

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES Y MODALIDADES DE EXPANSIÓN TERRITORIAL¹

Martha Radonich*
Norma Steimbregger**,
con la colaboración de María Sol Ozino Caligaris

* Martha Mabel Radonich: Licenciada en Geografía. Docente del Area Humana del Departamento de Geografía de la Facultad de Humanidades e investigadora del GESA de la Universidad Nacional del Comahue.

** Norma Graciela Steimbregger: Licenciada en Geografía. Especialista en Sociología de la Agricultura Latinoamericana. Docente del Area Humana del Departamento de Geografía de la Facultad de Humanidades e investigadora del GESA de la Universidad Nacional del Comahue.

1 Este artículo reúne material correspondiente a dos ponencias: "Expansión productiva y espacial de grandes empresas frutícolas de la norpatagonia argentina" de Martha Radonich, Norma Steimbregger y María Sol Ozino Caligaris, presentada en las Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, noviembre de 1999. Buenos Aires, y "Modernización productiva y mercado de trabajo en nuevas áreas de exportación. Un estudio de caso" de Martha Radonich y Norma Steimbregger, presentada en XX Congreso Nacional y V Internacional de Geografía, octubre de 1999. Chillán, Chile.

Estrategias empresariales y modalidades de expansión territorial

A modo de introducción

A partir de la década del sesenta, una de las consecuencias del desarrollo tecnológico fue la posibilidad de ampliar la cadena de frío favoreciendo el abastecimiento mundial de productos frescos. De esta forma, ciertas producciones agrícolas del hemisferio sur adquirieron un gran dinamismo en el marco del “nuevo sistema agroalimentario” impuesto por los países de capitalismo avanzado. En el caso específico de los países latinoamericanos, estas transformaciones produjeron cambios significativos en el uso del suelo, en la estructura ocupacional de los espacios agrícolas e implicaron nuevas formas de organización empresarial facilitadas por las innovaciones tecnológicas.

En este marco de reestructuración de la producción y del mercado mundial, el surgimiento de cadenas agroalimentarias es una de las manifestaciones más claras de la globalización. Este estadio del nuevo patrón de acumulación está asociado a una creciente integración productivo-financiera, al desarrollo científico-

tecnológico, a la homogenización de la producción y a los cambios en la gestión de las actividades productivas y de los procesos de trabajo.

En un contexto de repliegue del estado, el capital privado surge como protagonista hegemónico de la modernización del agro, impulsando fenómenos de reestructuración productiva como estrategia de inserción en la nueva dinámica mundial. Al respecto, de Mattos expresa claramente que “la producción del territorio ha quedado en lo esencial en manos del capital privado, actuando básicamente sobre las indicaciones de un mercado escasamente regulado” (de Mattos, 1999:59).

Las transformaciones en curso, revisten gran importancia en áreas de agricultura intensiva especializadas en productos “de lujo” para la exportación, al reactivar la producción y el comercio internacional de frutas frescas y de contraestación orientados a consumidores de altos ingresos. A partir de los años '90, los nuevos parámetros de calidad, condiciones de empaque y niveles de toxicidad exigidos por la demanda mundial, tienen gran injerencia en la actividad frutícola de la cuenca del río Negro, en la norpatagonia argentina. En este escenario incierto e inestable, las empresas frutícolas de la región desarrollan mecanismos que les permiten mantener y aumentar su rentabilidad y participación en el mercado internacional, para articularse con las cadenas agroalimentarias mundiales. Entre las principales estrategias de valorización del capital de las empresas se pueden mencionar:

- aumento de la productividad mediante incorporación tecnológica en las distintas etapas del circuito frutícola orientada a la obtención de un producto de “calidad” (homogeneidad, tamaño, color, sabor y acondicionamiento) acorde con las exigencias impuestas en la actualidad;

- consolidación y profundización del proceso de integración vertical como una manera de reorganizar el poder económico empresarial a través de la compra, arrendamiento de explota-

ciones y/o mediante distintas formas de vinculación con pequeños y medianos productores;

- expansión territorial hacia nuevos espacios productivos que son percibidos como más rentables: los valles medios de los ríos Neuquén y Negro (Bendini y Palomares, 1994);

- nuevas formas de gestión empresarial que llevan implícitas la modificación en los procesos de trabajo.

Estos mecanismos adoptados por las empresas agroindustriales se expresan “tanto en sus dimensiones técnicas y organizativas internas, en sus redes de relaciones externas o en sus pautas de localización produciendo a su vez importantes alteraciones en el comportamiento del sistema productivo y en consecuencia en la sociedad y el territorio” (Caravaca Barroso 1998:17).

En este trabajo se analiza la expansión territorial de empresas integradas hacia nuevas áreas frutícolas en la cuales se observa una revalorización económica del territorio como consecuencia de la necesidad que tienen las grandes empresas provenientes del área frutícola tradicional rionegrina, de una nueva organización técnico-productiva. A través del estudio se tratará de indagar el impacto del proceso de expansión territorial en la estructura socioproductiva regional como parte de la dinámica de valorización del capital que constantemente redefine el valor de los lugares.

El análisis de este proceso, se encuadra en la perspectiva del actor, como una nueva forma de interrogar a la realidad agraria, recuperando la visión diacrónica que permite comprender la diversidad, limitaciones y potencialidades de los comportamientos productivos y de los procesos sociales en el marco de la reestructuración de la agricultura. Se prioriza una aproximación cualitativa a partir de entrevistas realizadas a diferentes actores sociales, protagonistas directos del proceso de expansión como así también a quienes por su conocimiento proporcionan un acercamiento al tema desde una mirada alternativa.

Las nuevas áreas frutícolas

La Patagonia extraandina argentina, se caracteriza por un paisaje de meseta con vegetación natural destinada a la ganadería extensiva, donde la acción humana es casi imperceptible. Este paisaje sólo es interrumpido por la presencia de oasis de riego, resultado de la existencia de cursos fluviales y del trabajo humano. Las nuevas áreas de expansión de la actividad frutícola para exportación se encuentran localizadas en la norpatagonia, en los valles medios de los ríos Negro y Neuquén donde la base biológica de la producción agrícola no puede dissociarse de los condicionantes naturales regionales, que si bien no son determinantes, interactúan dialécticamente con la dinámica social en la producción del espacio agrario.

El valle medio del río Neuquén se extiende hacia el extremo noroeste del Alto Valle de Río Negro y Neuquén, representando un claro avance de la frontera frutícola. El valle medio del río Negro, dista unos 100 km hacia el este de la zona frutícola valletana más antigua, observándose entre ambos oasis de riego una discontinuidad productiva muy marcada, caracterizada por una morfología mesetiforme con predominio de vegetación natural y destinada a un uso extensivo predominantemente ganadero.

La incorporación de ambas áreas a la actividad agrícola con una estructura productiva moderna y de capital intensivo, permitió incrementar los volúmenes de fruta de ambas provincias conforme las normas de calidad requeridas por el mercado internacional. En este sentido, la participación relativa a nivel nacional en la producción de manzanas de Río Negro y Neuquén, se incrementó del 75% al 89% en el período 1986-1996. En la participación de la producción de peras, el incremento fue significativamente menor -81 a 83%-.

La importante disponibilidad de suelos fértiles y agua para riego, ha dado lugar a una continua sistematización de la tierra

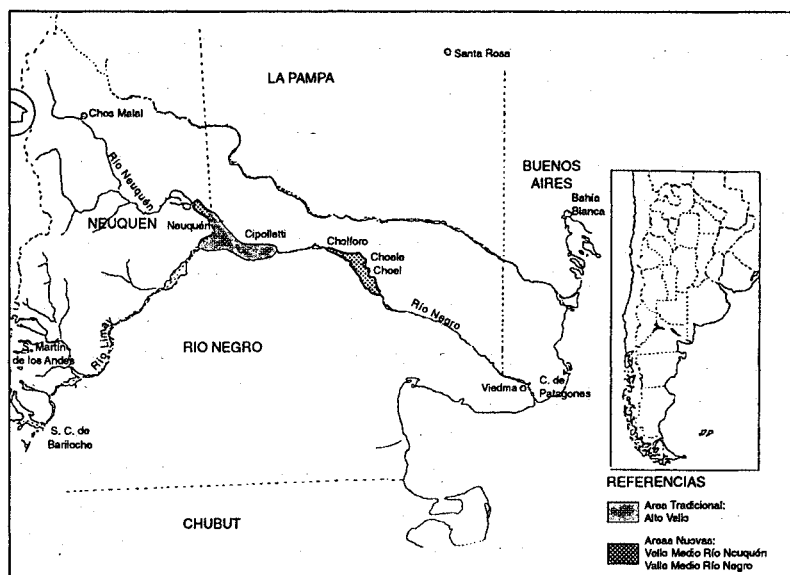
para la implantación de cultivos intensivos con variedades de crecimiento rápido. Este fenómeno produce un aumento constante de la producción frutícola e introduce la posibilidad de responder de manera más rápida y flexible a los cambios en la demanda mundial.

La expansión territorial de la actividad frutícola orientada en su mayor parte al mercado externo, es la expresión conjunta del accionar de empresas líderes provenientes fundamentalmente del Alto Valle, zona tradicional de producción frutícola de la región, y de las diferentes formas que asumió el estado incentivando la organización empresarial del espacio. La necesidad de ampliar la escala productiva por parte de las grandes firmas con el propósito de mantener la rentabilidad económica y permanecer insertas en el proceso de competitividad internacional, implicó desarrollar estrategias entre las que se destaca la búsqueda de nuevas áreas en las cuales reproducir su capital.

En este sentido y a diferencia del Alto Valle con una estructura agraria tradicional y con una saturación para la incorporación de tierras irrigables, las nuevas áreas ofrecen la posibilidad de comprar grandes extensiones de tierra a bajo precio, como también aplicar nuevas formas de organización empresarial e incorporando tecnología de punta en el proceso productivo.

La especificidad que asume en la actualidad la expansión del capital en las nuevas áreas, plantea una forma particular de ampliación de la frontera agrícola diferente de los procesos de colonización de la primera mitad de este siglo. Hoy estos espacios se integran plenamente al circuito productivo internacional a través del uso intensivo de capital y de la tecnología.

En síntesis, los rasgos más sobresaliente de este proceso de reestructuración se caracterizan por la incorporación de nuevas tecnologías, cambios en el patrón de uso del suelo y en la estructura socio-espacial en las áreas de expansión frutícola.



Croquis de localización de la cuenca del Río Negro

Expansión productiva y reorganización espacial

La agricultura es una de las actividades productivas que reactualiza constantemente la relación social e histórica entre el hombre en sociedad y la naturaleza, a partir de una forma específica de organización espacial y de acceso a los recursos naturales, tecnológicos y económicos. En los valles medios de los ríos Negro y Neuquén, los mecanismos iniciales de apropiación de la tierra siguieron trayectorias similares a los del Alto Valle, área tradicional de producción frutícola de la región. Sin embargo, existen diferencias no sólo temporales en cuanto a la valorización y puesta en producción del espacio sino también en la lógica económica de los principales agentes productivos que protagonizaron esta expansión empresarial de la frontera agrícola y en la desigual participación de los estados provinciales.

En la década del setenta la introducción de cultivos intensivos bajo riego en el valle medio del río Neuquén, le confirió a

la tierra un valor de uso como medio de producción que no tenía anteriormente ya que el área se habilitó para la agricultura a partir de la construcción de la infraestructura de riego. En este caso, tal como lo plantea Eugeni Sánchez (1991) la funcionalización espacial se tradujo en un proceso de territorialización.

En el valle medio del río Negro y a partir de los años noventa, la nueva organización técnico productiva de empresas frutícolas líderes del Alto Valle, produjo cambios significativos en el uso del suelo lo que implicó la revalorización económica del territorio en función de los procesos de reestructuración de los patrones de acumulación mundial.

En la producción social de ambos espacios, se vinculó la capacidad modificadora del capital privado con el rol del estado “que de hecho adopta su verdadero papel de agente subordinado –pero gestor– del sector privado: incentivando a través de subvenciones, desgravaciones fiscales entre otros mecanismos, haciendo un uso discriminado y muchas veces discriminatorio de los fondos públicos...” (Joan-Eugeni Sánchez, 1991: 165).

La incorporación tecnológica en las agroindustrias frutícolas no sólo produjo un aumento del volumen de la producción sino también intensificó el proceso de acumulación de capital de estas grandes empresas que reforzaron la integración vertical y horizontal a la vez que definieron la calidad del producto y el grado de competitividad en el mercado.

El espacio frutícola del valle medio del río Neuquén, está localizado en el extremo sudeste del departamento Añelo, en la provincia del Neuquén, próximo a las colonias agrícolas de Villa El Manzano y Barda del Medio, ubicadas en el Alto Valle rionegrino. El área abarca una superficie aproximada de 9.500 hectáreas, de las cuales el 53% se encuentra cultivada, el 31% sin cultivar, el 14% sin desmontar o destinada a alfalfares o pasturas y el resto, apenas el 1.5%, está abandonada. Del total de la superficie implantada, alrededor del 80% corresponde mayoritariamente a manzanas y en menor medida, a peras. Esta producción está

orientada principalmente al mercado externo por esta razón, se caracteriza por su alta productividad y variedades que responden a la exigencia de consumo impuestas por ese mercado.

No existen indicios de ocupación efectiva del valle medio del río Neuquén con anterioridad a 1970. Es en 1968, cuando el frigorífico Cipolletti Sociedad Anónima, Comercial e Industrial inicia el proceso de expansión hacia esta área y en menos de una década esta empresa se convierte en un poderoso agente económico al lograr incorporar las distintas etapas del proceso productivo. Dicha empresa ocupaba en el año 1979, el quinto lugar como empresa empacadora y exportadora de frutas a nivel nacional. (Vapñarsky y Manzanal en Ferreyra y Hoyos 1994).

La empresa decide invertir en las tierras del Chañar para ampliar su escala productiva fundamentalmente por tres motivos. En primer lugar, el gobierno de la provincia del Neuquén estimuló a la empresa con préstamos financieros para promover la ocupación efectiva del área por cuestiones estratégicas, debido a que por esos años se intentaba definir el límite político con la provincia de Río Negro, límite que para el estado neuquino coincidía con la Picada 1 de la Colonia San Patricio del Chañar.

En segundo lugar, por la importante disponibilidad de tierra y de agua que ofrecía el área, condición necesaria para llevar adelante cualquier emprendimiento agrícola intensivo bajo riego. Finalmente, por la proximidad a la ciudad de Cipolletti, donde se encontraba ubicada la planta empacadora y el frigorífico de propiedad de la empresa.

Es recién a fines de la década del sesenta, que este espacio es incorporado efectivamente al proceso productivo con la adquisición del campo El Chañar por el Frigorífico Cipolletti S.A. Posteriormente la empresa se disuelve y su lugar, es asumido por la Sociedad Anónima Gasparri Hnos., agente económico con amplia trayectoria frutícola en el área valletana tradicional.

El estado neuquino tiene un rol muy importante en este proyecto de puesta en producción del área, al potenciar la capa-

cidad de inversión de la empresa a través del otorgamiento de créditos con un interés anual muy bajo.

De la superficie total del campo, solamente 8.200 ha. eran susceptibles de poner bajo riego. En sucesivas etapas la tierra es sistematizada, acondicionada con infraestructura de riego, y praderizada. Con posterioridad se implantan las cortinas de álamos y finalmente, los árboles frutales, con nuevas variedades seleccionadas de acuerdo a la demanda internacional. Las unidades productivas con una superficie promedio de 10 ha, se ponen a la venta, los productores que adquieren estas explotaciones debían integrarse en un Consorcio Privado de Riego y Drenaje, diferencia significativa con respecto al Alto Valle donde el sistema de riego es administrado por el estado provincial. En este proceso de apropiación y puesta en producción del espacio, surge como necesidad estratégica la fundación de un centro de población aglomerada para abastecer de bienes y servicios al área frutícola, conformándose de esta forma San Patricio del Chañar. (Ferreyra y Hoyos, 1994)

Simultáneamente, en la década del setenta, comienzan a interesarse por esta zona, grandes firmas integradas verticalmente y localizadas en el área frutícola tradicional. Estos agentes adquieren explotaciones de mayor tamaño con el propósito de ampliar su escala productiva e implantar montes frutales altamente intensivos, con variedades que respondan competitivamente a los requerimientos del mercado internacional.

La funcionalidad que va adquiriendo esta nueva área repercute en un importante crecimiento de población en el aglomerado recientemente fundado, este dinamismo demográfico se relaciona con el incremento creciente de la demanda de trabajadores rurales, ya sean estos permanentes o transitorios, para la sistematización, implantación de los frutales, para las diferentes tareas culturales que se requieren a lo largo del año o bien para la recolección de la fruta a medida que van entrando en producción los montes frutales.

A mediados de la década del noventa y dada la constante incorporación de nuevas superficies al proceso productivo, surge en el área un nuevo actor social que actúa como intermediario en el circuito frutícola. Es el agente inmobiliario que ofrece a la venta explotaciones entre 15 y 200 ha. En las condiciones de venta se incluye la sistematización de tierras y modernos sistemas de riego –goteo y/o aspersión–, que elevan el precio de la hectárea acondicionada a \$ 5000 aproximadamente. Según informantes calificados no existe un patrón homogéneo de los adquirentes, quienes han comprado tanto predios de 200 ha o bien de 15 ha.

El valle medio del río Negro está localizado en la cuenca media del río Negro, en la provincia homónima. Es una configuración territorial en la cual se ha desarrollado una intensa actividad agrícola bajo riego y donde en los últimos años se advierte una importante expansión de la fruticultura para exportación. El área abarca una superficie aproximada de 38.000 hectáreas de las cuales, el 29% se encuentra cultivada, el 38% sin cultivar y el 33% restante está destinada a pasturas, alfalfa o sin desmontar (Censar '93).

En la actualidad, la actividad frutícola representa el 56% de la superficie cultivada, los cultivos más importantes son los frutales de pepita –manzanas y peras, orientados mayoritariamente al mercado externo y en menor medida, al mercado nacional. Los ejidos que presentan el mayor desarrollo en la producción de peras y manzanas coinciden con la localización de grandes empresas integradas de origen regional y transnacional.

La horticultura representa el 24% de las tierras cultivadas y en ella se destaca la producción del tomate, actividad productiva tradicional de la región, desarrollada con anterioridad a la expansión frutícola. Existe una importante proporción de la superficie destinada tanto al cultivo de alfalfa, principalmente para la exportación de semillas y como a pasturas naturales para la cría extensiva de ganado vacuno.

La actual estructura agraria del valle medio es resultado de un complejo proceso histórico que comenzó a fines del siglo pasado cuando el área se incorpora al Territorio Nacional. Finalizada la “Conquista del Desierto” se inicia la apropiación privada y especulativa de la tierra acaparada en pocas manos lo que impide el surgimiento de pequeños y medianos propietarios. Las tierras son cedidas en pago a los terratenientes bonaerenses que habían financiado la campaña militar y también a quienes participaron en la misma, transformándose la mayoría de las veces en propietarios absentistas. De esta manera se configura una estructura agraria caracterizada por la coexistencia de grandes propiedades privadas y de tierras fiscales.

Con posterioridad a la ocupación militar, surgen algunos caseríos como Choele Choele, Chimpay y Chelforó y el espacio se convierte en un paso importante a Chile. Hacia fines del siglo XIX se producen dos hechos significativos: la llegada del ferrocarril y la mensura y parcelamiento de la Isla de Choele Choele. La población, que apenas supera los 300 habitantes, se radica en la zona dedicándose a la ganadería principalmente ovina, lo que lleva a que algunos autores denominen este período como el “Ciclo de la lana”.

A partir del año 1900, se construye el sistema de riego destinado a poner en producción unas 5.000 hectáreas de tierra. Simultáneamente se instalan numerosas familias de inmigrantes quienes comienzan a sistematizar la tierra para incorporar cultivos, en especial alfalfa y en forma muy incipiente, trigo, cebada, maíz, vid y frutales. Por esta época se crean los pueblos de Fray Luis Beltrán, Lamarque y Pomona.

En las décadas del cincuenta y sesenta se promueven importantes obras que representan la base técnica para el mejoramiento de las condiciones de la población y para la expansión del proceso productivo agropecuario. En los primeros años de la década del cincuenta se construye la red energética y el estado financia la red de riego, orientada a poner bajo cultivo

20.000 hectáreas. En pocos años se pasa de menos de 2.000 ha cultivadas a más de 6.200 en 1960. Asimismo, se produce una complementariedad con la infraestructura de comunicaciones, se pavimenta la ruta Nacional 22 -1966- y se instala la red telefónica. Este contexto, incide en la expansión del cultivo del tomate, actividad que se concentró principalmente en las localidades de Lamarque y Luis Beltrán, configurándose así las características socioproductivas de la región. (Goicochea Ana. et.al. 1994).

A diferencia del Alto Valle, donde ya en los años treinta se perfila como una zona económica relevante con un temprano proceso de subdivisión de la tierra; el valle medio permanece durante décadas sin grandes modificaciones en su estructura productiva orientada a la producción hortícola en explotaciones familiares y a la ganadería extensiva, principalmente en grandes explotaciones con propietarios absentistas.

A principios de la década del '80, comienzan a vislumbrarse algunos cambios a partir de la sanción de la ley nacional que permitía desgravar o eximir de impuesto a personas físicas o jurídicas que ejecutaran un proyecto de inversión agrícola en tierras de baja productividad, áreas de frontera o en tierras al sur del río Colorado cuando se tratara de espacios agrícolas donde la aplicación de tecnología mejorara la utilización de los recursos naturales. Este mecanismo permite a empresas líderes de la región frutícola tradicional adquirir a muy bajo precio grandes superficies en zonas áridas, de esta forma, se configura un dinámico mercado de tierras que favorece la consolidación de grandes explotaciones.

Surgen nuevos actores que en muchos casos, son empresas integradas provenientes del Alto Valle, que ven en la zona una "oportunidad de inversión". Durante estos años, las actividades económicas desarrolladas no tienen un alto impacto en la sociedad local, diferenciándose sólo aquellas empresas con trayectoria en la actividad frutícola.

A principios de la década del '90, se produce un punto de inflexión en la historia del valle medio rionegrino; comienza a delinearse un intenso proceso de modernización capitalista, con un nuevo concepto de la fruticultura para exportación: pocas pero grandes empresas integradas verticalmente, con fuerte incorporación de capital y tecnología de punta en el proceso productivo lo cual asegura su inserción competitiva y flexible en el mercado internacional. Estos actores sociales que protagonizan un particular proceso de expansión de la frontera agrícola para lograr una mayor rentabilidad del capital, se caracterizan en general, por ser empresas de capitales regionales, nacionales y en algunos casos con intervención de capitales extranjeros, del tipo *join venture*, con un perfil de firma empaquera y comercializadora, que integran la producción primaria dentro de una estrategia de vinculación al mercado externo.

El cuadro 1 sintetiza características relevantes de uso del suelo y distribución de la población de las nuevas áreas frutícolas. En él se observa, desde un casi absoluto predominio de la fruticultura en localidades como Chimpay en Río Negro y San Patricio del Chañar en Neuquén, hasta una diversificación productiva bastante acusada en otras como Choele Choel y Añelo. El balance entre la población rural y la urbana difiere también según los casos y se observa la mayor proporción de población urbana en la localidad de Choele Choel, cabecera del departamento de Avellaneda, en el que está ubicado el conjunto del valle medio rionegrino.

Tal como se expresó en las nuevas áreas existe disponibilidad de tierras irrigables a diferencia del histórico Alto Valle en el que se produjo y subsiste el proceso de subdivisión y concentración de la tierra. En el cuadro 2 se puede apreciar que el tamaño de las parcelas se incrementa notablemente en los respectivos valles medios respecto al Alto Valle, ofreciendo además una mayor homogeneidad en su distribución. Así, en el valle medio del río Neuquén aproximadamente el 40% de las unidades agrarias tie-

nen más de 20 ha. Mientras que en la zona productora del tradicional Alto Valle la mitad de las explotaciones tienen menos de 10 ha.

Cuadro 1. Población urbana y rural y uso del suelo en las nuevas áreas.

Área	Localidad	Habitantes	Población Urbana %	Población Rural %	Pasturas %	Frutales %	Forrajes %	Horticultura %	Otros %
Valle	C Choel	8971	91,5	8,5	33,7	28,6	14,7	13,8	9,1
Medio del Río	F. L. Beltrán	5757	76,1	23,9	30,5	30,7	21,2	5,7	11,9
	Lamar-Que	6067	80	20	26,7	48,2	17,1	4,4	3,7
Negro	Pomona	1145	Predominio pobl. Rural		22,6	31,1	21,4	6,4	18,6
	Darwin	934	Predominio pobl. Rural		27,9	6,9	45,0	18,9	1,2
	C. Belisle	1396	s/datos		27,8	51,5	16,3	1,3	3,1
	Chimpay	2134	s/datos		3,8	91,0	3,8	---	1,5
Valle	S. Patricio								
Medio de Neuquén	del Chañar	3183	60 %	40 %	0,8	90,3	6,4	1,4	1,2
	Añelo	1031	87 %	13 %	15,3	28,7	25,0	12,4	18,5

(*) Datos correspondientes al Censo Nacional 1991.

Fuente: Elaboración propia en base a: Goicochea, Ana M. et al., (1994); Hoyos Eliana y Ferreyra Patricia, (1994); y a datos de: Censar'93 y Censo Frutihortícola 1994.

Es importante señalar que en el caso del valle medio del río Negro se observa la existencia simultánea de explotaciones cuya superficie es superior a 20 ha y explotaciones con menos de 10 ha. Esta subdivisión expresa la coexistencia de dos configuraciones productivas diferentes. Una sub-zona que se podría denominar "histórica" en la que predominan las explotaciones familiares dedicadas principalmente a la horticultura y con mano de obra casi exclusivamente familiar y por otro lado, una subzona "nueva" cuyas características productivas están modeladas por el accionar de grandes empresas frutícolas integradas.

Cuadro 2. Número de unidades agrarias por rangos de tamaño en porcentaje, según áreas productoras de las provincias de Río Negro y Neuquén.

Áreas productoras	Total	Tamaño					
		0-5	5-10	10-15	15-20	20-50	+ de 50
Total	8.677	22.6	32.2	20.7	7.0	2.4	5.1
Área tradicional del Alto Valle	7.040	25.1	34.2	20.5	6.6	10.6	3.0
Valle medio del río Negro	1.407	10.4	24.7	22.6	8.5	19.9	13.9
Valle medio del río Neuquén	*230	19.1	16.5	15.6	10.0	22.3	16.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censar '93 y Censo Frutihortícola 1994.

Cuadro 3. Superficie implantada con frutales en los valles medios de los ríos Negro y Neuquén

Áreas	Total	Manzanas		Peras		Otros frutales	
		Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
Valle medio del río Negro	5769	3597	62.4	1487	25.8	685	11.9
Valle medio del río Neuquén	3350	2045	61.0	901	27.0	404	12.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Censar '93 y Censo Frutihortícola 1994

Como es de esperar, a partir de la década del '80, en las localidades del valle medio seleccionadas por las grandes firmas frutícolas para desarrollar una economía de escala como Lamarque, Chimpay y Belisle, disminuye la importancia de la mano de obra familiar al tiempo que aumenta la presencia de mano de obra no familiar permanente.

En el valle medio del río Neuquén, la mano de obra asalariada representa las 3/4 partes del personal permanente en la explotación, se podría inferir de esta situación una organización empresarial desde el inicio de la puesta en producción del área. Estas diferencias referidas a la conformación del espacio, obviamente incidirán en la contratación de mano de obra estacional.

Cuadro 4. Cantidad de personal permanente familiar (incluido el productor) y no familiar afectado a las tareas en el predio en las nuevas áreas.

Area Total	Familiar		No familiar	
	cant.	%	cant.	%
Valle Medio del río Negro	3.860	3.2048	3,0656	17,0
Valle Medio del río Neuquén	974	250	27,5724	74,3

Fuente: Elaboración propia en base a Bendini, M. y Tsakoumagkos, P. (1998).

Acerca de las estrategias empresariales en las nuevas áreas

La elección de los valles medios por parte de estas empresas líderes para realizar grandes inversiones y ampliar la reproducción del capital, está vinculada principalmente a:

- la disponibilidad de tierra para desarrollar una producción en gran escala, en general, es tierra “virgen” e irrigable. En esta elección no interviene en forma decisiva el costo de la tierra, el problema básico es la posibilidad de disponer de dicho recurso en la calidad y cantidad necesaria. Para la empresa el grueso de la inversión está representado por el costo que implica la sistematización (nivelación e infraestructura de riego) y la puesta en producción de la tierra.

- la necesidad de implantar nuevos montes frutales con variedades precoces y con las condiciones de “calidad” que demanda el mercado mundial.

El área de expansión representa para estas empresas, un espacio mucho más rentable que el tradicional Alto Valle, al ofrecer las posibilidades materiales para la configuración de las nuevas formas de organización productiva. El cultivo de peras y manzanas representa la actividad más dinámica en la región y ocupa una superficie cercana a las 5.100 ha. La producción está orientada en primer lugar, al mercado externo y en menor medida al mercado interno. La proporción de producción propia varía según la em-

presa, pero en ningún caso representa el 100% del volumen total de la fruta que comercializan. Las grandes empresas compran fruta a los productores que han sido capaces de reconvertir, ya sea en forma directa o mediante el sistema de agricultura por contrato. Estas relaciones generadas a través del “producto” y lejos de ser simétricas, subordinan a otros actores sociales con menor poder de negociación a la cadena productiva. Además las nuevas tendencias históricas indujeron otros mecanismos que fortalecen la competitividad internacional de estas empresas líderes.

- Reúnen constantemente información sobre la evolución de los precios y la demanda de los mercados consumidores, internos y externos.

- Tienen sus propias plantas de empaque y cámaras frigoríficas, instaladas en la mayoría de los casos en el Alto Valle, debiendo trasladar la fruta cosechada hasta esa zona. La parte de materia prima que no es propia sino fruta de terceros, proviene mayoritariamente de pequeños y medianos productores del Alto Valle.

- Comercializan con marca propia.

- Reciben asesoramiento de técnicos extranjeros en la producción primaria.

- Ensayan continuamente nuevas variedades.

- Establecen acuerdos con grupos distribuidores o cadenas de hipermercados, para incrementar sus ventas en el extranjero.

Este último punto, adquiere importancia en años recientes como consecuencia de la concentración de la demanda de frutas a través de las fusiones de grandes cadenas de supermercados europeas para mejorar las condiciones de negociación con los grupos exportadores frutícolas. En la actualidad no sólo interesa el volumen y la calidad de la fruta producida para competir internacionalmente sino también, el desarrollo de estrategias comerciales. Frente a estos cambios se espera en el corto plazo una profundización de alianzas entre empresas emparadoras y comercializadoras regionales y extranjeras para

mantener una situación de privilegio en el mercado mundial de frutas frescas. (Lojo, 1999). Este fenómeno afirma la idea de que las empresas transnacionales controlan el segmento de la distribución de alimentos; mientras que la producción y el comercio mantienen todavía un carácter más nacional o regional (Flores, 1998; Bendini y Palomares, 1994). Por otra parte, y en el marco del debilitamiento del papel del estado, las grandes empresas asumen el rol de agente de innovación, control y difusión de tecnologías agrícolas.

Reflexiones finales

Este fin de siglo tiene como hecho sobresaliente la mundialización del capital que opera como una red articulando espacios regidos por una misma racionalidad económica. En esta lógica las transformaciones se sustentan en la demanda del mercado internacional, la capacidad y el reaseguro de la reproducción del capital.

De esta forma, la reestructuración productiva altera la organización espacial, a través de la relocalización de los procesos productivos en aquéllas áreas que ofrecen ventajas competitivas de acuerdo a las nuevas reglas del mercado internacional.

En este escenario, los valles medios de la cuenca del río Negro, en la norpatagonia argentina, conforman un "nuevo" espacio productivo, que constituye un proceso "de punta" en la modernización de la agricultura intensiva bajo riego orientada principalmente hacia el mercado externo y representan cambios profundos de fusiones de capital internacional y concentración de empresas líderes. Es así que asumirían por el momento la característica de áreas ganadoras al ser incorporadas al circuito de acumulación mundial. Las grandes empresas frutícolas del Alto Valle "salen a producir" movilizándolo el capital hacia estas "nuevas áreas" para desarrollar nuevas estrategias que les permitan

responder a la demanda internacional, adaptarse a un mercado competitivo e inestable y asegurarse la rentabilidad económica.

La valorización de estos espacios está relacionada con la necesidad que tienen las empresas de contar con producción propia altamente tecnificada, con nuevas variedades de alto valor de comercialización y cumpliendo con los requisitos de calidad que exige el mercado consumidor. De esta forma, las empresas integradas, que detentan el control de la producción primaria en estas nuevas áreas, incorporan tecnología de punta que aseguran calidad y homogeneidad del producto llegando al mercado en mejores condiciones de competitividad.

La ventajosa situación de las grandes empresas integradas, les permite un mejor posicionamiento en la relación de fuerzas frente a otros agentes económicos con menor poder de negociación, los pequeños y medianos productores quienes se convierten en el eslabón más débil de la cadena productiva. Aquellos productores que pudieron reconvertir el monte frutal, se vinculan subordinadamente con las agroindustrias frutícolas, mediante la agricultura de contrato —con distintos grados de integración— o la venta directa de la producción. En el primer caso, se aseguran la venta del producto y muchas veces, suelen recibir otros beneficios tales como asesoramiento técnico e insumos. Sin embargo, los procesos de convocatorias que involucró en este último tiempo a algunas de estas grandes empresas integradas, arrastra a los productores expresando la otra cara de la dependencia económica existente al interior de la cadena frutícola: la pérdida de la capacidad de negociación y de las posibilidades de capitalización.

Esta nueva dinámica socio-espacial es resultado de las condiciones globales que se concreta en un territorio específico a través de los cambios técnico-productivos y organizacionales que debe incorporar la cadena productiva. Los lugares ingresan en procesos de transición singulares planteando nuevas relaciones entre el agro y la industria, entre lo local y lo global. No hay un camino definido, por el contrario, se observa un espacio de con-

vergencia y divergencia de factores y procesos que se derivan del papel transformador de la globalización y de las especificidades históricas locales. (Neiman et al, s/f; Goodman y Watts, 1994; Estrena Duran, 1998; Cavalcanti y Marsden, 1999)

Las nociones de competitividad productiva y de gestión comercial parecerían ser los parámetros que definen la forma de producción de frutas a nivel regional, mientras la desigual participación y poder de negociación de los distintos actores locales en la apropiación de recursos productivos y excedentes, genera situaciones de riesgo social y laboral en los sectores más subordinados del circuito: pequeños productores, trabajadores y migrantes estacionales, quienes se caracterizan por una diversidad de formas de inclusión/exclusión en la cadena productiva.

En síntesis, la expansión productiva de las grandes empresas en estos nuevos espacios, con fuerte incorporación tecnológica, marca profundas transformaciones que superan lo meramente productivo, produjo cambios en el mercado de trabajo, en las estrategias de negociación de los distintos actores que participan en el circuito frutícola e intensificó la concentración del capital agroindustrial vía apropiación de los excedentes de la actividad. Las nuevas formas de organización de las grandes empresas están orientadas a flexibilizar el proceso productivo para adaptarse a las condiciones de la demanda mundial de frutas frescas, con lógicas consecuencias socioterritoriales.

Bibliografía

Bendini, Mónica y Palomares, Marta. 1993. "Globalización y estrategias empresariales en la fruticultura: sus efectos en los pequeños productores". En *Revista Internacional de Sociología sobre Agricultura y Alimentos*, vol. n° 3, CENDES, Venezuela.

Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro. 1998. *Dimensiones del desarrollo sustentable en el Alto Valle*. Documento de Trabajo GESA, UNCo-Fundación para el Desarrollo Sustentable en la Patagonia. Mimeo

Caravaca Barroso, Inmaculada. 1998. "Cambios socioeconómicos, desempleo y desequilibrios territoriales en España". En de Mattos et al (compiladores) *Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas*. Pontificia Universidad Católica de Chile, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

Castells, Manuel. 1999. "La sociedad red". En Castells, Manuel, *La era de la Información. Economía, sociedad y cultura*. Editorial Alianza. Madrid.

Cavalcanti, Salete y Marsden, Terry. 1999. "Globalisation, sustainability and the new agrarian regions: food, labour and environmental values". Mimeo.

Cavalcanti, Salete. 1995. "Globalização e agricultura: processos sociais e perspectivas teóricas". En *Estudos de Sociologia*, UFPE. Vol n° 1 (2), Brasil.

de Mattos, Carlos. 1999. "Reestructuración, Globalización, Nuevo Poder Económico y Territorio en el Chile de los Noventa". En C.de Mattos, D. Hiernaux Nicolás y D. Restrepo Botero (Compiladores). Globalización y Territorio. Impactos y Perspectivas, Fondo de Cultura Económica. Santiago de Chile.

Estrena Duran, Francisco. 1998. Cambios en la construcción social de lo rural. De la autarquía a la globalización. Tecnos. Madrid.

Ferreira, Patricia y Hoyos, Eliana. 1994. "Colonia Agrícola San Patricio del Chañar. Una aproximación explicativa a la situación socioeconómica del área". Tesis de Licenciatura en Geografía. Dpto. de Geografía, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Comahue. Mimeo.

GESA. 1996. Los trabajadores estacionales frutícolas en El Chañar. Informe preliminar. Universidad Nacional del Comahue-OEA-IPEGH. Mimeo.

GESA. 1996. "Cambios en el empleo del sector frutícola en el área Confluencia de la Provincia de Neuquén". Informe Final. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Nacional del Comahue. Mimeo.

Bendini, Mónica. et.al. 1996. "Cambios en el empleo del sector frutícola en el área Confluencia de la Provincia de Neuquén". Informe Final. GESA. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Nacional del Comahue. Mimeo.

Goicochea, Ana María. et.al. 1994. Atlas Geográfico de la Región de Valle Medio. Provincia de Río Negro. DIFOCAPEA-CEAER-UNC.

Goodman, D. y Watts, M. 1994. "Reconfiguring the rural or fording the divide?: capitalist restructuring and the global agrofood system". En *The Journal of Peasant Studies*, vol. 22, N° 1. London.

Kreiter, Analía, Radonich, Martha, Roglich, Elina y Steimbregger, Norma. 1996. "Organización productiva en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén -Argentina- ¿Hacia un nuevo modelo?". En Actas de comunicaciones del VIII Coloquio de Geografía Ru-

ral. Universidad de Zaragoza y Asociación de geógrafos españoles. Jaca. España.

Lara Flores, Sara. 1998. "Globalización económica y flexibilidad productiva en la agricultura". En Lara Flores, Sara. Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización del trabajo en la agricultura mexicana. Juan Pablos Editor, México.

Lojo, Javier. 1999. "La concentración de la demanda está modificando el panorama frutícola", En Diario Río Negro, sección: Producción y Economía, p. 2 y 3. 13 de junio de 1999. General Roca.

Merli, Ricardo y Nogues, Carlos. 1996. "Evolución de la rama frutícola en el Alto Valle. Configuración de la estructura actual". En Bendini, Mónica y Pescio, Cristina. (Coord.). Trabajo y cambio técnico. El caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle. Buenos Aires. Editorial La Colmena.

Moreno, Oscar. 1989. La crisis y la política en la Argentina. En Laurelli, Elsa y Rofman, Alejandro (Comp.) Descentralización de del Estado. Requerimiento y políticas en la crisis. Buenos Aires. Ediciones CEUR.

Murmis, Miguel. 1994. "Algunos temas para la discusión en la sociología rural latinoamericana, reestructuración, desestructuración y problemas de incluidos y excluidos". En Revista Latinoamericana de Sociología Rural. N°2. Chile.

Neiman, Guillermo. 1998. "Transformaciones agrarias y mercados de trabajo. Regiones, procesos y sujetos". En Dialógica N° 1. CEIL. Buenos Aires.

Ozino Caligaris, María S., Radonich, Martha y Steimbregger, Norma. 1998. "Nuevos espacios productivos en la nordpatagonia argentina: el Valle Medio del Río Negro". Ponencia presentada en el V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Chapingo, México. Mimeo.

Subsecretaría de Fruticultura, Ganadería y Pesca. 1994. CENSAR '93. Censo Agrícola Rionegrino. Ministerio de Economía. Gobierno de Río Negro.

Subsecretaría de Producción Agraria. 1994. Censo Frutihortícola 1994. Ministerio de Producción y Turismo. Provincia del Neuquén.

Teubal, M. y Pastore, R. 1995. "El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino". En Teubal, Miguel. Globalización y expansión agroindustrial ¿Superación de la pobreza en América Latina?. Ed. Corregidor, Buenos Aires.