profundidad de las distintas etapas o eslabones de la cadena productiva. Precisamente, la diferenciación entre producción primaria, empaque y frigoríficos, y comercialización estará reflejada en el análisis de la sección 4. La otra cuestión es la distinción entre diferentes tipos de actores, según su participación en cada una (o en varias) de las etapas mencionadas, sus activos y capacidades estratégicas (o la falta de ellos), y por ende su nivel de poder relativo en la interacción con otros (tipos de) agentes. Al respecto, existe un balance o consenso común en torno a la identificación de los siguientes actores involucrados en la actividad.

### **Productor primario independiente (productor no integrado):**

Es el agente económico que participa solo en el eslabón primario de la cadena, realizando su producción en la primera venta a través de un vínculo comercial con los agentes del empaque y comercialización. Su rentabilidad está determinada por el resultado económico alcanzado en el ciclo primario. Son un conjunto diverso donde pueden caracterizarse dos segmentos. Por un lado, se encuentran los productores con estructuras productivas tradicionales sin reconversión tecnológica y varietal, bajos índices de productividad, descapitalización y endeudamiento. Este grupo tiene comprometida la permanencia en la actividad debido a deficiencias estructurales en su evolución, ya que no tienen garantizadas condiciones de rentabilidad (e incluso incurren muchas veces en pérdidas económicas). De este modo, se alejan del óptimo competitivo dado que no alcanzan condiciones de eficiencia productiva que permitan considerarlos parte del sector frutícola sustentable (Preiss, 2004). 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) (De Jong, 2010). Por otra parte, están los productores con estructuras productivas reconvertidas en tecnología y variedades, mayor dinamismo empresarial y actuando con proyección hacia el mediano y largo plazo. (Preiss, 2004; Rofman, 2006; Landriscini et al., 2007).

De esta forma, hay dos segmentos de fruticultores bien definidos. Están aquellos que pueden definir un sendero de inversión seguro, para poder acompañar el necesario proceso de reconversión técnico, y los que quedan rezagados. Rofman (2006) señala que pese a la devaluación del 2002 y sus efectos benéficos sobre los ingresos globales de la fruticultura, persistieron en los años posteriores las dificultades estructurales de los pequeños productores en disponer de excedentes que les permitieran adaptarse a las emergentes exigencias de renovación técnica. La tasa de ganancia de los más pequeños es insuficiente para garantizar en forma conjunta la reproducción de la fuerza de trabajo y la necesaria acumulación para renovar el equipamiento de sus predios. Además, la incursión en el crédito bancario de los que pudieron acceder a él por

buenas tasas de ganancia temporarias, luego los puede dejar con deudas impagables en las condiciones originales.

### **Productor integrado:**

Es el agente económico que reproduce el ciclo anual de producción, empaque y venta de su propia producción a un mercado de distribución. De esta forma, su potencial de acumulación queda definido por el resultado económico alcanzado en la integración del circuito productivo-comercial de su producción primaria (Rofman, 2006; Landriscini et al., 2007).

Rofman (2006) menciona que el mediano y pequeño productor integrado individual ha entrado en procesos de crisis que en muchos casos ha conducido a que entregue su fruta embalada (o el mayor porcentaje) a un agente comercializador, especialmente cuando se trata de fruta destinada a mercados externos, adquiriendo un rol subordinado que lo asimila al productor no integrado. Quienes han podido enfrentar con relativo éxito este desafío son aquellos productores que en forma asociada han logrado construir redes de comercialización, vendiendo su producción en mercados de distribución. En este esquema, cobra importancia la creación de una base de productores eficientes, que van unificando el empaque para luego confluir en una única organización comercial que se encarga de comercializar parte sustantiva de esta oferta conjunta. Este es un ejemplo de trama asociativa que potencia el esfuerzo del productor independiente en la medida que construye un agente comercial propio, el cual deriva los mayores ingresos hacia los empaques y estos hacia los productores.

### **Empresa integrada:**

Las empresas integradas son los agentes económicos que reproducen en una unidad empresaria el ciclo de producción, conservación, empaque y comercialización de fruta de la producción propia y de productores no integrados. Como repasaremos luego, a partir de la década de 1980 las empresas integradas se constituyeron en el sector más

dinámico del sistema regional, al expandirse en superficie implantada con nuevas variedades y tecnologías, y al incrementar la capacidad de empaque y conservación en frío (Preiss, 2004). En un principio se ocuparon sólo de la comercialización de la producción, pero a partir de la década de 1970 consolidaron su rol en la actividad mediante la producción de fruta en sus propias explotaciones, a la que sumaron aquella comprada a productores independientes. 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 (De Jong, 2010).

De Jong (2010) señala que el objetivo de estas empresas al producir su propia fruta fue lograr mayor rentabilidad, al disponer de una oferta propia que les diera autonomía frente al productor independiente. Bajo esta premisa, no mostraron interés en estimular a los productores independientes a reconvertir sus explotaciones, sino que se proyectaron hacia la producción de las variedades de mayor demanda en los mercados internacionales. Para ello, invirtieron en estructuras productivas de tecnología moderna, alta densidad de plantación y variedades de mayor demanda en los mercados internacionales, generalmente en grandes superficies.

Rofman (2006) y De Jong (2010) mencionan que al tratarse la producción frutícola de una actividad con alta incidencia de labores culturales no estandarizables y que deben realizarse en períodos acotados, la mayor escala de producción de las empresas integradas ha implicado ineficiencias derivadas de la complejidad que asumen las tareas de organización, control y supervisión. Lo anterior se refleja en menores rendimientos por hectárea y deficiencias en la calidad y sanidad de la fruta producida. Junto con otros factores, esto condujo a crisis empresarias que derivaron en convocatorias y/o cesación de pagos, lo que afectó al resto de los sectores, especialmente al productor independiente que le entregaba sus cosechas sin establecer un precio fijo, condiciones de pago y garantías específicas de cobro, hecho que condicionó la continuidad de muchos productores.

### **Agente comercial o *trader*:**

Su función es la comercialización de la fruta producida y embalada por terceros, en especial productores no integrados, destinada a la exportación. Este rol de agente comercial también lo desempeñan las empresas integradas que compran la producción empacada por productores independientes.

Preiss (2004) señala que para estudiar las relaciones que se establecen entre los diferentes actores el concepto de *governance* es central para el análisis, término que hace referencia a que algunas firmas definen y determinan los parámetros bajo los cuales operarán las otras firmas en la cadena. Los agentes comerciales y las empresas integradas predominan sobre el productor independiente, ejerciendo la *governance* sobre el resto de la cadena por los siguientes factores: conocimiento y acceso a los mercados externos, penetración en el mercado interno a través de acuerdos con las grandes cadenas comerciales e hipermercados, financiamiento del sistema a través de capital de giro propio o por acceso a pre-fijaciones o anticipos de exportación, y fijación de estándares de calidad, normas sanitarias y trazabilidad, que son requeridos a productores independientes o asociados (Landriscini et al., 2007). De esta forma, dentro del amplio espectro de agentes, las empresas integradas y los *traders*, se constituyen en los actores líderes del complejo frutícola. En el otro extremo, los pequeños productores familiares, capitalizados y no capitalizados, encaran una renovación productiva orientada a nuevos rubros, y en la búsqueda de alternativas de ocupación e ingresos buscan desenvolverse en el marco de la nueva agricultura familiar (Preiss, 2004).

Por su parte, De Jong (2010) menciona que las empresas de comercialización y las empresas integradas conforman un oligopsonio. Es decir, son un conjunto reducido de empresas que ejercen relaciones de compra con respecto a un conjunto amplio y diverso de pequeñas empresas oferentes, las que se encuentran supeditadas al poder de las comercializadoras. Este poder lo ejercen a través de la fijación de los precios y las modalidades de las operaciones de compraventa. En línea con esto, Rofman (2006) menciona la posibilidad de que se generen transferencias de ingresos por

apropiación de rentas entre el agente comercial y quien le transfiere el derecho a la venta de su fruta embalada, lo que revela la presencia de un nicho altamente rentable, que atrae inversiones previamente no dedicadas a la actividad frutícola.

### **3. Relaciones entre actores, poder y rentas a lo largo de la trayectoria histórica de la actividad en el Alto Valle**

Esquemáticamente, se pueden trazar las siguientes etapas en el desarrollo de la actividad frutícola en el Alto Valle de Río Negro: comienzo de la actividad como proyecto de planificación privada (1910-1948); inicio de la progresiva descapitalización del agente productivo principal (1949-1969); surgimiento de la competencia en el Hemisferio Sur, que pone en evidencia los conflictos estructurales y alienta estrategias productivas primarias de parte de las empresas líderes (1970-1993); la transnacionalización de la actividad, la sucesión de momentos críticos y un breve *respiro* en los primeros años de la post-convertibilidad (1994-2015).

#### ***3.1. Comienzo de la actividad como proyecto de planificación privada (1910-1948)***

La economía del Alto Valle se inicia con la explotación ganadera y el establecimiento de las primeras colonias luego de la ocupación militar de la zona en la denominada “Campaña Conquista del Desierto” a fines del siglo XIX. Posteriormente la posibilidad de implementar una nueva actividad agrícola cobró impulso a partir de la extensión de vías férreas desde Bahía Blanca y la ejecución de obras de riego indispensables a ese fin. Si bien la llegada del ferrocarril a la zona en los últimos años del siglo XIX obedeció a razones estratégicas derivadas de la situación de conflicto con Chile, el ferrocarril jugó un papel central en la comunicación de la región con los principales centros consumidores del país, abriendo así oportunidades para la empresa de capital inglés Ferrocarril del Sud de incrementar sus ganancias mediante el aumento de los

volúmenes de los fletes ferroviarios por el desarrollo de una actividad productiva en la zona. De esta forma, la empresa inglesa promovió la realización de obras de regadío, financiando entre 1911 a 1920 la construcción del dique Contralmirante Cordero (hoy “Dique Ballester”) por encargo del Gobierno Nacional, a efectos de impulsar la producción agrícola y atenuar las crecidas del Río Neuquén (Landriscini et al., 2007).

Ferrocarril del Sud creó en 1908 la Compañía Tierras del Sur, que inició en el Valle la subdivisión de las tierras en predio de 10 a 12 hectáreas, con una orientación definida hacia el cultivo intensivo del frutal. Participaron también de este proceso de subdivisión otras compañías extranjeras (como la Compañía Ítalo Argentina de Colonización), adquiriendo grandes extensiones para entregarlas posteriormente en pequeños lotes a colonos que llegaban a la zona, y propietarios de grandes extensiones que mantuvieron las tierras por motivos especulativos y con la llegada del ferrocarril y los canales de riego subdividieron la tierra. El proceso de subdivisión de las grandes propiedades se concretó en diferentes etapas en las distintas áreas del Alto Valle, comenzando en el Oeste y continuando hacia el Este, en directa relación con la valorización de las tierras producto de la progresiva incorporación de las tierras al sistema integral de riego (Bandieri y Blanco, 1998).

De esta forma, se fue gestando una reconversión productiva gradual en la región, pasando de la ganadería al cultivo de alfalfa y cultivos como cereales y leguminosas (implementado por los colonos para obtener ingresos rápidos, preparar el suelo y por los altos precios de la alfalfa). Posteriormente, se dio paso a la fruti-viticultura, iniciada en las áreas más fraccionadas ocupadas por pequeños productores propietarios a lo largo de la década de 1920, definiéndose como ciclo básicamente frutícola alrededor de 1930. En esta transformación el capital británico cumplió un rol fundamental en su búsqueda de un cultivo intensivo que volviese más rentable el monopolio del transporte y de la comercialización (Bandieri, 2005).

La actividad frutícola en la región fue puesta en marcha y organizada por el capital inglés, propietario del ferrocarril y de la empresa Argentine Fruit Distributors (AFD), que estimuló a los productores, financiando parcialmente su organización productiva y los

capacitó en las técnicas del cultivo (Bandieri y Blanco, 1998). Hasta el año 1948 (año en que se nacionalizó 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 cultivo a partir del asesoramiento directo (Bandieri y Blanco, 1998). La AFD controló la comercialización de la fruta fresca que se transportaba por el ferrocarril hasta el área metropolitana (principal mercado nacional) y el puerto de Buenos Aires, que junto con el puerto de Bahía Blanca constituyeron los puntos de salida para la fruta de exportación. De esta forma, el capital comercial controló la producción, renunciando a la integración vertical y evitó intervenir directamente en la misma.

Por otra parte, en esta primera etapa donde la actividad frutícola era organizada por el capital inglés, los pequeños productores con explotaciones de 10 a 20 hectáreas (que surgieron a partir de la subdivisión de tierras y la inmigración), fueron actores centrales en la producción y obtenían buenas tasas de ganancia, por lo que por ese entonces sus explotaciones resultaban rentables (De Jong, 2010).

### ***3.2. Inicio de la progresiva descapitalización del agente productivo principal (1949-1969)***

En 1948 se concreta la nacionalización del ferrocarril y en consecuencia también de la firma inglesa AFD (subsidiaria del ferrocarril). En el período de un año pasa de comercializar la casi totalidad de la producción de peras y manzanas a su desaparición del mercado. En paralelo, comienza la expansión de otras empresas locales de comercialización vinculadas con los grandes centros de distribución mayorista del país, que durante los años 1950 ocupan el lugar de la AFD (Bandieri, 2005; De Jong, 2010). Estas últimas mostraron una concepción mercantil acerca del desarrollo capitalista, contrapuesta a la ideología industrial que caracterizaba a las empresas del monopolio inglés (De Jong, 2010). Sin embargo, este cambio no significó una inmediata alteración



en las posibilidades de acumulación del pequeño productor del Alto Valle. Su situación de prosperidad relativa se afianzó y se extendió a los años subsiguientes en base a la constante demanda, de la escasa competencia, y de los buenos precios en los mercados externos. De esta forma, las modificaciones en las relaciones de producción que tuvo la fruticultura en la segunda posguerra se sintieron recién a partir de la crisis en los años 1970.

Por otra parte, la evidencia de que las ganancias extraordinarias se originaban en el sistema de acondicionamiento y comercialización llevaron a que los productores individuales empacaran su propia fruta. Se gestaron así asociaciones de pequeños productores que, por medio de cooperativas y sociedades anónimas o sociedades de responsabilidad limitada, se propusieron incursionar en la comercialización.

Con los cambios tecnológicos en el procesamiento de la fruta post cosecha (como el desarrollo de nuevos sistemas de transporte, la incorporación de la red de frío, y sistemas complejos de embalaje y acondicionamiento de la fruta), las empresas de acondicionamiento-comercialización se financiaron por los excelentes precios internacionales en las décadas de 1950 y 1960, por el aumento de las tasas de ganancia a través del manejo de los precios pagados al productor, y mediante subsidios del Estado (De Jong, 2010). Los productores independientes fueron cediendo progresivamente parte de sus excedentes al gran grupo de las empresas que en 1948 habían adoptado la comercialización como negocio (Bandieri, 2005; De Jong, 2010). Las empresas de acondicionamiento y comercialización que no pudieron adoptar las innovaciones tecnológicas citadas desaparecieron, mientras que las que quedaron adoptaron un comportamiento oligopsónico que controlaba la actividad (De Jong, 2010).

### ***3.3. La competencia del Hemisferio Sur pone en evidencia los conflictos estructurales (1970-1993)***

A partir de 1970 surge la competencia de otros países productores del hemisferio sur, como Sudáfrica, Nueva Zelanda y Chile, en el mercado europeo, lo que genera

crecientes exigencias respecto a la calidad de la fruta, las que no pudieron ser afrontadas por gran parte de los pequeños productores independientes. Esto generó que se consolide la producción gestionada por parte de las empresas líderes, como estrategia frente a las crecientes dificultades que planteó el mercado (De Jong, 2010; Bandieri, 2005; Landriscini, 2007). Según De Jong (2010), esta estrategia se basaba en el falso supuesto de que la ineficiencia de los productores independientes (manifestada en el desmejoramiento de la calidad de fruta que producían) respondía a una conducta no racional por parte de estos, aunque ésta se debía a los escasos precios de venta que las empresas del oligopsonio les fijaban para asegurarse ganancias extraordinarias, lo que llevó al productor independiente a no poder llevar a cabo un manejo eficiente de sus explotaciones (impidiendo la mecanización y el proceso de reemplazo de variedades según los gustos del mercado, y limitando las prácticas culturales). El oligopsonio creía que la eficiencia de la empresa con superficies cultivadas extensas era mayor y podía lograr buena calidad de los productos y costos competitivos. Esto no es así en los cultivos intensivos debido a los problemas de manejo derivados, por lo que no se pudieron lograr estos objetivos. Por otra parte, la ineficiencia de estas empresas se daba además en la falta de una política empresarial destinada a operar en los mercados compradores y a planificar la oferta en función de la demanda, y la incertidumbre en materia de calidad y homogeneidad de la fruta a exportar (De Jong, 2010).

En cuanto a los productores independientes, la reducción de los precios pagados al productor y el aumento de sus costos de producción en las décadas de 1960 y 1970 generaron el abandono de la producción frutícola por parte de los agentes más pequeños. Por otra parte, los galpones de empaque que operaban con bajos volúmenes o no exportaban por cuenta propia sufrieron tasas de descapitalización. Los galpones de empaque de los exportadores (miembros del oligopsonio que controlaba la actividad en ese momento) tuvieron tasas de ganancia positivas debido a que ejercían su poder de fijación de precios en función de sus aspiraciones en materia de tasa de ganancias (De Jong, 2010).

Con mayores recursos que los productores independientes, las empresas integradas pudieron aprovechar las ventajas que el sistema financiero otorgaba para la incorporación de tecnología en las plantaciones propias. Esto provocó que las mismas adquirieran un poder absoluto para la fijación de precios, demandando menor cantidad de producción de terceros junto con una calidad determinada de la fruta. Sin embargo, hacia fines de la década de 1970, los mayores costos de producción primaria, una estructura de financiamiento de sus inversiones no acorde con los tiempos de maduración de la actividad, los bajos precios del mercado internacional y la elevada inflación local (que perjudicaba el retorno al productor) ocasionaron una crisis generalizada de la fruticultura regional (Bandieri, 2005; Landriscini et. al., 2007).

La reforma financiera se instauró legalmente a comienzos de 1977 mediante la sanción de la Ley 21.495 (sobre descentralización de los depósitos) y la Ley 21.526 (nuevo régimen para entidades financieras). Dicha reforma fue el primer paso para la modificación de la estructura económico-social de la sustitución de importaciones, ya que supuso el fin de la nacionalización de los depósitos por parte del Banco Central, de la vigencia de una tasa de interés controlada por esa autoridad monetaria y de las escasas posibilidades de contraer obligaciones financieras con el exterior por parte del sector privado (Basualdo, 2006). La liberación del nivel de las tasas de interés generó que las empresas que necesitaban financiamiento se endeudaran a tasas mayores que la tasa de inflación. Por otra parte, hacia fines de 1979 se venía arrastrando un retraso cambiario considerable que comenzó a fines de 1978 con la “tablita”. Este retraso afectó al desarrollo de la economía, sumado a los bajos niveles de precios de exportación y del retorno al productor ocurridos durante el gobierno militar. El desfasaje entre ingresos y costos produjo un endeudamiento creciente en el sector primario y comercial. Los créditos en dólares de fines de la década de 1970 incrementaron el endeudamiento de los productores primarios, empacadores-exportadores e industriales, situación que se agravó después de las devaluaciones de 1981 y 1982 (Landriscini et al., 2007).

La crisis produjo una reestructuración del sector con la quiebra de firmas del empaque y la producción, de firmas industriales exportadoras de jugos y de los bancos involucrados en el circuito financiero regional (Landriscini et al., 2007). Algunas de las empresas del oligopsonio más tradicionales abandonaron la actividad entre 1985-1993. Este proceso se dio paralelamente cuando existían intereses por parte de empresas multinacionales en la actividad, que conocían la potencialidad de la actividad local (De Jong, 2010).

Durante la década de 1980 y principios de 1990 (previo al establecimiento del plan de convertibilidad) pueden identificarse varias estrategias comerciales que aplicaron las grandes firmas exportadoras. En primer lugar, el perfeccionamiento del capital fragmentado, donde el productor es totalmente regulado por el emparador, quien fija su precio, entrega insumos, hace control técnico y recibe la producción (como la que implementaba AFD en los inicios de la actividad). Tal sistema ofrece 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. Por otra parte, las pequeñas explotaciones aseguran una mayor productividad y una tasa más alta de explotación en la forma de las ganancias extraordinarias que pueden obtener los empacadores. En segundo lugar, en esta etapa se profundiza la estrategia perfilada hacia fines de 1970 y principios de 1980 en cuanto a optimizar la calidad en base a la producción propia, mediante la incorporación de tecnología para la producción, clasificación y empaque, e incremento en la superficie cultivada. En tercer lugar, la estrategia consistió en generar una oferta más diferenciada sobre la base del control de las cadenas de frío y comercialización hasta llegar al consumidor final y mediante un sistema de información que les permitiese programar la producción de año en año para dar respuesta a las variaciones de la demanda (De Jong, 2010).

### **3.4. Transnacionalización de la actividad, crisis frecuentes y alivio momentáneo en los primeros años de post-convertibilidad (1994-2015)**

El período de transnacionalización frutícola de la región se inicia con el impacto de la aplicación de la política del Plan de Convertibilidad. La desregulación consolidó algunos de los mecanismos tradicionales de reproducción del capital en la fruticultura. La transnacionalización se dio a partir de asociaciones entre capitales nacionales y capitales foráneos (Landriscini et al., 2007; De Jong, 2010). De Jong (2010) señala que el proceso de transnacionalización de la actividad fue derivado de la falta de estrategias de las empresas del Alto Valle (con lógica mercantil), de su endeudamiento para producción propia de peras y manzanas y como resultado de la degradación progresiva de los productores independientes. Las empresas transnacionales tuvieron y tienen una mayor eficiencia capitalista debida a que tienen manejo de los precios y la competencia, y planifican la producción mediante el seguimiento del comportamiento del mercado. Sin embargo, los precios pagados a los productores independientes siguieron siendo la vía para *salvar* la ineficiencia que supone la explotación de unidades productivas grandes. Esas transferencias de la parte fragmentada del capital hacia las empresas líderes son las que cubren las limitaciones productivas de los productores integrados (De Jong, 2010).

En estos años los productores de hasta 8 hectáreas y con rendimientos de hasta 30000kg/ha tenían tasas de ganancia nulas o negativas (tasas de descapitalización). Los productores de 8 ha eran muy endeblés, ya que si no lograban altos rendimientos tenían en 1991/1992 limitaciones que los llevaban a una rápida descapitalización. Por otra parte, los productores con explotaciones de 15ha tenían una tasa de ganancia positiva aún con rendimientos bajos (De Jong, 2010). Dadas las condiciones de los productores de hasta 8ha, estos definieron estrategias de subsistencia como venta de su fuerza de trabajo fuera del predio, producción de granja y hortícola destinada al consumo familiar y venta de excedentes, y producción frutícola marginal destinada a la industria (cuando esta pagaba mejor que vender la fruta en fresco) o para alimentar animales de granja (De Jong, 2010).

Por otra parte, en la década de 1990 comienza a diferenciarse la calidad y los productos. El producto principal, que requiere cadenas de frío más largas, que se corresponde con mayor calidad (producido por productores independientes medianos y grandes, y los fruticultores integrados con la fruta de sus propias explotaciones) está destinado al hemisferio norte. Los restantes productos en fresco, de calidad media (generados por productores independientes medianos, chicos y minifundistas y por productores integrados, dada su ineficiencia), son destinados al mercado local y latinoamericano. Por último, el producto de inferior calidad, resultado de las dificultades de manejo que se han planteado a los productores integrados e independientes a los efectos de reducción de costos, y al progresivo abandono de las chacras por parte de los productores independientes minifundistas, está destinado a la industria de jugos (De Jong, 2010).

Desde 1994 en adelante, se produjeron una serie de crisis coyunturales y momentos críticos (agudizaciones momentáneas de problemas que emergían de la estructura productiva). Por ejemplo, para la cosecha de 1993/94 hubo un momento crítico resultado de la superproducción europea del verano anterior, producto de un excelente año agrícola, los precios externos cayeron abruptamente, y con ello el ingreso del sector frutícola. En la cosecha 1997/98 también se agudizó la crisis porque Brasil compró un 60% menos de fruta 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 de las políticas neoliberales adoptadas oportunamente (Landriscini et al., 2007; De Jong, 2010).

Hacia fines de la década de 1990, las necesidades financieras de las empresas de comercialización y empaque no provenían de una situación coyuntural, sino que respondían a decisiones de ampliar la superficie frutícola bajo riego propia ante las amplias expectativas en materia de colocación de la fruta durante la década del 1990 (como nuevos mercados a partir de la conformación del Mercosur). Para dicho objetivo, las firmas se endeudaron, lo que resultó catastrófico ante el no cumplimiento de las expectativas. En 1999, luego de las dificultades de 1998, un conjunto de firmas

empacadoras monopólicas e industriales se presentaron a convocatorias de acreedores (De Jong, 2010).

El endeudamiento de los productores independientes y de los productores integrados fue superado por el efecto de la devaluación del peso con el cese de la convertibilidad en 2002, pudiendo las empresas de los productores integrados e independientes sanear sus deudas. Hasta el año 2005 el dólar y el euro altos permitieron flexibilizar los mercados con un aumento notable de las exportaciones de fruta fresca y de jugos. Sin embargo, en el 2005 los efectos de la devaluación mermaron. En ese año, todas las explotaciones con rendimientos de hasta 35000kg/ha eran inviables, mientras que las unidades productivas con rendimientos de 40000kg/ha (buen rendimiento en general) tenían una tasa de ganancia baja para aquellas pequeñas y no cubrían las aspiraciones del capital desembolsado en las más grandes. Los rendimientos que satisfacían las tasas de ganancia adecuadas al capital desembolsado eran aquellos que rondaban los 50000kg/ha (De Jong, 2010).

En cuanto a la manzana, a partir de 2003 la producción comienza una tendencia decreciente hasta llegar al año 2016 con una producción similar a la década de 1970. La mayoría de la producción se destina al mercado interno y a la industria (para la elaboración de jugos), mientras que una porción minoritaria se sigue exportando. Avellá et al. (2018) señalan que esta distribución de los destinos de la producción se debe a la declinación productiva (que afecta a la calidad final del producto) y a la falta de recambio varietal de los pequeños y medianos productores, lo que genera pérdida de mercados para la fruta fresca. Al contrario, la producción de peras ha presentado un continuo crecimiento y tiene un perfil netamente exportador, siendo Argentina el líder en el mercado mundial de pera.

### ***3.5. Una mirada compartida en el análisis (histórico) reciente: tendencias hacia la concentración y extranjerización***

Tanto los estudios históricos como aquellos que, desde diferentes marcos conceptuales, analizaron el devenir de la actividad frutícola en las últimas décadas (años '80, '90 y 2000) han sostenido que la evidencia apunta hacia una concentración, centralización y creciente heterogeneidad de los actores en el complejo frutícola y en el sistema territorial, junto con una también creciente transnacionalización en la actividad.

En los estudios de economía industrial, la concentración económica tiene una doble dimensión. Se habla de concentración de mercado y de concentración agregada. La primera se refiere al grado en que dicho mercado está concentrado en un número determinado de agentes, generalmente, se trata de productores o vendedores y, en escasas ocasiones, de consumidores o demandantes. Se suele definir en muchas ocasiones como la proporción de ventas que representan unos pocos y grandes productores o vendedores respecto al total de la producción y/o de las ventas del mercado o de la industria. Dos tipos de mercado se suelen corresponder con una situación de concentración. Por un lado, existen mercados donde el número de productores es muy reducido y, por otro, se encuentran mercados o industrias que, aun contando con un número más o menos elevado de agentes, uno de ellos o unos pocos tienen un control prácticamente absoluto sobre una parte importante del mercado (Blasco y Pérez, 2008).

Por otra parte, la concentración agregada se corresponde con el grado en que un reducido número de grandes empresas controlan la producción de la economía en su conjunto o, cuanto menos, en amplios sectores de la misma. Se trata de un término empleado para referirse al grado de control ejercido sobre una parte importante de cualquier variable agregada representativa de la actividad de una industria o de una economía (ventas, beneficios, valor añadido) por un número relativamente reducido de empresas de tamaño relativamente grande (medido, por ejemplo, en términos de empleo o de activos) (Blasco y Pérez, 2008).



En términos generales, suele considerarse que, a la hora de establecer el grado de concentración de mercado de una actividad, un buen criterio es el volumen de negocio (especialmente, en términos relativos o de cuotas de mercado), pues es una medida del peso de las distintas empresas dentro de un mercado. También existen otras variables para evaluar la heterogeneidad entre las empresas, como el número de trabajadores, el volumen de negocios, el valor de los activos, entre otros (Blasco y Pérez, 2008). Por su parte, la extranjerización en la actividad hace referencia a la incidencia del capital extranjero en los distintos eslabones de la cadena productiva.

El proceso de concentración y centralización de capitales que operó en la producción frutícola del Alto Valle del Río Negro, profundizado con la transnacionalización que se produjo en la década de 1990, es destacado en diversos trabajos sectoriales como el factor que imprime y condiciona la dinámica del complejo regional (Landriscini, 2004; Bendini y Tsakoumagkos, 2006; Preiss, 2006; Rofman, 2006; Landriscini et al., 2007; Preiss y Landriscini, 2007; Rau, 2010; Rofman, 2012; entre otros). Este hecho se evidencia en el posicionamiento privilegiado que adquirieron progresivamente en el interior del complejo el conjunto (cambiante) de empresas integradas con capacidades (diferenciales) de inversión y captación de mercados, y estrategias múltiples de apropiación del ingreso e innovación tecnológica en procesos, variedades y logística, con respecto al segmento de productores no integrados, los que aportan el mayor volumen de producción primaria y enfrentan modos de inserción cada vez más precarios. De este modo, la concentración de recursos económicos e información tecnológica, y la centralización del capital, se convierten en factores estructurales que determinan las condiciones de producción-distribución locales del complejo en el marco del entorno global. Con ello, reproducen de modo permanente la diferenciación entre los conjuntos de agentes integrados y no integrados, provocando la subordinación creciente de los productores familiares y de las pequeñas empresas del sector, forzando a los primeros al despliegue de estrategias diversas de adaptación y resistencia, como la asociación con fines de ascenso en la cadena de valor, la implantación de cultivos anuales, la pluriactividad de los titulares y sus familias, la

participación en ferias, el alquiler de explotaciones, y la venta parcial o total de predios. Las pequeñas empresas, por su parte, recurren a la diversificación productiva como forma de reducir la estacionalidad y los riesgos de mercado y climáticos, a subcontratación laboral y trabajo temporario, y a mecanismos de asociación para la compra de insumos, el acondicionamiento y conservación de frutas y la comercialización interna, con resultados diversos según la evolución del mercado, la carga fiscal y los ciclos de precios relativos.

En línea con esto, Landriscini (2014) señala que el complejo frutícola de peras y manzanas enfrenta desde las últimas décadas una profunda transformación en su dinámica productiva, comercial y social. Entre ellas, resalta la profundización de los comportamientos asimétricos de quienes controlan los procesos de comercialización de la fruta fresca, desde los eslabones de la gran distribución internacional a los eslabones locales de la exportación. Tal dinámica, agravada en las crisis financieras, afecta de modo diferencial el desenvolvimiento de productores y comercializadores vía las relaciones y normas que los vinculan, y a partir de ello, al conjunto del sistema institucional territorial. Transformaciones similares evidencian los sistemas agroalimentarios en toda América Latina a partir de las demandas de una economía crecientemente globalizada. En ese marco, la fruticultura de exportación de productos en fresco se posiciona como un sector cuyo desenvolvimiento es liderado por la demanda concentrada de los agentes integrados de la gran distribución, los que imponen requerimientos de calidad de los productos, estándares de sanidad e inocuidad, y nuevas variedades, sabores y tamaños, que operan como norma social y cultural y barreras técnico-económicas a la permanencia de los pequeños productores en el sistema.

El desenvolvimiento de la actividad supone desplazamientos hacia arriba de los agentes empresariales en cuanto a su capacidad de acumulación e inserción en los mercados, siguiendo las directrices que emanan de los vínculos con el capital transnacional; y hacia abajo de los agentes de la producción familiar en sus distintos segmentos, los que disponen de limitados recursos de tierra, capital e información, y

despliegan estrategias diversas y combinadas orientadas a la adopción de las nuevas tecnologías y el cumplimiento de las normas para la continuidad de su actividad productiva, y a la reproducción doméstica (Scaletta, 2006). Además, el conflicto de intereses en la producción y distribución, se ha expresado a lo largo del tiempo en continuas tensiones entre productores independientes y empresas integradas, y entre sus instancias de representación, por los precios y condiciones de entrega, y por la clasificación y pago de la fruta (Preiss y Landriscini, 2006). Ello se agravó con la llegada de las firmas transnacionales integradas y los cambios que de ello devinieron en el conjunto del complejo. Adicionalmente, siguiendo a Bendini y Steimbregger (2005), el análisis del comportamiento de las empresas que integran la fase internacional del negocio muestra cómo los cambios en la acumulación capitalista a escala global dan lugar a procesos de transnacionalización, concentración productiva, control territorial y subordinación social.

Rau (2010) señala que la orientación exportadora durante las últimas décadas ha sido acompañada por el desarrollo de procesos de transnacionalización en diferentes dimensiones de los subsistemas productivos locales. El más evidente consiste en la aparición de grupos económicos transnacionales al frente de empresas de producción frutícola locales, mediante la adquisición de firmas locales ya existentes o la creación de nuevas firmas en la región. Ejemplos de esto han sido las firmas Expofruit y Salentein Fruit, creadas durante la década de los años 1990 por grupos europeos. También la tradicional firma Moño Azul, de presencia consolidada en el mercado interno e importante exportadora de peras y manzanas de la Argentina, fue adquirida por esos años por capitales de Italia. Luego mencionaremos que varios de estos casos se han revertido en la última década.

Rau (2010) también menciona la existencia de una transnacionalización en la demanda. En épocas pasadas, el productor rionegrino plantaba una variedad de manzanas para luego ver dónde vendía su producción. La consolidación de cadenas cortas supuso la posibilidad de una transmisión más rápida, clara y directa de las sensibilidades de la demanda internacional, traducidas en exigencias para la oferta local, lo que se

denomina “transnacionalización de las demandas”. La posibilidad de satisfacer altas exigencias de calidad y la flexibilidad necesaria para adaptarse rápidamente a las definiciones cambiantes de estas exigencias (variedad, tamaño, color, presión, sabor, procesos de producción, etc.) son reconocidas como atributos clave para la apertura y mantenimientos de canales de exportación para variedades de frutas con alto valor agregado. Además es importante la capacidad de ofrecer en el mercado externo grandes volúmenes y una canasta de frutas frescas relativamente amplia, con características homogéneas y de un modo constante. Así, la producción tiende a concentrarse en las empresas capaces de realizar las necesarias inversiones de implantación o recambio de variedades y de actualización tecnológica, mientras que las ventas al exterior se concentran asociadas a la capacidad que poseen sólo algunos agentes para asegurar la oferta de grandes volúmenes de las frutas demandadas, de un modo relativamente predecible y constante (Rau, 2010).

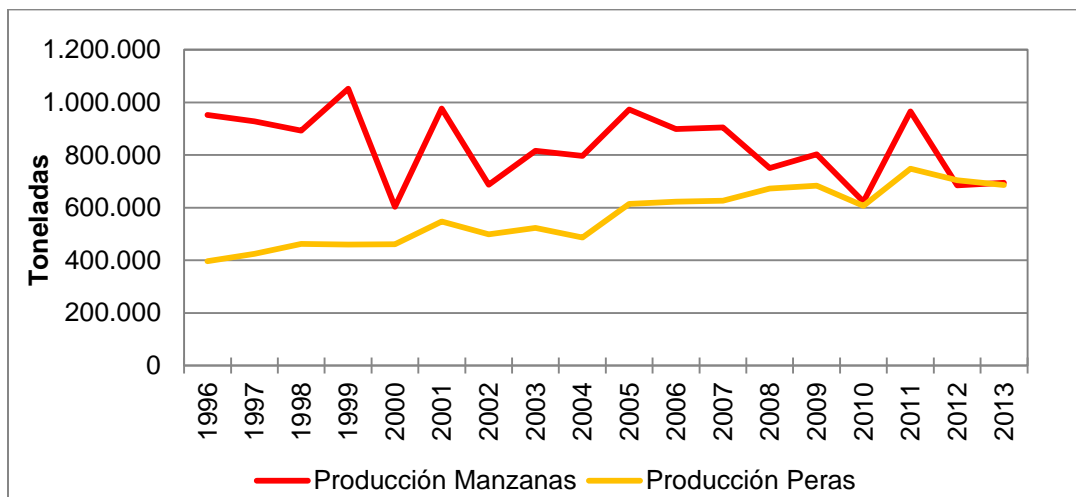
#### **4. Hacia una mirada actualizada sobre la evolución reciente de la fruticultura del Alto Valle de Río Negro**

Como antes mencionamos, para analizar la evolución de la actividad en las últimas décadas, estudiaremos los siguientes eslabones de la cadena productiva frutícola: producción, empaque y frigoríficos, y comercialización. En primer lugar, en cuanto a la producción primaria se analizará la cantidad producida y el destino de las peras y manzanas, las superficies cultivadas, y los establecimientos productivos según extensión de la superficie. En segundo lugar, para describir al eslabón de empaque y frigoríficos, se considerarán la cantidad de establecimientos y su capacidad promedio. Por último, en la comercialización se analizarán las exportaciones de las peras y manzanas según diversas fuentes de información, y a las principales empresas exportadoras que operan por el puerto de San Antonio Este (principal puerto de exportación de la producción de la región).

#### 4.1. Producción y destino de las peras y manzanas

Los datos provenientes de FUNBAPA para el periodo 1996-2013 nos muestran un incremento paulatino en la producción de peras a cambio de una disminución tendencial (con algunas alzas y bajas) en la producción de manzanas. Mientras que a mediados de los años '90, la producción de manzanas más que duplicaba a la de peras, los volúmenes producidos tendieron a equipararse según las estadísticas disponibles para los últimos años (Gráfico 1).

**Gráfico 1. Producción de peras y manzanas (1996-2013)**

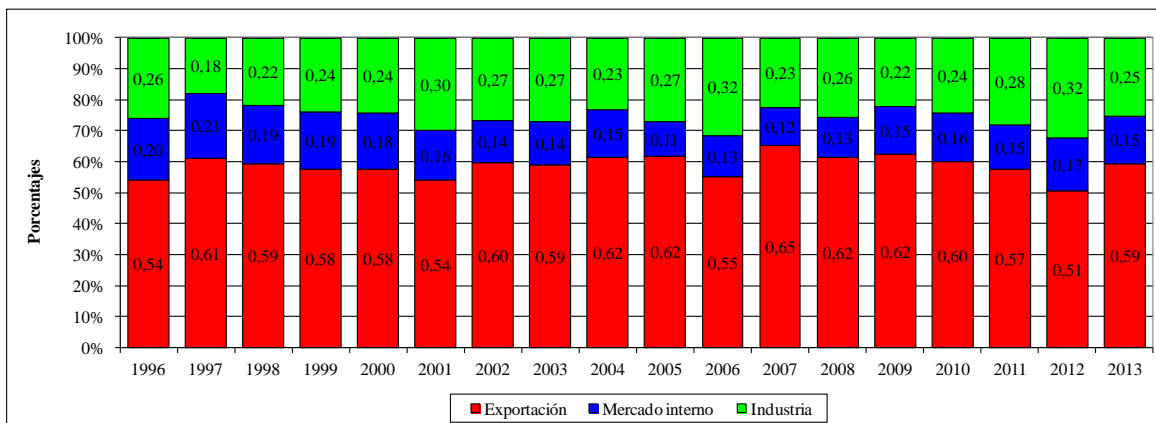


Fuente: FUNBAPA.

Respecto al destino de la producción en este período, mientras las peras se han orientado mayoritariamente hacia los mercados de exportación (en torno al 60%), más del 40% de la producción de manzanas se ha dirigido hacia la industria juguera, lo que evidencia en gran medida la disminución de la calidad del producto durante las últimas décadas. La incidencia de la industria para la producción de pera ronda un cuarto de la producción, al tiempo que el 15-20% restante se destina al consumo en el mercado interno. En el caso de las manzanas, poco más de una tercera parte de la producción va hacia el mercado doméstico, exportándose apenas un 20-25%. A pesar de algunas variaciones menores de porcentajes año a año, no se aprecia ningún patrón claro que

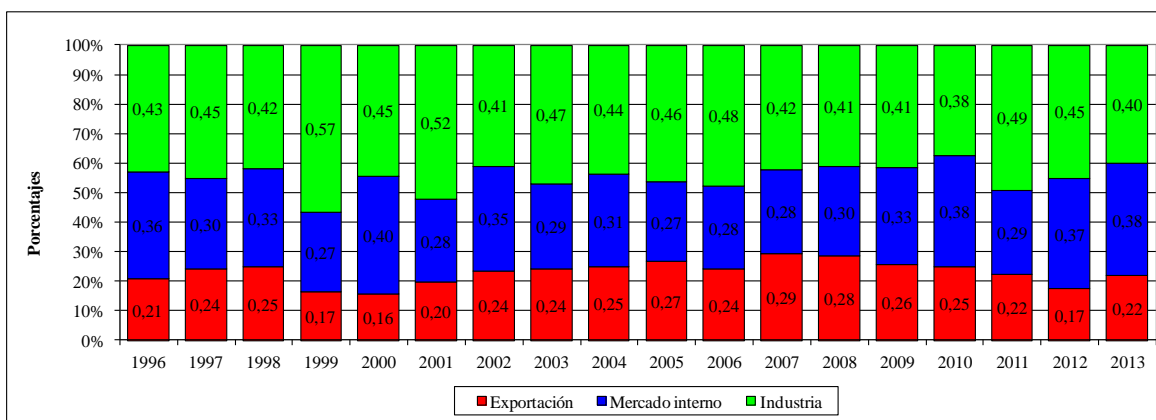
indique cambios de tendencia en la orientación de la producción, al menos entre 1996 y 2013 (Gráficos 2 y 3).

**Gráfico 2. Destino de la producción de peras (1996-2013)**



Fuente: FUNBAPA.

**Gráfico 3. Destino de la producción de manzanas (1996-2013)**



Fuente: FUNBAPA.

## 4.2. Superficie cultivada de peras y manzanas

A partir de los Censos Nacionales Agropecuarios (CNA) 1988, 2002 y 2008 se puede observar la disminución y, en particular, la redistribución de la superficie neta cultivada de frutales de pepita en Río Negro. La redistribución hace referencia a un marcado cambio del tipo de cultivo: un aumento del 50% de la superficie destinada a perales y

una caída similar en porcentaje de la superficie dedicada a manzanos. De esta forma, mientras que la superficie de manzanos triplicaba a la de peras a fines de los '80, estas áreas eran muy similares hacia 2008. No obstante, en términos absolutos la disminución de la superficie destinada a manzanos resultó mucho mayor que el incremento observado para la pera, lo que provocó una contracción en el total de la superficie orientada a frutales de pepita. Como puede apreciarse, además, la superficie de membrillo es marginal en este agregado (Cuadro 1).

**Cuadro 1. Superficie neta en hectáreas de frutas de pepita (Río Negro), según censos nacionales**

	<b>1988</b>	<b>2002</b>	<b>2008</b>
<b>Manzanos</b>	30.991	21.291	15.860
<b>Membrillo</b>	455	101	57
<b>Perales</b>	10.728	14.695	15.502
<b>Total Pepita:</b>	<b>42.174</b>	<b>36.087</b>	<b>31.419</b>

Fuente: CNA 1988, 2002 y 2008.

Por otra parte, los censos provinciales CENSAR 1993 y CAR 2005 también hacen visible la disminución en la superficie neta de manzanos, cercana al 30% en este caso, y muestran el incremento en el área implantada con perales, nuevamente en un porcentaje similar. Pero a diferencia de los censos nacionales, la caída entre puntas de la superficie total de frutas de pepita resulta mucho menor (algo sobre lo que profundizaremos en un instante) (Cuadro 2).

**Cuadro 2. Superficie neta en hectáreas de frutas de pepita (Río Negro),  
según censos provinciales**

	<b>1993</b>	<b>2005</b>
<b>Manzanos</b>	28.709	21.740
<b>Membrillo</b>	155	93
<b>Perales</b>	13.411	17.622
<b>Total Pepita:</b>	<b>42.276</b>	<b>39.456</b>

Fuente: CENSAR 1993 y CAR 2005.

Para analizar la evolución del área destinada a frutales de pepita para los años más recientes (2008-2019), los anuarios estadísticos de SENASA-Centro Regional Patagonia Norte representan una valiosa fuente de información. En estos años continuó la tendencia decreciente en la cantidad de hectáreas implantadas con manzanas, mientras que la superficie de peras se mantuvo relativamente constante hasta 2016, y en los tres años siguientes la superficie implantada se contrajo (Cuadro 3).

**Cuadro 3. Superficie neta en hectáreas de frutas de pepita (Río Negro), según  
SENASA**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Manzano</b>	20.057	20.411	19.849	19.639	19.201	18.921	18.261	17.880	17.078	16.273	15.358	14.303
<b>Membrillo</b>	55	61	57	57	54	50	51	51	50	51	56	50
<b>Perales</b>	19.644	20.702	20.677	20.932	20.950	20.728	20.409	20.017	19.628	18.498	17.582	16.253
<b>Total</b>	39.756	41.174	40.583	40.628	40.205	39.699	38.721	37.948	36.756	34.822	32.996	30.606

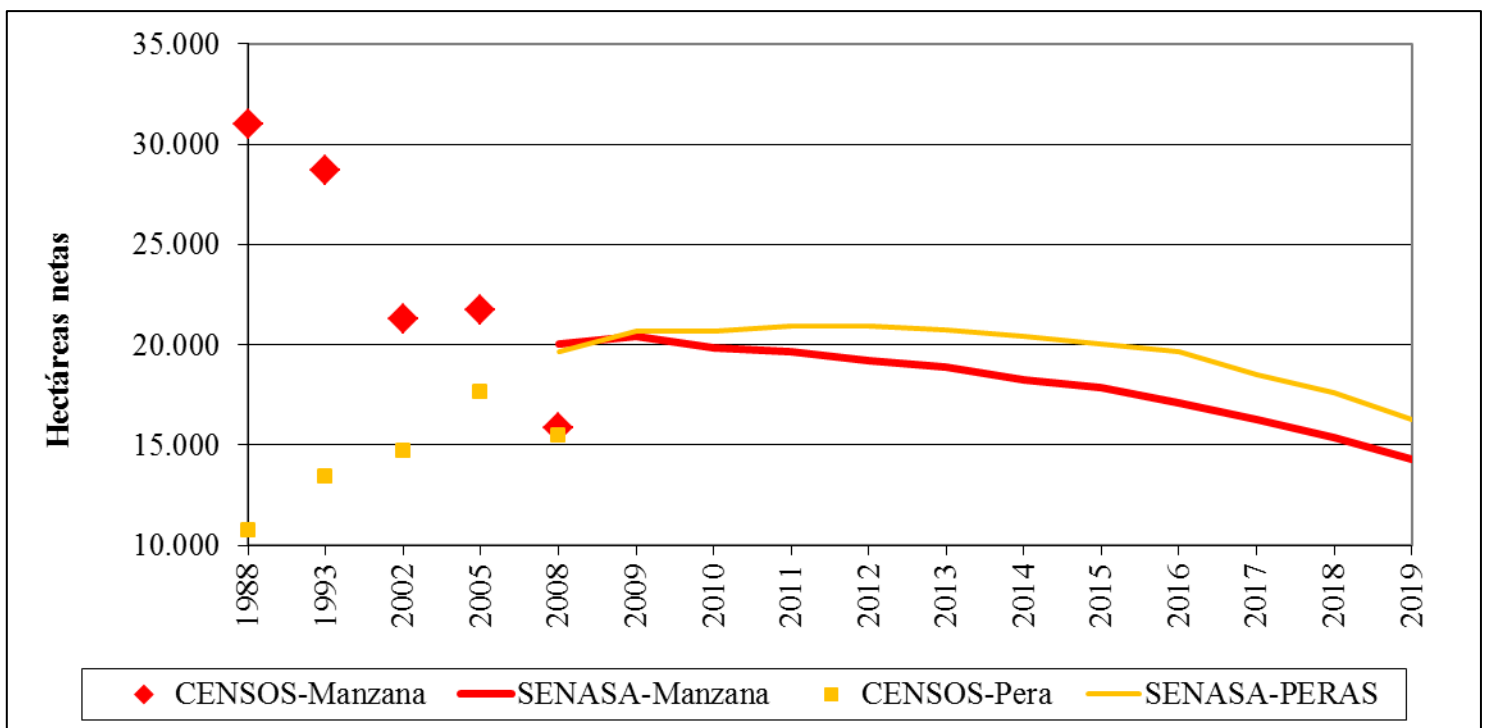
Fuente: SENASA.

Tal vez lo más interesante surge al contrastar las distintas fuentes entre sí (Gráfico 4). Si bien los censos nacionales y provinciales muestran, cada uno por su lado, tendencias similares (i.e. caída en la superficie de manzanas e incremento en la de peras), una mirada de conjunto sobre los distintos datos censales para los años 2000 nos muestra realidades diferentes e incluso evoluciones contradictorias en cierto punto.



Por ejemplo, si comparamos el CNA2002 con el CAR2005 se aprecia una leve suba en la superficie de manzanos, pero luego vuelve a caer de cara al CNA2008. Este aumento y posterior baja es más marcado aún en el caso de las peras, lo cual pone de manifiesto la escasa consistencia entre ambos relevamientos. Peor aún, si se comparan los datos de 2008 del respectivo CNA con los que elabora SENASA para el mismo año, se aprecia que el censo nacional subestima de forma considerable (casi un 25% menos) la cantidad de hectáreas en producción. La evolución, en cambio, parece mostrar un sendero más lógico si se toman los censos provinciales (1993 y 2005) y se continúa con la serie de SENASA. En definitiva, lo anterior establece un fuerte llamado de atención acerca de la fidelidad y confiabilidad de los últimos CNA (en particular, el de 2008), como así también de las conclusiones extraídas por aquellos autores que utilizaron esta fuente de información.

**Gráfico 4. Superficie neta de peras y manzanas (Río Negro)**



Fuente: CNA (1988, 2002 y 2008), CENSAR 1993, CAR 2005 y SENASA (2008-2019).

Como un dato extra, en el caso particular del Departamento de General Roca (una aproximación bastante cercana al Alto Valle) también se observa la mencionada inconsistencia entre censos nacionales y regionales, con inexplicables subas y bajas durante los años 2000 (Cuadro 4).

**Cuadro 4. Superficie neta de manzanas y peras (Depto. Gral. Roca)**

	<b>1988 (CNA)</b>	<b>1993 (CENSAR)</b>	<b>2002 (CNA)</b>	<b>2005 (CAR)</b>	<b>2008 (CNA)</b>
<b>Manzanas (Ha.)</b>	23.908	22.380	15.204	16.085	11.376
<b>Variación entre censos</b>		-6,4%	-32,1%	<b>5,8%</b>	<b>-29,3%</b>
<b>Peras (Ha.)</b>	8.783	11.249	11.818	14.761	12.683
<b>Variación entre censos</b>		28,1%	5,1%	<b>24,9%</b>	<b>-14,1%</b>

Fuente: CNA (1988, 2002 y 2008), CENSAR 1993 y CAR 2005.

### **4.3. Establecimientos productivos según extensión de la superficie**

A pesar de lo anterior, vale la pena analizar los resultados que arrojan los CNA acerca de la evolución de las Explotaciones Agropecuarias (EAP) según la escala de extensión en la provincia de Río Negro. En el cuadro y gráfico siguientes se puede observar una importante presencia de EAP de gran tamaño (más de 500 hectáreas), seguidas por aquellas de entre 10 y 25 ha. y, en menor medida, de 5 a 10 ha. Sin embargo, en un contexto general de contracción del número de explotaciones, las dinámicas no resultaron homogéneas. Todas las escalas de EAP hasta las 50 ha. muestran tanto una caída en términos absolutos como en su participación en el total. Las que tienen entre 50 y 100 ha. disminuyeron en cantidad pero aumentaron en peso relativo. A partir de 100 ha., en cambio, se observan importantes incrementos porcentuales entre 1988 y 2002 y una dinámica de alza y baja en cuanto a la cantidad de establecimientos (Cuadro 5 y Gráfico 5). Sin embargo, los datos del CNA 2018 parecen indicar una

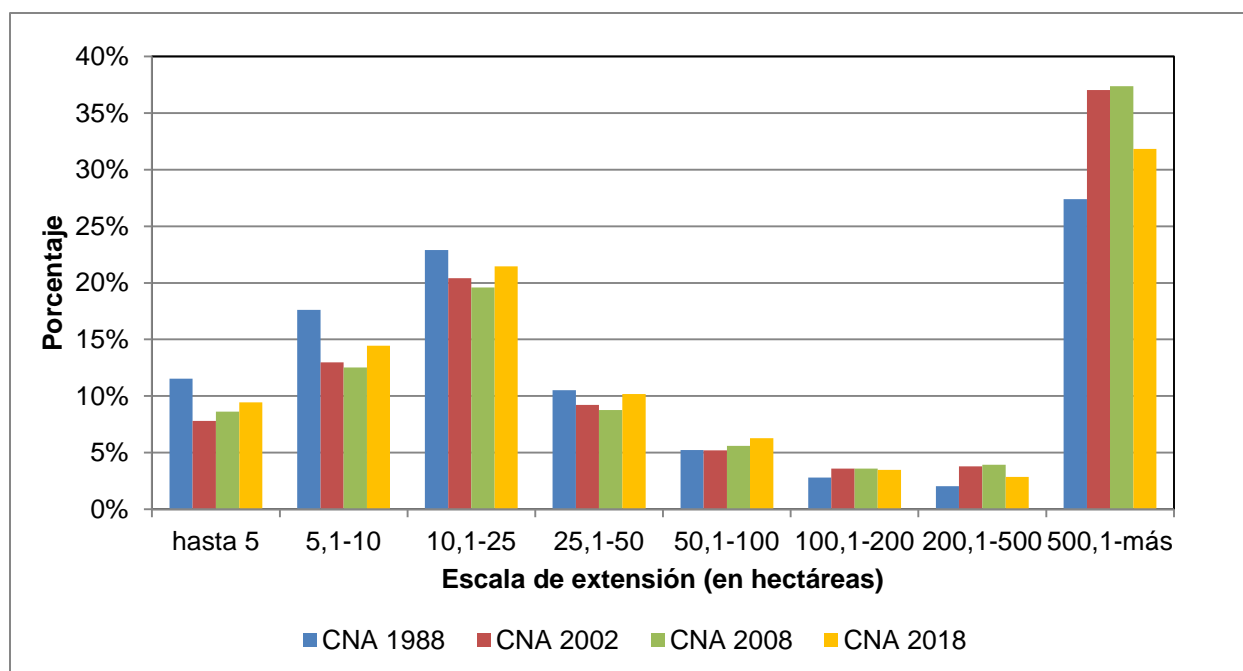
reversión en estas dinámicas, al compararlos al menos con los (cuestionados) datos del CNA 2008. En los datos más recientes, los establecimientos agropecuarios de hasta 50 ha. crecen tanto en cantidad como en peso relativo, mientras que con las EAP mayores a 100 ha., y en particular de más de 200 ha., caen de forma significativa tanto en cantidad como en participación en el total.

**Cuadro 5. Cantidad de EAP por escala de extensión (Río Negro), según CNA**

Hectáreas	CNA 1988		CNA 2002		CNA 2008		CNA 2018	
	EAP	%	EAP	%	EAP	%	EAP	%
hasta 5	889	11,5	548	7,8	545	8,6	585	9,5
5,1-10	1.357	17,6	912	13,0	790	12,5	895	14,5
10,1-25	1.765	22,9	1.436	20,4	1.237	19,6	1.329	21,5
25,1-50	811	10,5	649	9,2	554	8,8	630	10,2
50,1-100	402	5,2	366	5,2	353	5,6	388	6,3
100,1-200	216	2,8	252	3,6	226	3,6	215	3,5
200,1-500	156	2,0	266	3,8	248	3,9	177	2,9
500,1-más	2.112	27,4	2.606	37,0	2.359	37,4	1.971	31,8
<b>TOTAL</b>	<b>7.708</b>		<b>7.035</b>		<b>6.312</b>		<b>6.190</b>	

Fuente: CNA 1988, 2002, 2008 y 2018.

**Gráfico 5. Porcentaje de EAP por escala de extensión (Río Negro), según CNA**



Fuente: CNA 1988, 2002, 2008 y 2018.

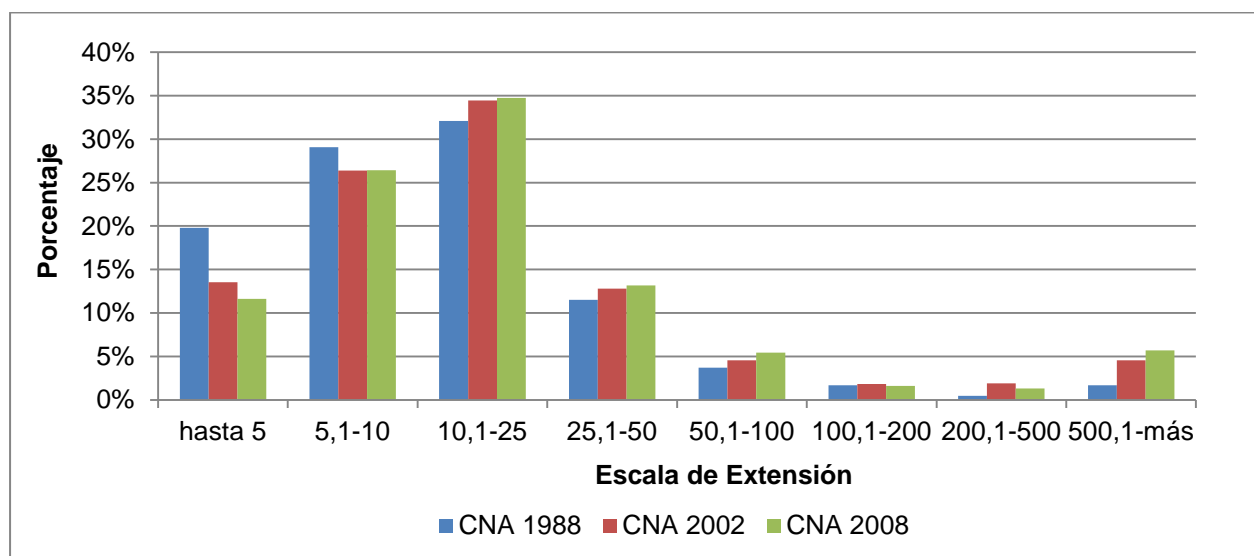
El panorama es obviamente diferente si se analiza el Departamento General Roca, dado que allí suelen predominar las EAP de menores dimensiones, por las características del proceso de colonización y la estructura que adoptó la actividad frutícola (a diferencia de las explotaciones del resto de la provincia). No obstante, la tendencia en términos absolutos es claramente negativa en las últimas décadas. En el agregado, el número de establecimientos se habría reducido a la mitad entre 1988 y 2008, lo cual también se refleja entre las extensiones de 5 a 10 y de 10 a 25 ha. En el caso de las explotaciones de menos de 5 ha. la contracción ronda el 70%, mientras que reducciones menos profundas se observan igualmente entre las 25 y las 200 ha. Aunque la cantidad de EAP de más de 500 ha. se duplicó entre 1988 y 2002/2008, sólo representan el 6% de las unidades en el último CNA para el cual se disponen de datos por departamento. Por otro lado, a pesar de haber decrecido en cantidad, la participación relativa de los establecimientos de entre 10 y 100 ha. creció levemente (Cuadro 6 y gráfico 6).

**Cuadro 6. Cantidad de EAP por escala de extensión (Depto. Gral. Roca), según CNA**

Hectáreas	CNA 1988		CNA 2002		CNA 2008	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
hasta 5	665	19,8	283	13,6	194	11,6
5,1-10	977	29,1	551	26,4	441	26,4
10,1-25	1.079	32,1	719	34,4	580	34,7
25,1-50	387	11,5	267	12,8	220	13,2
50,1-100	125	3,7	95	4,5	91	5,4
100,1-200	56	1,7	38	1,8	27	1,6
200,1-500	16	0,5	40	1,9	22	1,3
500,1-más	56	1,7	95	4,5	95	5,7
<b>TOTAL:</b>	<b>3.361</b>		<b>2.088</b>		<b>1.670</b>	

Fuente: CNA 1988, 2002 y 2008.

**Gráfico 6. Porcentaje de EAP por escala de extensión (Depto. Gral. Roca), según CNA**



Fuente: CNA 1988, 2002 y 2008.

Lamentablemente, para analizar la superficie implantada con peras y manzanas según la escala de extensión sólo se dispone de datos de los censos 1988 y 2002. Varios autores han encontrado aquí la fuente de evidencia empírica para afirmar la existencia de un proceso de concentración que atravesaría a todos los estratos. En efecto, en el cuadro 7 (extraído de Landriscini y Preiss, 2007) se pueden apreciar una caída absoluta y relativa de la superficie correspondiente a todas las escalas menores a las 50 ha. y, por otro lado, un aumento en ambos términos de la extensión territorial de las EAP de más de 100 ha. (siempre hablando entre los CNA 1988 y 2002).

**Cuadro 7. Superficie implantada con manzanas y peras por escala de extensión de EAP (Alto Valle), según CNA**

<b>Hectáreas</b>	<b>CNA 1988</b>		<b>CNA 2002</b>	
	<b>Ha.</b>	<b>%</b>	<b>Ha.</b>	<b>%</b>
<b>Hasta 5</b>	1.172	4%	480	2%
<b>5,1 – 10</b>	4.069	12%	2.348	9%
<b>10,1 - 15</b>	4.123	13%	2.817	10%
<b>15,1 - 25</b>	5.764	18%	4.110	15%
<b>25,1 - 50</b>	7.506	23%	5.319	20%
<b>50,1 - 100</b>	4.557	14%	3.682	14%
<b>más de 100</b>	5.345	17%	8.180	30%
<b>TOTAL:</b>	32.536		26.936	

Fuente: Landriscini y Preiss (2007).

En el caso de los censos provinciales de 1993 y 2005 sólo se puede analizar la cantidad y superficie de las unidades agrarias del Alto Valle, aunque no así la evolución de la superficie efectivamente cultivada de manzanas y peras. No obstante, los patrones no parecen muy diferentes a lo antes señalado. En particular, los establecimientos por debajo de las 25 ha. (y con más fuerza entre los de menos de 10 ha.) caen en cantidad y superficie total, tanto en términos absolutos como en su participación relativa. En el otro extremo, las unidades de más de 50 ha. (el último

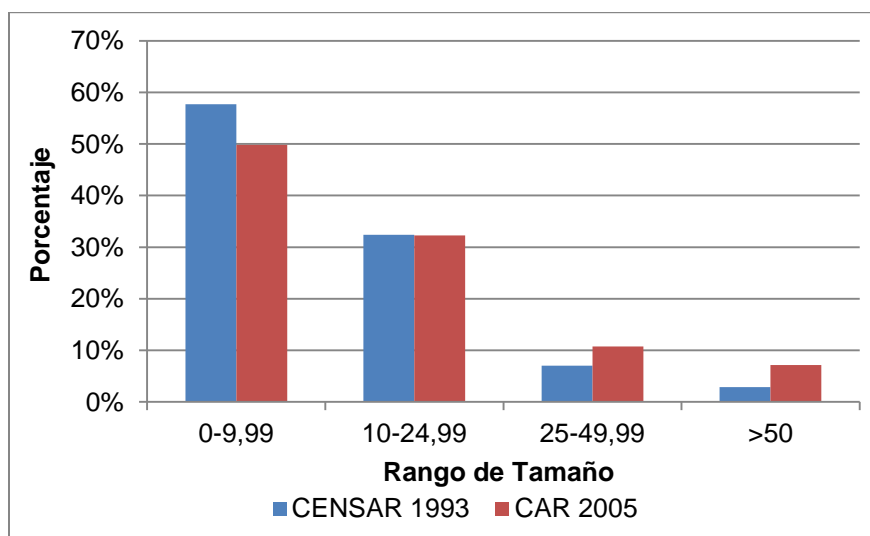
rango considerado) crecen en número y extensión, absoluta y relativamente (Cuadro 8 y Gráfico 7).

**Cuadro 8. Cantidad y superficie de unidades Agrarias por rango de tamaño (Alto Valle), según censos provinciales**

Hectáreas	CENSAR 1993				CAR 2005			
	Cantidad	%	Superficie	%	Cantidad	%	Superficie	%
0-9,99	3.321	57,7%	17.244	24,8%	1.545	49,8%	8.267	12,3%
10-24,99	1.864	32,4%	26.541	38,1%	1.000	32,3%	15.282	22,7%
25-49,99	405	7,0%	13.476	19,4%	333	10,7%	11.453	17,0%
>50	167	2,9%	12.340	17,7%	222	7,2%	32.468	48,1%
<b>TOTAL:</b>	<b>5.757</b>		<b>69.601</b>		<b>3.100</b>		<b>67.471</b>	

Fuente: Zunino (2009).

**Gráfico 7. Porcentaje de unidades agrarias por rango de tamaño (Alto Valle), según censos provinciales**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zunino (2009).

Las estadísticas de SENASA (Centro Regional Patagonia Norte), aunque no estrictamente comparables con los datos anteriores, resultan valiosas por otras razones: 1) permiten ver la evolución más reciente del fenómeno y seguirlo año a año (2009-2016); 2) brindan información de los establecimientos frutícolas (y no de las EAP

en general); y 3) presentan un mayor grado de detalle en cuanto a la división de escalas productivas (cada 10 ha. hasta las 100). Según estos datos, no quedan dudas de la franca y constante caída en las unidades de menor tamaño (menores a 10 ha.), que muestran una contracción en cantidad y en participación relativa entre 2009 y 2019, a pesar de representar aún en este último año un importante porcentaje de los establecimientos productivos. En el otro extremo, la supuesta dinámica hacia la concentración y generación de unidades de gran tamaño resulta aquí mucho menos clara: los indicadores absolutos y relativos para todas las escalas por encima de las 50 ha. resultan fluctuantes y no parecieran indicar grandes cambios, aunque en los últimos años caen en cantidad. En el caso de las EAP de más de 100 ha. (el último rango) los números son relativamente estables entre 2009 y 2015, sin una clara tendencia, y durante los últimos años también se observa una caída importante en la cantidad. El otro aspecto interesante es el mantenimiento de las unidades intermedias (entre 10 y 50 ha.), al margen de algunas alzas y bajas entre años. Por dar un dato ilustrativo, si miramos los cambios en la participación relativa entre puntas (2009 vs. 2019), los 10 puntos porcentuales que pierden las EAP de menor tamaño van hacia este conjunto de unidades "intermedias" (y en particular, hacia los establecimientos de entre 10 y 30 ha.). Precisamente, la importancia de estas unidades se condice con las ideas de tamaño "medio", producción intensiva y eficiencia que ha señalado De Jong (2010), al tiempo que representan un contraargumento frente a la tesis de la concentración de la producción (Cuadro 9).



**Cuadro 9. Establecimientos productores de frutas de pepita y carozo por escala de extensión (Río Negro)**

Ha.	2009		2011		2013		2015		2017		2019	
	EAP	%	EAP	%	EAP	%	EAP	%	EAP	%	EAP	%
<b>000-010</b>	1.492	37,26	1.411	36,24	1.394	35,98	1.179	32,89	1016	30,44	786	27,54
<b>010-020</b>	893	22,3	949	24,38	990	25,55	883	24,63	818	24,51	687	24,07
<b>020-030</b>	459	11,46	471	12,1	470	12,13	471	13,14	499	14,95	402	14,09
<b>030-040</b>	269	6,72	189	4,85	218	5,63	226	6,30	223	6,68	210	7,36
<b>040-050</b>	119	2,97	116	2,98	88	2,27	85	2,37	142	4,25	165	5,78
<b>050-060</b>	101	2,52	34	0,87	38	0,98	56	1,56	67	2,01	63	2,21
<b>060-070</b>	62	1,55	42	1,08	57	1,47	52	1,45	65	1,95	52	1,82
<b>070-080</b>	25	0,62	24	0,62	39	1,01	31	0,86	13	0,39	23	0,81
<b>080-090</b>	42	1,05	28	0,72	0	0	18	0,50	38	1,14	21	0,74
<b>090-100</b>	14	0,35	33	0,85	8	0,21	8	0,22	27	0,81	41	1,44
<b>&gt;100</b>	528	13,19	596	15,31	572	14,77	576	16,07	430	12,88	404	14,16
<b>Total:</b>	<b>4.004</b>		<b>3.893</b>		<b>3.874</b>		<b>3.585</b>		<b>3.338</b>		<b>2.854</b>	

Fuente: SENASA.

Más importante aún que el número de establecimientos puede resultar la superficie neta cultivada que representan. En el cuadro 10 se aprecia que los comentarios anteriores se mantienen igualmente al analizar esta dimensión. Obviamente, las proporciones que representan las unidades de menor y mayor rango se invierten, y son aquí los establecimientos de más de 100 ha. los que dan cuenta de un tercio de la superficie implantada. Lo interesante es que nuevamente las unidades "intermedias" incrementan su participación relativa entre 2009 y 2019 en 5 puntos porcentuales y la mitad de los mismos corresponden exclusivamente a las explotaciones de entre 10 y 30 ha. Es importante señalar también la clara tendencia de contracción tanto en el número de explotaciones como en la cantidad de hectáreas dedicadas al cultivo de pepita y carozo que se observa en la última década, lo que demuestra la crisis local de la actividad.

**Cuadro 10. Superficie neta implantada con frutales de pepita y carozo por escala de extensión (Río Negro)**

Ha.	2009		2011		2013		2015		2017		2019	
	SUP.	%	SUP.	%	SUP.	%	SUP.	%	EAP	%	EAP	%
<b>000-010</b>	7.286	16,5	7.173	16,5	6.922	16,3	6.042	14,9	5.079	13,61	3.973	12,07
<b>010-020</b>	7.610	17,3	8.229	19,0	8.597	20,2	7.597	18,8	7.006	18,78	5.818	17,68
<b>020-030</b>	4.739	10,8	4.907	11,3	5.162	12,2	5.177	12,8	5.164	13,84	4.202	12,77
<b>030-040</b>	3.628	8,2	2.745	6,3	3.110	7,3	2.969	7,3	2.931	7,86	2.720	8,27
<b>040-050</b>	1.745	4,0	1.766	4,1	1.439	3,4	1.239	3,1	2.086	5,59	2.196	6,67
<b>050-060</b>	1.573	3,6	712	1,6	717	1,7	872	2,2	1.101	2,95	1.146	3,48
<b>060-070</b>	1.241	2,8	921	2,1	1.045	2,5	957	2,4	1.288	3,45	1.040	3,16
<b>070-080</b>	469	1,1	379	0,9	753	1,8	675	1,7	290	0,78	376	1,14
<b>080-090</b>	733	1,7	627	1,4	0	0,0	515	1,3	672	1,80	417	1,27
<b>090-100</b>	369	0,8	559	1,3	280	0,7	191	0,5	566	1,52	748	2,27
<b>&gt;100</b>	14.663	33,3	15.412	35,5	14.477	34,1	14.293	35,3	11.125	29,82	10.268	31,21
<b>Total:</b>	<b>44.055</b>		<b>43.430</b>		<b>42.502</b>		<b>40.527</b>		<b>37.308</b>		<b>32.904</b>	

Fuente: SENASA.

#### **4.4. Plantas de empaque y frigoríficos**

Respecto al procesamiento de la fruta a través de los "galpones" de empaque y su conservación en plantas refrigeradoras, la información resulta mucho menos rica, aunque se puede construir una visión sobre su evolución en el tiempo. Según los datos recogidos por Landriscini y Preiss (2007), la cantidad de galpones de empaque en operación se mantuvo relativamente estable en la segunda mitad de los años '90 (a pesar de la caída que se observa puntualmente para el año 1999 en el Cuadro 11). Por otro lado, la fruta trabajada por estos establecimientos aumentó considerablemente en este periodo, lo cual reflejaría, según dichos autores, un peso creciente de las firmas de mayor tamaño, que son además las que pueden realizar inversiones para ampliar el volumen de sus plantas (Cuadro 11).

**Cuadro 11. Establecimientos de empaque y promedio embalado (Río Negro),  
1995-1999**

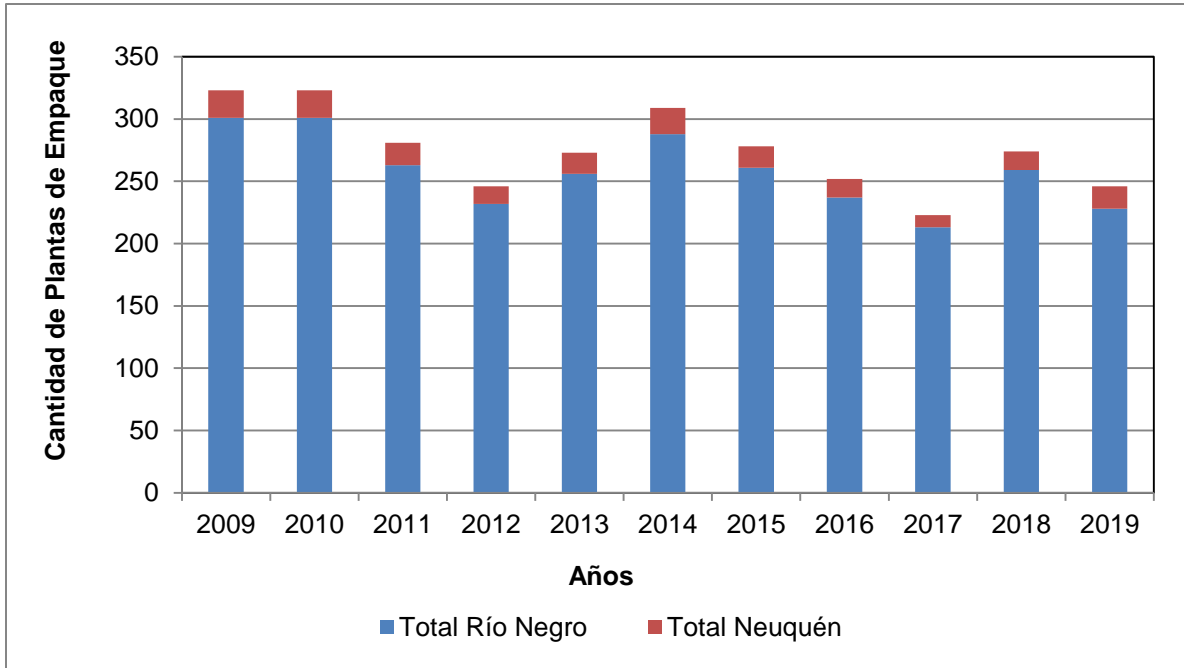
	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>Ton. de fruta trabajadas</b>	498.223	542.331	707.280	731.334	842.794
<b>Empaques en actividad</b>	209	207	212	209	193
<b>Promedio (ton/empaque)</b>	2.383,84	2.619,96	3.336,23	3.499,21	4.366,81

Fuente: Landriscini y Preiss (2007).

En los años más recientes se observa un salto de nivel, ya que los datos para 2009-2019 fluctúan entre 213 y 300 "galpones" en Río Negro. Landriscini y Preiss (2007) señalan que hacia fines de los '90 se reconocía la existencia de más de 300 establecimientos, pero sólo una parte de los mismos se encontraba en operación, viéndose los más pequeños afectados por la crisis del sector. Los recientes informes de SENASA muestran una disminución en la cantidad de plantas de empaques tanto en Río Negro como en Neuquén durante 2011 y 2012, cierta recuperación hasta 2014 y otra caída en los siguientes tres años con una mejora momentánea en 2018 (justo cuando además algunos "grandes jugadores" comienzan a retirarse de la actividad, como se verá más claro luego) (Gráfico 8).

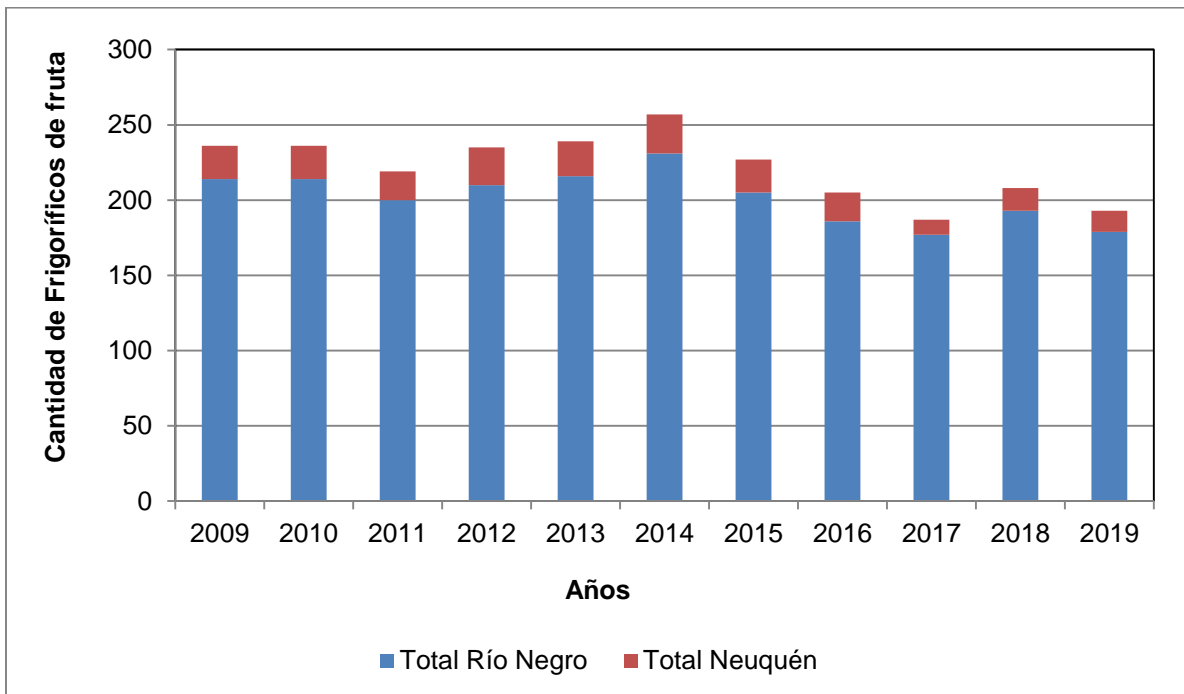
En cuanto a los frigoríficos, y en base a un censo provincial de 2001, Landriscini y Preiss (2007) señalan la existencia de poco más de 200 "plantas de frío" en la provincia de Río Negro, donde el 30% de los establecimientos (los más grandes) daban cuenta del 60% de la capacidad total del sector. Según los datos más recientes de SENASA, el número de frigoríficos no era muy diferente a fines de los 2000, pero su evolución posterior también es un tanto errática (y previsiblemente similar a las plantas de empaque): luego de una caída entre 2010 y 2011, la cantidad de plantas aumentó hasta 2014 para luego contraerse en los últimos años (salvo la leve recuperación en 2018) (Gráfico 9).

**Gráfico 8. Plantas de empaque (Río Negro y Neuquén), 2009-2019**



Fuente: SENASA.

**Gráfico 9. Plantas frigoríficas (Río Negro y Neuquén), 2009-2019**

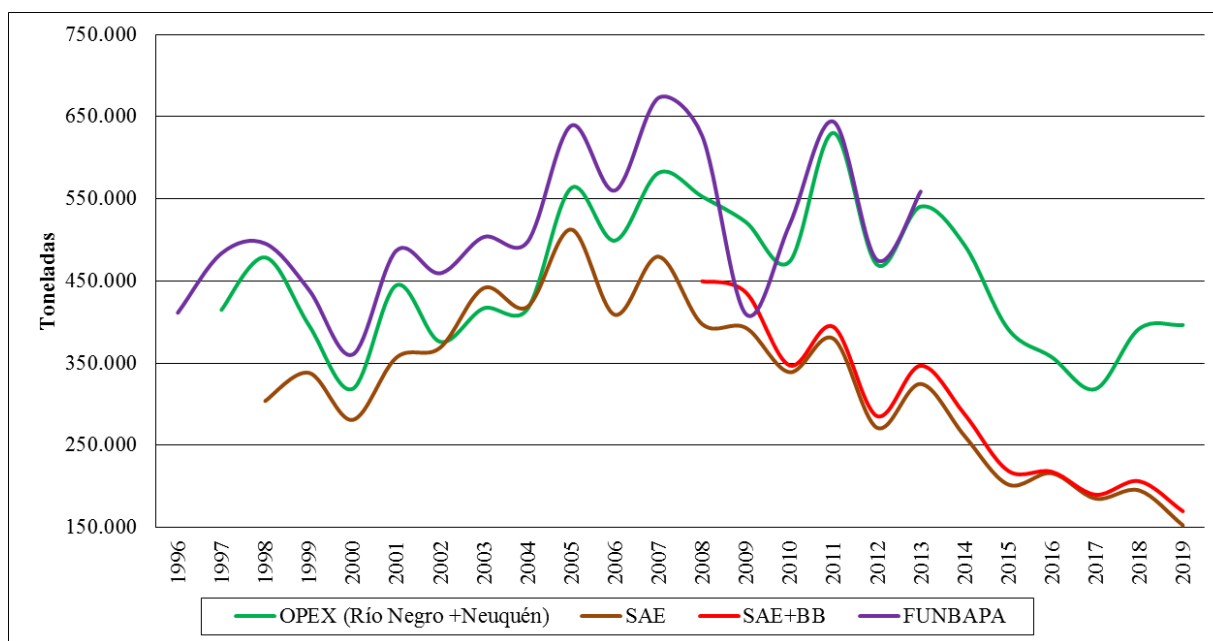


Fuente: SENASA.

#### 4.5. Exportaciones y exportadores

Al analizar el volumen exportado de peras y manzanas, tanto por la provincia de Río Negro como por Neuquén, se observan diferencias significativas si se utilizan fuentes distintas (Gráfico 10), si bien las tendencias son similares: caída a fines de los '90, cierta recuperación hasta 2007 y contracción (con altibajos) desde entonces. Lo interesante es que entre 2000 y 2005 las diferencias entre las distintas fuentes eran más bien acotadas, pero a partir de allí la brecha se agranda entre los datos relevados por INDEC-OPEX (o FUNBAPA) y los volúmenes exportados por el Puerto de San Antonio Este (suministrados por Patagonia Norte), lo cual indicaría que se estarían utilizando en una mayor proporción que antes otros puertos de salida. Esto es importante tenerlo en cuenta ya que históricamente se ha utilizado la información del Puerto de SAE para estudiar la concentración de la actividad entre las diferentes empresas exportadoras, lo que en los últimos años podría implicar perder de vista una porción de los actores involucrados.

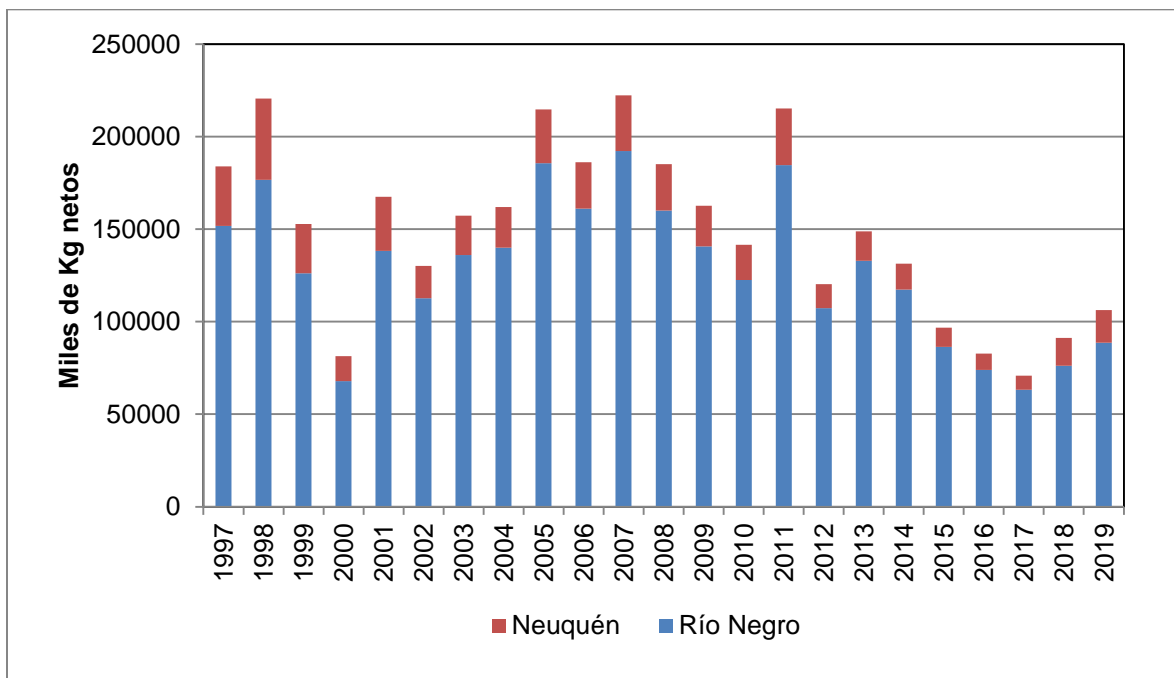
**Gráfico 10. Exportaciones de peras y manzanas (Río Negro más Neuquén), según diversas fuentes de información**



Fuente: FUNBAPA (1996-2013), OPEX-INDEC (1997-2019) y Patagonia Norte (1998-2019). Nota: BB es Bahía Blanca.

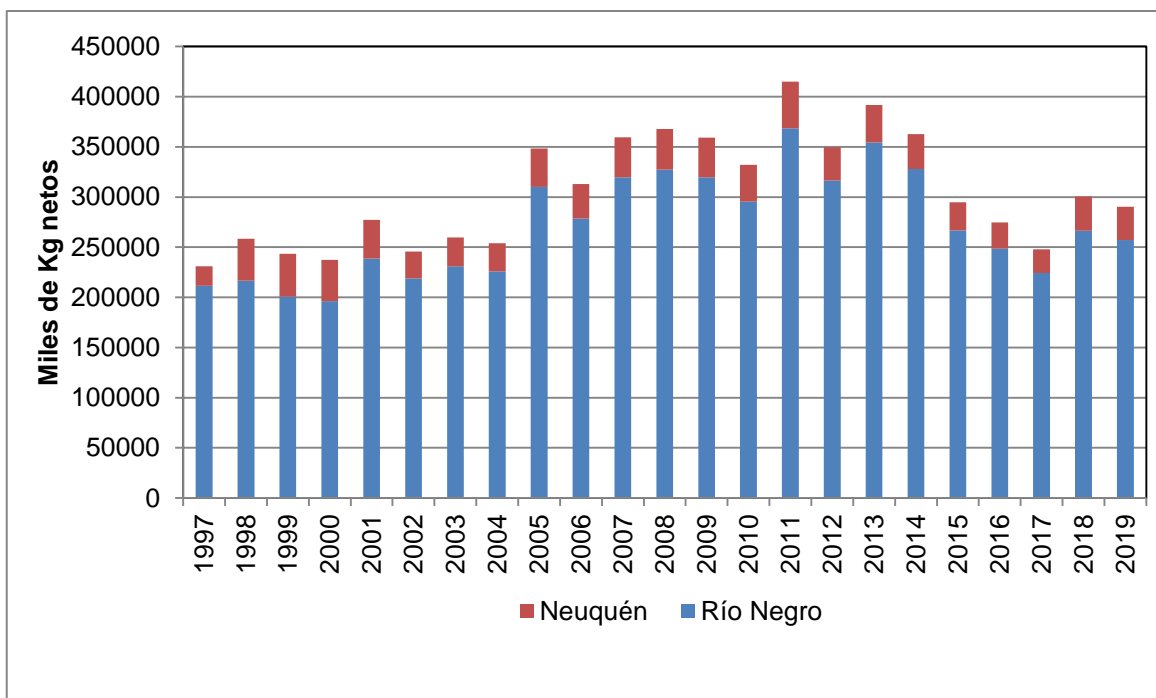
Los datos de INDEC-OPEX permiten distinguir que las tendencias antes mencionadas son mucho más marcadas en la exportación de manzanas (Gráfico 11) que de peras (Gráfico 12). En este último caso, parecieran darse ciertos saltos de nivel más que trayectorias lineales: un volumen más bajo de exportaciones de peras desde fines de los '90 hasta 2004; un salto de alrededor de 100.000 toneladas entre 2005 y 2013-2014; y una reversión hacia un escalón más bajo en los últimos cinco años.

**Gráfico 11. Exportaciones de manzanas (Río Negro y Neuquén)**



Fuente: INDEC-OPEX.

**Gráfico 12. Exportaciones de peras (Río Negro y Neuquén)**



Fuente: INDEC-OPEX.

Sin perder de vista las limitaciones de tomar sólo las operaciones por el Puerto de SAE para evaluar al conjunto de los exportadores, de todas formas esta información puede utilizarse como una *proxy* medianamente aceptada (y aceptable) para retratar la situación de los comercializadores. Las estadísticas de las últimas décadas lejos están de reflejar una tendencia tan clara hacia la concentración y extranjerización de la actividad como han destacado varios autores (Scaletta, 2006; Landriscini y Preiss, 2007; De Jong, 2010; Landriscini, 2014), más aún si se toman en cuenta los importantes cambios ocurridos recientemente a partir de la retirada de una de las principales empresas integradas de origen transnacional, como es el caso de Expofrut. Pero sin llegar a este hecho, que lógicamente ha trastocado todo el panorama general, los datos de los años 2000 (Cuadro 12) ya dejaban entrever una pérdida paulatina de participación de dicha empresa frente al crecimiento de Patagonian, lo cual volvía mucho más pareja la división entre las dos líderes. De cualquier manera, no se puede negar cierta evidencia hacia la concentración entre las principales empresas: i) mientras

que Expofrut pasó de representar el 31% en 2001 al 24% en 2010, el porcentaje acumulado junto con Patagonian subió del 42% a cerca del 44%; ii) si se completa el podio con PAI, los valores pasan del 53% a más del 56%, respectivamente; iii) y si tomamos las primeras 10 firmas, de 84% al 88%.

**Cuadro 12. Diez principales empresas exportadoras de manzanas y peras por SAE (2001, 2005 y 2010)**

2001				2005				2010			
Puesto	Empresa	Participación		Puesto	Empresa	Participación		Puesto	Empresa	Participación	
		Indiv.	Acum.			Indiv.	Acum.			Indiv.	Acum.
1	EXPOFRUT	30,7%		1	EXPOFRUT	25,8%		1	EXPOFRUT	23,7%	
2	PATAGONIAN	11,2%	41,9%	2	PATAGONIAN	15,0%	40,8%	2	PATAGONIAN	19,9%	43,6%
3	PAI	11,1%	53,0%	3	PAI	11,4%	52,2%	3	PAI	12,6%	56,2%
4	SAN MIGUEL	7,6%	60,6%	4	ECOFRUT	7,8%	60,0%	4	ECOFRUT	7,8%	63,9%
5	MOÑO AZUL	6,9%	67,5%	5	MOÑO AZUL	7,5%	67,5%	5	MOÑO AZUL	7,3%	71,2%
6	TRES ASES	4,7%	72,2%	6	SALENTEIN	5,8%	73,3%	6	SALENTEIN	5,0%	76,2%
7	ECOFRUT	3,6%	75,8%	7	MONTEVER	5,0%	78,3%	7	TRES ASES	3,8%	80,0%
8	BERMIDA	3,2%	79,0%	8	TRES ASES	4,4%	82,8%	8	VIA FRUTTA	3,3%	83,3%
9	CRUZ D. SUD	2,8%	81,8%	9	KLEPPE	2,5%	85,3%	9	MONTEVER	3,0%	86,3%
10	KLEPPE	2,2%	84,0%	10	MC DONALD	2,5%	87,8%	10	KLEPPE	2,0%	88,3%

Fuente: Patagonia Norte.

Cuando se analiza el año 2015 (Cuadro 13), la importancia del *top 3* trepa al 60%, impulsado principalmente por un crecimiento de PAI, que en paralelo torna mucho más parejos los porcentajes de las tres mayores exportadoras. No obstante, los cambios ocurridos desde entonces con la salida de Expofrut dejaron el escenario abierto respecto a cómo evolucionará la actividad de aquí en adelante. Como se aprecia en el cuadro, el peso de las tres principales firmas cae alrededor de 10 puntos porcentuales para el 2017 y el primer semestre de 2020, y el de las diez primeras más de 8. Está claro que la partida de un jugador tan importante implicó cierta desconcentración y, si se quiere también, "*des-extranjerización*" de la actividad, además de impactar sobre (y explicar parte de) la caída de varios de los indicadores que antes analizamos. La *des-extranjerización* reciente de la fruticultura también presenta otros antecedentes y hechos destacables, como la salida de Salentein en 2011-2012 (y la absorción de parte de sus activos por Kleppe) y la compra en 2018 de Moño Azul de parte del Grupo Prima



de Hugo Sánchez (fundador y dueño de Patagonian) (ver Anexo). Este último caso vuelve a poner sobre la mesa la discusión sobre la concentración de la actividad, pero en todo caso la concentración actual en manos de grandes grupos locales y no extranjeros (juntas, Patagonian y Moño Azul dan cuenta de un tercio de las exportaciones por SAE del primer semestre de 2020).

**Cuadro 13. Diez principales empresas exportadoras de manzanas y peras por SAE**

2015				2017				2020 (al 30/06)			
Puesto	Empresa	Participación		Puesto	Empresa	Participación		Puesto	Empresa	Participación	
		Indiv.	Acum.			Indiv.	Acum.			Indiv.	Acum.
1	PATAGONIAN	23,4%		1	PATAGONIAN	22,1%		1	PATAGONIAN	22,40%	
2	EXPOFRUT	20,1%	43,5%	2	PAI	20,4%	42,6%	2	PAI	18,11%	40,5%
3	PAI	17,2%	60,7%	3	MOÑO AZUL	6,4%	49,0%	3	MOÑO AZUL	11,16%	51,7%
4	MOÑO AZUL	9,6%	70,3%	4	ECOFRUT	5,5%	54,5%	4	STD FRUIT	6,48%	58,2%
5	ECOFRUT	5,5%	75,9%	5	COSUR	5,3%	59,8%	5	TRES ASES	5,90%	64,1%
6	TRES ASES	4,1%	79,9%	6	TRES ASES	5,1%	65,0%	6	BATTAGLIO	5,30%	69,4%
7	MONTEVER	3,1%	83,0%	7	KLEPPE	4,7%	69,6%	7	KLEPPE	4,95%	74,3%
8	KLEPPE	2,7%	85,7%	8	STD FRUIT	4,5%	74,1%	8	BOSCHI	4,47%	78,8%
9	BOSCHI	2,3%	88,0%	9	MONTEVER	4,0%	78,1%	9	ECOFRUT	3,60%	82,4%
10	EMELKA	2,1%	90,1%	10	BOSCHI	3,4%	81,5%	10	EMELKA	3,20%	85,6%

Fuente: Patagonia Norte.

Para obtener una medida cuantitativa de la concentración de mercado en los eslabones exportadores existen varios indicadores, como el índice de Herfindahl-Hirschmann, el índice de Rosenbluth, Hall y Tideman, el índice de Dominancia, el índice de Entropía y el índice de GINI. Cada uno tiene un enfoque particular y toman en cuenta el número de empresas y su tamaño relativo.

**Cuadro 14. Índices de medición de la concentración**

ÍNDICE	2001	2005	2010	2015	2017	2020 (al 30/06)	suba representa
Número exportadores	49	53	53	25	38	27	
Herfindahl-Hirschmann	0,1370	0,1240	0,1303	0,1427	0,1167	0,1149	concentración
Rosenbluth, Hall y Tideman	0,0962	0,1027	0,1087	0,1315	0,0917	0,1045	concentración
Dominancia	0,4931	0,3381	0,2983	0,2755	0,3350	0,2878	concentración
Entropía	2,5678	2,5416	2,4845	2,3043	2,6292	2,5350	desconcentración
GINI	0,7879	0,8162	0,8265	0,6959	0,7130	0,6455	concentración

Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados por Patagonia Norte.

En general, los índices evidencian la tendencia hacia la concentración entre las principales empresas hasta el año 2015, y posteriormente se observa una tendencia a la desconcentración en los últimos años. Por el contrario, el índice de Dominancia señala una desconcentración hasta el 2015 debido a que este índice alcanza un valor más alto cuanto más pequeñas sean las entidades no dominantes, indicando una mayor capacidad de la entidad dominante para ejercer dominio sobre las restantes entidades. El hecho de que la entidad dominante durante los años previos a 2015 (Expofrut) bajaba su participación y crecía el peso de los demás agentes hace que este indicador muestre desconcentración.

## 5. Conclusiones

Las características y el desarrollo de una economía regional se modifican en el tiempo en función de las capacidades de reacción de sus actores ante cambios en los mercados en los que se insertan, cambios en la política macroeconómica y del sector dominante dentro de la economía. Por otra parte, los capitales extranjeros se involucran en una economía regional si se dan condiciones de política económicas y si logran el objetivo de captar mejores ganancias, con bajo costo de oportunidad.

En el sector primario, comparando los CNA de 1988, 2002 y 2008, los datos de los censos provinciales CENSAR 1993 y CAR 2005 y los anuarios estadísticos de SENASA (período 2008-2015), se observa que las superficies cultivadas con manzanos se redujeron, mientras que se incrementó o se mantuvo estable (de acuerdo al período analizado) la superficie implantada con perales. Avellá et al. (2018) señalan que esto se debe a la falta de desarrollo de ventajas competitivas dinámicas en los productores de manzanas, necesarias a partir del surgimiento de la competencia con otros países del hemisferio sur (como Chile, Nueva Zelanda y Sudáfrica), y lo cambiante de las variedades demandadas por el mercado. La falta de desarrollo de estas ventajas que no dependen de la dotación natural (son ventajas adquiridas o dinámicas) significó una caída en la competitividad internacional y la disminución del volumen exportado de manzanas. Por otro parte, en la producción de peras, las ventajas comparativas estáticas (las características de la zona) todavía siguen generando un diferencia suficiente para exportar competitivamente.

Diversos autores, como así también los Censos Provinciales de 1993 y 2005 y los datos de los años recientes de SENASA, muestran una constante caída en la participación relativa de las unidades de menor tamaño, como así también una expansión de los establecimientos más grandes (pero una contracción de estos después del año 2015). No obstante, entre estos extremos se sostiene a lo largo de las últimas décadas un conjunto nada despreciable de productores intermedios de 20, 30 o 40 ha., la que, como ha señalado De Jong (2010), en principio sería la unidad productiva óptima para este tipo de producción frutícola intensiva. Este hecho no ha sido evidenciado por

trabajos previos, los que señalaron sobre todo la concentración y extranjerización de la fruticultura a partir de la comparación entre los productores de menor y de mayor tamaño.

En cuanto al sector de empaque y frigorífico, durante la década de 1990 la cantidad de galpones se mantuvo relativamente estable pero fueron crecientes las toneladas de frutas trabajadas por cada uno de ellos. Esto se debió a la adopción tecnológica en respuesta a la mayor competencia de industrias más dinámicas y se fueron produciendo importantes reconversiones productivas, tecnológicas y logísticas, recreándose una estructura oligopólica. En años más recientes, se observa un salto de nivel respecto de los '90, ya que los datos para 2009-2019 fluctúan entre 230 y 300 "galpones" en Río Negro. Sin embargo, los informes de SENASA muestran una disminución en la cantidad de plantas de empaques en Río Negro y en Neuquén durante 2011 y 2012, cierta recuperación hasta 2014 y otra caída en los últimos años, cuando algunos actores importantes comienzan a retirarse de la actividad.

Por su parte, los exportadores mostraron durante la década de los 2000 un fuerte grado de concentración en las empresas líderes, pero la salida reciente de Expofrut (principal exportadora en la primera década del siglo XXI) deja el escenario abierto de cara a lo que podría traducirse en un cierto proceso de des-concentración y des-extranjerización (o eventualmente en una concentración en manos de capitales locales). Esta empresa transnacional dejó de operar como exportadora de frutas en el 2019, cerrando un círculo de desinversión que comenzó en el 2015. De esta forma, en la última década y a diferencia de los datos y estudios disponibles para los años '90 y los 2000, actualmente no puede sostenerse la tesis de la tendencia hacia la concentración y la extranjerización en la cadena frutícola.

Más allá de la discusión sobre la evidencia empírica en torno a la concentración y transnacionalización de la actividad, también debiéramos preguntarnos en qué punto la evidencia recolectada en esta tesis puede ayudar a la discusión sobre los cambios necesarios para que la fruticultura del Alto Valle pueda remover las trabas estructurales que la hacen chocar repetidamente con escenarios de crisis. Para Avellá et al. (2018),

la incorporación de nuevas variedades de manzana en el mercado mundial requiere que en la región se despliegue una estrategia de renovación que modifique la estructura varietal para acceder a mercados más dinámicos de exportación y así obtener una mayor rentabilidad en la producción. La escasa capacidad que ha demostrado el sistema frutícola regional en generar nuevas fortalezas para adaptarse a los cambios generó que solo se usufructuaran las ventajas estáticas derivadas de las condiciones naturales (que le permitieron posicionarse como líder en el mercado mundial de la pera), sin generar las ventajas dinámicas (referidas a aquellas que se crean a través de nuevas capacidades productivas, de gestión, tecnológicas, etc.) que le posibilitarían un mejor posicionamiento en el mercado de la manzana y la obtención de mejores precios e ingresos.

Esta tesis permite revalorizar el papel que podrían jugar como agentes clave en este proceso de reconversión y desarrollo de ventajas dinámicas una franja intermedia de los productores primarios, que cuentan con una escala interesante para poder garantizar una producción intensiva y eficiente. Obviamente, el devenir de los productores primarios y su capacidad de capitalización y reinversión depende en gran medida del tipo de relaciones contractuales que se tejen con las empresas comercializadoras que lideran la producción frutícola. Sobre este último punto, habrá que ver el rol que toman las compañías locales que toman el liderazgo actual, frente a la retirada de las empresas internacionales que fueron dominantes décadas atrás.

## Referencias

- Acevedo, J. y Muñoz, J. (2014). Sistemas Productivos Locales: estrategias empresariales para el desarrollo. *Semestre Económico Universidad de Medellín*, 17 (21), 75-94.
- Alvarisqueta, S. G. (2016). Espacios globales, tensiones locales en la fruticultura de la Patagonia Norte. *Revista de Estudios Sociales Contemporáneos, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo*, 15, 82-97.
- Avellá, B., Landriscini, S.G. y Preiss, O. (2018). Complejo frutícola de Río Negro y Neuquén. Exportaciones, principales competidores y factores que condicionan la competitividad. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 48.
- Bandieri, S. y Blanco, M. (1998). Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el Alto Valle del Río Negro (1900-1948). *Revista Quinto Sol*, 2, 25-63.
- Bandieri, S. (2005). Las actividades económicas y la organización social del espacio. En S. Bandieri, *Historia de la Patagonia* (pp. 257-316). Buenos Aires: Sudamericana.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: siglo XXI Editores.
- Bendini, M. y Steimbregger, N. (2005). Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación. En J. Barbosa Cavalcanti y G. Neiman (comp.), *Acercas de la Globalización en la Agricultura* (pp. 187-204). Buenos Aires: Ediciones Ciccus.
- Bendini, M. y Tsakoumagkos, P. (2006). Las tramas sociales en los procesos de modernización y globalización en los valles frutícolas del río Negro, Argentina. *Cronos, Natal-RN*, 7 (1), 65-77.
- Blasco, E.; Pérez, M. (2008). Concentración económica: algunas consideraciones sobre su naturaleza y medida. *Boletín Económico de ICE*, 2947, 41-54.

De Jong, G. M. (2010). *La fruticultura patagónica del Alto Valle: Conflictos de una actividad económica ineficiente en la era del capital tecnológico*. Buenos Aires: La Colmena.

Flora, C. y Bendini, M. (2003). Globalización en cadenas de valor agroalimentarias: relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil. En M. Bendini et al. (comp.), *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires: La Colmena.

Forero, D. (2013). *El sector del calzado en el barrio El Restrepo, Bogotá. Un análisis de caso a la luz de los sistemas productivos locales* (Tesis de grado). Universidad de La Salle, Programa de Economía. Bogotá.

Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12 (1).

Landriscini, G. (2004). Las pymes del complejo frutícola de los valles de Río Negro y Neuquén: del distrito productivo al sistema institucional territorial. *FaEA-UNCo Cuadernos de Investigación: Avances y Resultados Parciales*. Serie Económica N° 4, 33-59.

Landricini, G. y Preiss, O. (2007). La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro. En M. Radonich y N. Steimbregger (comp.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias* (pp. 41-55). Buenos Aires: La Colmena.

Landricini, G., Preiss, O., López Raggi, F., Rama, V. y Rivero, I. (2007). La trama frutícola en el Alto Valle del Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual. En M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones y I. N. Rivero (comp.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina* (pp.93-144). Buenos Aires: UNGS-Prometeo.

Landriscini, G. (2014). La fruticultura del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Un complejo agroalimentario en reestructuración: concentración económica, mediación estatal y estrategias de agentes subalternos. En A. Rofman y A. García (comp.),

*Economía solidaria y cuestión regional en la Argentina de principios de siglo XXI* (pp. 171-199). Buenos Aires: CEUR.

Lojo, J. (10 de Septiembre de 2018). Se concretó la venta de Moño Azul: quiénes son los nuevos dueños. *Río Negro*. Recuperado de <https://www.rionegro.com.ar/se-concreto-la-venta-de-mono-azul-quienes-son-los-nuevos-duenos-hi5684090/>

Lojo, J. (1 de Junio de 2019). Expofrut deja de operar como empresa exportadora. *Río Negro*. Recuperado de <https://www.rionegro.com.ar/expofrut-deja-de-operar-como-empresa-exportadora-967474/>

Miranda, O. (1997). De ganaderos a fruticultores: transición social e innovación institucional en el Alto Valle del río Negro, 1900-1940. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 7(12), 179 - 202.

Morero, H. A. (2010). Internacionalización, Tramas Productivas y Sistema Nacional de Innovación. *Journal of technology management & innovation*, 5(3), 142-161. Doi: 10.4067/S0718-27242010000300011

Muchnik, J. (Octubre, 2006). Sistemas agroalimentarios localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones. Trabajo presentado en el *III Congreso Internacional de la Red SIAL "Sistemas Agroalimentarios Locales" Alimentación y Territorios "ALTER 2006"*, Baeza (Jaén), España.

Ockier, M. (1996). Propiedad de la tierra y renta del suelo: la especificidad del Alto Valle del Río Negro. *Cuadernos del PIEA*, 1. Buenos Aires.

Preiss, O. (2004). Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén. En M. Bendini y C. Alemany (Coordinadores), *Crianceros y Chacareros en la Patagonia: cuaderno Gesa 5* (pp. 123-134). Buenos Aires: La Colmena.

Radonich, M. y Steimbregger, N. (1999). Modernización productiva y mercado de trabajo en nuevas áreas de exportación: un estudio de caso. *Anales de la Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas*. Santiago de Chile.



Rau, V. (2010). Transnacionalización productiva y calidad del empleo en la fruticultura argentina de exportación. Trabajo presentado en *VI Congreso del CEISAL*, Toulouse, Francia.

Rendón, J. (2012). *Desarrollo, industrialización y territorio en Bogotá: Evolución productiva y desindustrialización*. Madrid: Editorial Académica Española (EAE).

Rofman, A. (1999). El circuito productivo regional. En A. Rofman, *Las economías regionales a fines de siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar* (pp. 35-89). Buenos Aires: Planeta Ariel.

Rofman, A. (2006). El nuevo escenario regional y la puja entre los actores sociales en el Valle del Río Negro. *Revista Realidad Económica*, 221.

Rofman, A. (2012). *Las economías regionales: Luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones 1995-2007*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación - Universidad Nacional de Quilmes.

Sandoval C. y Seyka V. (2012). Gobernabilidad y ascenso en la cadena de valor: discusión conceptual. *Análisis Económico. Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Distrito Federal, México, XXVII (66), 7-23*

Scaletta, C. (2006). *Tensiones de la globalización en los circuitos agroindustriales: El caso de la producción frutícola del Alto Valle del Río Negro*. Mimeo.

Zunino, N. M. (2009). *Trayectorias, condicionamientos y estrategias de productores familiares frutícolas de los valles irrigados del norte de la Patagonia* (tesis para optar al grado de Magíster en Estudios Sociales Agrarios). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Sede Argentina.

## **Anexo: Principales Agentes Exportadores**

**Patagonian Fruits Trade S.A.:** Es la exportadora de mayor volumen comercializado de la región en la actualidad. Fue fundada en 1999 por Hugo Sánchez junto con otros productores y empacadores de frutas frescas. Tiene sede en General Roca, provincia de Río Negro. Es de capital nacional y es la empresa exportadora de manzanas, peras y kiwi líder de la Argentina, además de ser la mayor productora de frutas orgánicas de la región. Compra el 65% del volumen que exporta a productores asociados, y el 75% del volumen que exporta se empaca, embala y almacena en empacadoras y cámaras frigoríficas de la firma. Opera por el puerto San Antonio Este y comercializa fruta en camiones al mercado interno y Brasil. Actualmente es parte del Grupo Prima (capital nacional, propiedad de los hijos de Hugo Sánchez), grupo que desde 2018 también controla a Moño Azul.

**PAI S.A.:** Se creó en 1974 y se conforma por un grupo de productores dedicados a la exportación de frutas frescas. Esta empresa es un consorcio de exportación integrado por 12 firmas empacadoras nacionales del Alto Valle de Río Negro y Neuquén quienes a su vez nuclean a más de 280 pequeños y medianos productores. Como grupo totaliza más de 3.200 hectáreas, que incluyen producción, estructura de empaque, frío y servicios logísticos. Centraliza los aspectos operativos desde la producción a la comercialización para lograr mayor eficiencia en la coordinación de las empacadoras y productores. Producen peras y manzanas en el Valle de Río Negro y Neuquén y destinan la producción al mercado interno y a mercado externo, con presencia en los principales mercados de América y Europa, como Estados Unidos, Holanda, Inglaterra e Italia. Además, son pioneros en el desarrollo de la agricultura orgánica en Argentina, siendo actualmente uno de los grupos exportadores más importantes en este tipo de frutas en el país. Se abastecen de fruta a través de más de doscientos ochenta pequeños y medianos productores, aunque PAI también está integrada verticalmente, concentrando tres mil doscientas hectáreas en producción. Además de la estructura de empaque, cuenta con capacidad de frío para cuatro millones de cajas.

**Expofrut Argentina S.A.:** Fue durante años líder en la producción y comercialización de frutas del país. Fundada en 1971 en el Alto Valle de Río Negro por Hugo Sánchez, en un principio se dedicó solo a la exportación, con actividades de compra y venta de fruta fresca, pero luego la empresa comenzó a producir y empaquetar su propia fruta, aumentando las cantidades exportadas y destinadas al mercado interno. En 1981, realizó una alianza con el grupo alemán REWE que le permitió incorporar capitales, adquirir empaques, frigoríficos y chacras, y en 1988 hizo una alianza con el grupo italiano Bocchi, líder mundial en comercialización de frutas y verduras, profundizando la estrategia de adquirir tierras propias con el fin de trabajar a mayores escalas. También buscó la diversificación de variedades y la mejora en las calidades, de acuerdo con las demandas del mercado europeo, como posicionarse en el mercado interno (Alvarisqueta, 2016).

En 1993 el Grupo Bocchi adquirió la mayoría de las acciones de la compañía, y enfatizó en el perfil exportador de la empresa, accediendo a una posición privilegiada en los mercados europeos. El Grupo innovó en materia de logística, acortando la cadena de intermediarios y colocando sus productos directamente en las góndolas de los principales supermercados de la Unión Europea. Además, la compañía logra una importante participación accionaria en la Terminal de servicios portuarios Patagonia Norte S.A., que posee la concesión para la administración y explotación del puerto de San Antonio Este y Bahía Blanca. En 2006 el grupo Bocchi se fusionó con el Grupo Univeg (de capitales belgas) y en 2008, Univeg adquirió el 100% de las acciones de las compañías Bocchi en la división “Frutas y Verduras”.

Sus principales mercados de exportación fueron la Unión Europea, Escandinavia, Estados Unidos, Rusia, Canadá, Países Árabes, Venezuela, MERCOSUR, México y otros países de Centro América. En Argentina contaba con alrededor de 20.000 has. y más de 20 establecimientos, utilizados principalmente para empaque y enfriado de frutas frescas, distribuidos principalmente en las provincias de Río Negro, Cuyo y NOA, totalizando más de 220.000 metros cuadrados cubiertos. Contaba con un programa de producción, procesamiento y distribución que le permite cargar un buque en 48 horas

con productos provenientes de más de 10 zonas productivas diferentes, que complementaba con su propio programa de barcos con más de 50 salidas regulares al año, coordinadas para ajustarse a los contratos de entrega a supermercados en el exterior. Contaba con un frigorífico con capacidad de almacenamiento de tres mil quinientos pallets en el puerto de San Antonio Este, lo que le permitía optimizar el uso de del transporte terrestre disponible (Alvarisqueta, 2016).

La firma dejó en el 2019 de operar su fruta con el exterior, concluyendo un período de desinversión que inició hace más de cinco años producto de la crisis estructural que estaba sufriendo la actividad frutícola (Lojo, 2019). Actualmente, cuentan con un galpón de empaque activo en Lamarque que es abastecido por un centenar de hectáreas en producción. La parte comercial, es manejada en su totalidad por el Grupo Prima, perdiendo así el control de su exportación, herramienta clave para fijar el precio del producto.

**Ecofrut S.A.:** Esta empresa fue creada en el año 1994, con el propósito inicial de construir un frigorífico en el Puerto San Antonio Este a partir de la iniciativa de las firmas La Esperanza SRL, Los Alamos de Rosauer SA, Cooperativa FADAC Ltda. y Santarelli SA. La planta frigorífica tiene capacidad de conservar en frío ochenta mil cajas de frutas y presta servicios a los socios y a terceros. En 1995 estas firmas conformaron un solo grupo exportador, iniciando la compra de insumos en conjunto, unificaron ciertas pautas de calidad y colaboran para la contratación de fletes marítimos y comercialización al exterior. Producen peras y manzanas en Río Negro y Neuquén, para mercado interno y externo, exportando a Rusia, USA y a destinos varios en el mercado Europeo. La diversidad de destinos que presentan las exportadoras indica diferencias en la calidad de fruta de cada empresa.

**Moño Azul S.A.:** Es una de las más antiguas del Valle de Río Negro y Neuquén, y está dedicada a la producción y comercialización de frutas. Inició sus actividades a mediados de 1961, con el acuerdo de cuatro familias pioneras del Valle: Grisanti, Enriquez, Pirri y Buttá. Desde un principio lideró las ventas en el país y fue destacada

por la calidad de su fruta ofrecida en el exterior. A fines de 2008, la empresa vende todos sus activos en algo más de 30 millones de dólares al grupo italiano GF Group, perteneciente en ese entonces a la familia Orsero, potenciando así su presencia internacional. En todos estos años, la marca fue un intangible que acompañó a la empresa generando retornos por encima de la media lograda por el resto de las frutícolas (Lojo, 2018). En el 2018, el Grupo Prima terminó de adquirir la mayoría accionaria de la tradicional empresa Moño Azul. La firma Moño azul tiene en total 210 empleados permanentes entre trabajadores de campo, del galpón, frío y administrativos. Con los transitorios, con una buena cosecha, supera los 1.300 trabajadores.

**Tres Ases S.A.:** Esta firma tiene una trayectoria de 60 años y está dedicada a la producción, empaque y comercialización de peras, manzanas y ciruelas frescas desde el sur de Argentina. La administración central, campos, plantas de empaque y frigoríficos están localizados en el Alto Valle de Río Negro. Administran 1.100 has. en producción, 3 plantas de empaque localizadas estratégicamente de acuerdo a las principales áreas de producción y cámaras con una capacidad de frío de 1.100.000 cajas. En total procesa anualmente 50.000 toneladas de frutas frescas. El 50% de peras y el 45% de manzanas en las variedades más tradicionales además de un 5% de fruta de carozo.

Un poco más de la mitad de su producción crece en fincas propias, y el saldo es provisto por un grupo de productores asociados. Sus marcas son Tres Ases, Zeppelin y Cesta y llegan a múltiples destinos distribuidos en Unión Europea, Rusia Occidental y Oriental, Cercano Oriente, Norte de Africa, Asia y Sud, Centro y Norteamérica. Además mantienen una fuerte presencia en el mercado doméstico durante todo el año, actuando también como importadores, distribuyendo productos frescos destinados al mercado doméstico argentino.

**Battaglio Argentina S.A./Cosur S.A.:** Cosur se fundó en 2002 y posee un eficiente almacén frigorífico en Villa Regina, exportan a varios mercados del mundo, sobre todo

Italia, Brasil, Estados Unidos, México, Rusia y el Caribe. En 2014 además empezó a comercializar bananas y piñas en el mercado local, inaugurando un almacén con sede en Buenos Aires dedicado a la importación y distribución de fruta, más específicamente, banana que proviene de Ecuador para distribución en todo el mercado interno. En julio de 2018 ha llevado a una significativa operación de cambio de marca: Cosur se ha convertido en Battaglio Argentina S.A.

**Kleppe S.A.:** Es una empresa con 2.500 empleados y 85 años de trayectoria nacional e internacional, especializada en la producción de manzanas, peras y cerezas de alta calidad, y pionera en la introducción y desarrollo de nuevas variedades y tecnologías que abarcan todos los eslabones de la cadena productiva: producción, empaque, conservación y comercialización.

Los orígenes de la empresa se remontan a 1932 constituyendo así una compañía dedicada a importar y exportar fruta fresca y desecada desde sus inicios. A mediados de la década del 40, Kleppe abre su primera planta de empaque en Cipolletti y posteriormente extiende sus actividades hacia la producción de manzanas y peras, convirtiéndose en uno de los líderes de la industria, particularmente en el mercado de exportación. En 1966 la empresa ha focalizado su estrategia en el incremento de su propia producción. En la zona del Alto Valle de Río Negro la empresa ha expandido sistemáticamente su superficie productiva, desde las dos chacras originales hasta los veinte establecimientos con los que cuenta en la actualidad.

En 2012 se adquiere la principal planta de Empaque y frío de Salentein Fruits junto a 450 hectáreas productivas en la zona de Alto Valle. Esta operación significó un salto cuantitativo en la producción y un acomodamiento estratégico de las capacidades necesarias para recibir y procesar el creciente volumen plantado. Sus principales instalaciones se encuentran localizadas a lo largo del Valle de Río Negro. Las tres plantas de empaque y cinco plantas frigoríficas se encuentran ubicadas en las ciudades de Cipolletti, General Fernández Oro y Contralmirante Guerrico. El 100% de la fruta que

se empaqueta proviene de chacras propias. Los productos se comercializan a cuatro continentes y a más de treinta países.

**Boschi Hnos. S.A.:** Empresa integrada. Fundada por Bautista y Pablo Boschi en 1969, se inicia con una chacra en la ciudad de Cipolletti. En la actualidad, los descendientes de Bautista, en 2° y 3° generación, continúan con el desarrollo de su empresa familiar. Es una empresa de carácter nacional y familiar, que se dedica a la producción, empaque y exportación de frutas frescas, especialmente peras para mercado externo y manzanas para mercado interno.

Cuentan con una importante extensión de hectáreas de peras y manzanas, lo que les permite abastecer a sus clientes todo el año. La fruta es seleccionada, envasada y posteriormente almacenada en plantas frigoríficas hasta su envío al mercado. La empresa cuenta con una moderna planta de empaque en la ciudad de Cipolletti, en la cual trabaja las peras y las manzanas, en un lay-out integrado de empaque, frigoríficos, playas de carga y descarga. Tiene ingreso y lavado de fruta, sector de secado y encerado, mesa de clasificación, etiquetadoras automáticas y 2 líneas de calibradoras, con sistemas de detección de color y defecto. A su vez cuenta con cámaras frigoríficas para conservar los productos todo el año. Sus variedades de manzanas tienen como destino principal el mercado interno y Brasil, excepto las Pink Lady y Cripps Pink que se exportan en su totalidad. El destino principal de las peras que comercializa es la exportación a ultramar por puertos patagónicos hacia USA, Rusia, Europa, Medio Oriente y Sudamérica.