

# La fruticultura en el Alto Valle del río Negro. Auge y crisis de una actividad capitalista intensiva\*

Susana Bandieri \*\*  
Graciela Blanco

## Introducción

El Alto Valle del río Negro, en el Norte de la Patagonia argentina, es un área de fruticultura intensiva bajo riego con producción principal de peras y manzanas destinadas mayoritariamente a la exportación, en la cual se conformó una estructura capitalista con altos niveles tecnológicos y de productividad que le otorgó un carácter distintivo en el conjunto de la producción agropecuaria nacional.

Esta región, que fuera hasta fines del siglo pasado un área de frontera interna, sufrió, a partir de su integración plena a la economía nacional -infraestructura de riego mediante-, un cambio sustancial en su conformación social y productiva. La incorporación progresiva de superficies regables produjo un rápido proceso de subdivisión y venta de las grandes propiedades territoriales originadas en la conquista militar de 1879, proceso que se acentuó en las primeras décadas del siglo actual y se consolidó hacia 1930 con la definición económica regional por la producción frutícola a escala intensiva, sobre la base de pequeñas explotaciones de carácter familiar (1).

En anteriores avances de la investigación se destacó el decisivo papel direccional que en este proceso tuvo el capital británico, propietario de la empresa del Ferrocarril Sud, al orientar y propiciar la reconversión productiva -alfalfa por fruticultura- para crear una actividad de monocultivo que le asegurase la rentabilidad obtenida mediante el monopolio ejercido en los transportes. Con notable racionalidad empresarial y planificando en función del conjunto de la nueva actividad, la empresa ferroviaria construyó el sistema integral de riego por contrato con el gobierno nacional a partir de 1911; creó la Compañía de Tierras del Sud en 1913 iniciando el fraccionamiento en pequeñas explotaciones con una orientación definida hacia el cultivo intensivo del frutal -Colonia La Pícasea en Cinco Saltos-; y brindó el asesoramiento y apoyo técnico necesarios para el éxito de la reconversión productiva a través de la Estación Agronómica de Cinco

\* Este trabajo ha sido presentado en las XII Jornadas de Historia Económica, San Salvador de Jujuy, agosto 1991.

\*\* U.N. Comahue. CONICET.

(1) Cabe recordar que ya para el año 1928 las explotaciones de hasta 10 ha constituían alrededor del 35% del total de las unidades de producción frutícola en el Alto Valle. Cfr. BANDIERI, S. y BLANCO, G., 1990.

Salto creada en el año 1918. Finalmente, cuando en 1928 se completó la red de canales y desagües en toda el área del Alto Valle, organizó el sistema de comercialización del nuevo producto creando la Argentine Fruit Distributors (A.F.D.) (2).

La citada estrategia económica permitió al capital británico obviar los costos de una explotación directa propiciando el surgimiento de pequeños productores que difícilmente representarían un serio obstáculo competitivo por sus escasas posibilidades de influir en la formación del precio. Sin embargo, el monopolio productivo de la zona y la expansión de la demanda en los mercados externos permitieron que la actividad atravesara por momentos de especial auge en donde el grado de rentabilidad fue significativo para la totalidad de los sujetos sociales involucrados.

Sobre fines de la década de 1970, una aguda crisis afectó a la actividad frutícola en general y al pequeño productor propietario en particular, provocándole falta de rentabilidad, notable atraso tecnológico y acentuado proceso de descapitalización, todo lo cual ha contribuido a la transformación de este agente económico en minifundista y al deterioro progresivo del conjunto del subsistema que comprende la actividad (3).

El objetivo general del proyecto de investigación interdisciplinario que incluye la parte histórica que nos ocupa, es desentrañar las diferentes estrategias de adaptación puestas en práctica por el conjunto de actores sociales marginados de la actividad frente a esa crisis (4). Para ello, se hizo imprescindible elaborar una periodización que permitiese caracterizar, como marco referencial, las sucesivas etapas en el desarrollo de la fruticultura regional y profundizar las condiciones de causalidad de la referida crisis, objetivos específicos de esta ponencia. En tal sentido, y en el marco del diseño exploratorio de esta investigación hasta el momento, se plantea y desarrolla la evolución histórica del subsistema frutícola regional a modo de hipótesis avanzada. La información estadística nos permite elaborar una periodización basada en datos concretos de producción que indican una etapa de crecimiento constante de la actividad desde sus inicios hasta fines de la década de 1970. Sin embargo, y acorde con los cambios en la composición del capital desembolsado en la misma y con las variaciones producidas en las formas de acumulación, que afectan tanto a los pequeños productores como a las grandes empresas, hemos establecido dos subperíodos en relación al modelo implantado por el capital británico primero y a su reemplazo por el capital nacional después.

### **1.- Los comienzos: etapa organizativa**

Según vimos, la fruticultura se había definido como actividad económica preponderante en el Alto Valle hacia los años 1930. Para entonces se había completado el proceso de subdivisión de la tierra, el sistema integral de riego, el cambio productivo, la definición de los sujetos sociales involucrados y un adecuado sistema de comercialización liderado por la empresa de capitales británicos A.F.D. Hasta esos momentos, la

(2) Cfr. BANDIERI, S. y BLANCO, G., *op. cit.*, 1990.

(3) A los efectos teórico-metodológicos, cfr. LEVIN, P., 1974 y DE JONG, G., et al., 1986.

(4) PID-CONICET/88 "El minifundio en el Alto Valle del río Negro: estrategias de adaptación", bajo la dirección del Lic. Gerardo de Jong.

producción era escasa y no tipificada, con un sistema de comercialización muy precario y una presencia en los mercados absolutamente inestable. Superando las formas de empaque primitivas, la A.F.D. instaló galpones en diversos puntos del valle donde se completaban, con mayor tecnología, los procesos de clasificación y embalaje de la fruta. A esto se sumaba un medio de transporte moderno y eficaz como el ferrocarril que, controlado por los mismos capitales, participó activamente en el desarrollo de la nueva actividad, brindando apoyatura técnica y aporte tecnológico en el afán de generar un cultivo intensivo con producción exportable que le permitiese incrementar sus fletes.

Es en esta etapa organizativa, entonces, cuando el capital británico ejerció un rol instrumental de carácter decisivo en el desenvolvimiento económico regional, por cuanto controló el empaque, el transporte y la comercialización de la fruta, logrando la apropiación de una parte sustancial del excedente generado por el conjunto de la actividad. Su estrategia productiva consistió en propiciar el surgimiento de las empresas del estrato fragmentado del capital desembolsado en la misma (pequeños productores independientes) a partir del fraccionamiento de las tierras, asegurándoles su reproducción mediante el apoyo técnico y financiero y permitiéndoles la obtención de una tasa de ganancia positiva. Según la lógica del sistema indica, esto garantizaba al capital inglés su alta capacidad de acumulación.

Cuando, hacia inicios de la década de 1930, la fruticultura valletana estuvo en condiciones de comenzar a satisfacer las demandas del mercado mundial, podemos suponer que, de alguna manera, se había completado el ciclo organizativo de la actividad. De aquí en más, la misma comenzó a standarizarse según las preferencias del consumo externo, mostrando un impresionante crecimiento cuantitativo de la producción y, consecuentemente, de la exportación -verdadero motor dinamizador de la actividad-, elementos éstos sobre los cuales se reflejarían los sucesivos momentos de auge y crisis.

## 2.- Etapa de crecimiento (1930-1978)

### a) La planificación del capital británico

Hacia 1930, coincidentemente con los inicios del incremento de la producción frutícola en el Alto Valle y la modernización del sistema de comercialización impuesto por la A.F.D., comenzó la exportación de frutas frescas a los mercados externos. Se inició así una etapa sostenida de crecimiento de la actividad basada particularmente en el incremento constante de la producción (ver Cuadro N° 1) y de la demanda externa. Hacia 1935 se había triplicado el volumen de frutas exportado con respecto al año anterior (ver Cuadro N° 2) y el Alto Valle ya tenía el primer lugar en volumen de producción nacional de peras y manzanas con destino al mercado externo, al cual aportaba el 90% del total exportado (5). Hasta 1939 los mercados demandantes eran mayormente europeos. La producción argentina de peras y manzanas tenía, frente a la de otros países productores, la ventaja natural de su ubicación geográfica en un área de clima templado que le permitía obtener cosechas en épocas opuestas a las de sus competidores del hemisferio norte.

(5) Cfr. FARAVELLI, E., 1939, p. 159 y WETZLER, E., 1941, pp. 50-51.

Hacia estos años, el modelo ideado por los británicos había comenzado a funcionar con óptimos resultados. Más tarde, la Segunda Guerra Mundial provocaría importantes alteraciones en la composición de los mercados externos afectando sustancialmente la dinámica de funcionamiento de la fruticultura regional, al producirse una pérdida gradual de los mercados de ultramar que implicó una notable disminución en las cifras de exportación para el año 1940 (6). El área que nos ocupa fue, en tal sentido, la zona productora más afectada al disminuir su exportación de peras -principal producto a esos años- en más de 20.000 tn. (7).

A las dificultades propias de la situación de guerra se sumaron una serie de factores que hicieron del año 1940 un punto crítico en el desarrollo de la actividad. La excesiva restricción de los cultivos a determinadas especies -pera Williams y manzana Deliciosa- redundaba en la concentración de la cosecha en una época limitada y la consecuente disminución de los precios. A ello se agregaba el serio inconveniente de la carencia de bodegas para la conservación y el transporte de la fruta, producto éste altamente perecedero con una etapa frigorífica costosa y de tiempo limitado. Tales problemas demoraron por años su solución. La circunstancial pérdida de los mercados europeos se resolvió, en cambio, rápidamente, a partir de su reemplazo por Estados Unidos y Brasil. El incremento constante de la demanda de estos países, que absorbieron hacia 1941 el 98% de la exportación de frutas (8), permitió que el crecimiento de la actividad siguiera a un ritmo constante a pesar de la situación de guerra. La fundamental importancia del mercado brasilero y su futuro potencial reforzaría en la región del Alto Valle la confianza en las ilimitadas posibilidades de expansión de la actividad (9).

Por otra parte, la guerra y la consecuente pérdida de los mercados europeos provocaron importantes cambios en la actividad a partir de la modificación en la composición del capital invertido en la misma. En efecto, los resultados de la contienda internacional habían debilitado aún más la posición del capital británico en todo el mundo provocando en Argentina -junto a elementos derivados de la política interna- la definitiva nacionalización de los ferrocarriles y empresas subsidiarias hacia 1948. La pérdida de los mercados europeos podría ser, asimismo, una de las causas principales de la decisión inglesa de abandonar el control ejercido sobre la actividad, en tanto la A.F.D. habría perdido su ámbito de exportación por excelencia. Los recientemente ganados mercados americanos quedaban, en cambio, bajo la órbita de influencia del capital estadounidense. Además, no es riesgoso suponer que el cese del monopolio ejercido en los transportes

---

(6) En el año 1939 se llegó a un punto máximo en los niveles de exportación de peras y manzanas, principalmente las primeras, alcanzando las 42.210 tn. Al año siguiente, esa cantidad disminuyó abruptamente a 18.564 tn, manteniéndose en lo que resta de los años del conflicto mundial (ver Cuadro N° 2).

(7) Recién en la post-guerra la manzana llegó a superar los volúmenes producidos y exportados de peras, pasando ésta última a ocupar un segundo término con niveles más estables hasta épocas recientes según puede comprobarse en los Cuadros N° 1 y 2.

(8) Cfr. WETZLER, E., 1941, p. 80.

(9) En el año 1951 Brasil importó 42.936 tn de manzanas -de las cuales 31.500 fueron de la variedad Red Delicious- y 12.590 tn de peras, provenientes mayoritariamente del Alto Valle (Revista Corporación Frutícola Argentina -C.F.A.-, Año XIX, enero-marzo 1953, N° 219 al 221, p. 16). Si comparamos la magnitud de estas cifras con el total de las exportaciones de estas frutas para ese mismo año (ver Cuadro N° 2), puede corroborarse fácilmente la enorme significatividad de la capacidad de absorción de ese país sudamericano.

implicaba para el capital británico la pérdida de la base de su mayor rentabilidad: los fletes (10).

Se produjo de esta manera la ruptura del sistema de organización de la producción impuesto por la A.F.D. que, al nacionalizarse, provocó la atomización del proceso de comercialización de la fruta que fuera compartido, desde entonces, por distintos agentes económicos con predominio creciente del capital nacional.

#### b) Cambios en la composición del capital

Los años de guerra constituyeron un interregno en el cual se produjo el inicio del cambio en la composición del capital desembolsado en la actividad frutícola valletana, al incrementarse notablemente la presencia en la región de comerciantes mayoristas vinculados a los grandes mercados de distribución nacional, particularmente al Mercado de Abasto (11), que funcionaron asimismo como los principales empacadores y exportadores. Serían estos empacadores-comerciantes (Grisanti Hnos; Cuadrado y Passarino; Frutas Gato Negro S.R.L.; R. Tarántola y Cia; Carlos Tortarolo; Spina y Cía.; Liguori Hnos.; Elio Filomena; Gargiulo Hnos.; Cascada S.A.; Gasparri y Cía.; Kleppe S.A.; Mc Donald, Bradbury y Cía.; etc.), miembros a su vez de la Corporación Frutícola Argentina (12), los nuevos actores sociales que provocaron el cambio en la composición del capital y la modificación de la estrategia productiva impuesta por los británicos desde los comienzos de la actividad, que había prestado especial atención a la creación y reproducción de la pequeña explotación familiar independiente.

Las consecuencias de tal modificación recién se visualizarían, como luego veremos, sobre fines de la década del 70, cuando la crisis derivada de la pérdida de los mercados externos y de las políticas económicas internas afectara al conjunto de la actividad. Entre tanto, ésta sufrió una serie de desajustes coyunturales vinculados a deficiencias en el sistema de transporte, ausencia de capacidad frigorífica en la región y falta de expansión suficiente del mercado interno, que fueron solucionándose a lo largo de la década del 60.

Es en esos años que la absorción total del tráfico terrestre de frutas por el transporte automotor permitió, luego de la declinación absoluta del ferrocarril, subsanar las deficiencias (escasez de vagones, falta de refrigeración, etc.) que la ausencia de

(10) En 1935, un cajón de peras puesto en Buenos Aires valía \$ 4,75, de los cuales \$ 3,40 eran gastos de comercialización y transporte y, entre ellos, \$ 1 de flete por cajón (Rev. C.F.A., Año I, N° 9, sept. 1935, pp. 19-20).

(11) Al antiguo establecimiento concentrador "Mercado de Abasto Proveedor", fundado en 1899, se habían sumado otros centros mayoristas distribuidores como los mercados "Ciudad de Buenos Aires" -también conocido como Spinetto-; "Concentración Dorrego" (municipal); "Liniers" y otros ubicados en el Gran Buenos Aires (Rev. C.F.A., Año XIX, XX Aniversario, N° 227, 1954, p. 50). La gravitación que como centro mayorista tuvo el Mercado de Abasto -Sociedad Anónima que alquilaba locales a consignatarios- le permitió agrupar a las principales firmas dedicadas al comercio de fruta.

(12) Las firmas aludidas y su participación simultánea como miembros de la Corporación Frutícola Argentina -entidad representativa de los más importantes comerciantes mayoristas del país, importadores y exportadores, creada en 1935- se obtuvieron mediante la comparación de distintas fuentes. Cfr. *Anuario Frutícola Argentino*, Ed. 1957/58, Bs. As., ASLA, 1958 y Rev. *Frutas*, Año V, N° 58/59, mayo-junio 1964.

innovación tecnológica había provocado en éste desde los años de guerra (13). Asimismo, tendría también solución el problema de la insuficiencia del sistema de conservación en frío de la fruta mediante la expansión de la capacidad frigorífica regional. Esto habría permitido obtener una oferta con picos menos pronunciados, atenuando la naturaleza estacionaria de las cosechas y su transporte e introduciendo, en consecuencia, un comportamiento menos fluctuante de los precios (14). Por otra parte, el mercado interno, cuya distribución seguía hasta entonces excesivamente concentrada en los grandes centros urbanos, se amplió, aunque, en este sentido, la producción valletana consolidó su definida orientación hacia la actividad exportadora en tanto que, en una clara especialización regional, la fruticultura cuyana ocupó el espacio del mercado nacional.

La demanda externa y los buenos precios de la fruta permitieron que, a pesar de estos desajustes coyunturales, la actividad continuara creciendo tal como se comprueba con el aumento constante de la superficie plantada, de la producción física y del rendimiento por hectárea. Se alcanzó en estos años un alto grado de mecanización que llegó a ser el más importante del país (15). Esto derivó en una importante incorporación tecnológica en las etapas posteriores a la producción, particularmente evidente en el mejoramiento del sistema de conservación en frío y en las formas de empaque que adoptaron importantes innovaciones. Cabe destacar que todavía las exigencias de calidad del mercado externo eran mínimas y las ventas se hacían "en firme", es decir, que la fruta se cobraba al contado inmediatamente después de embarcada. Esta modalidad de venta implicaba una suerte de prefinanciamiento externo que también favorecía a los exportadores.

Sobre fines de la década de 1960, al incrementarse la oferta de fruta del hemisferio sur, particularmente Sudáfrica, los mercados europeos comenzaron a exigir especiales condiciones de calidad. Unido a ésto, la incorporación en Europa de plantas frigoríficas de atmósfera controlada permitió alargar el período de conservación de sus propias cosechas, provocando una importante disminución de la ventaja estacional de que hasta entonces había gozado la fruta argentina. Tales condiciones impuestas por la competencia en el mercado europeo, llevaron a las empresas empacadoras-comercializadoras a efectuar inversiones en instalaciones y equipamientos que permitieran concretar el manejo integrado de la unidad "empaque-frío". Asimismo, con el objeto de abastecerse de su propia producción disminuyendo los costos y asegurando la calidad, iniciaron la compra de chacras en gran escala intensificando el proceso de integración vertical a través del avance sobre la esfera productiva. Los productores, por su parte, iniciaron un proceso de plantación masiva de manzana Red Delicious particularmente

---

(13) La declinación del uso del ferrocarril y su reemplazo por el camión a partir de los años 1965/66, puede observarse, entre otros, en SIXTO, C., 1968, p. 113.

(14) Para 1960, la capacidad frigorífica del Alto Valle no alcanzaba los 2.000.000 de cajones distribuidos entre un total de 20 establecimientos frigoríficos ubicados en los principales centros frutícolas (Rev. C.F.A., Año XXVI, N° 248, 1960, p. 26). A lo largo de esa década se lograron cubrir las necesidades de almacenamiento alcanzando, para 1972, a 77 establecimientos frigoríficos con una capacidad total cercana a los 13.600.000 cajones (Dpto. de Frutas y Hortalizas del Mrio. de Agric. y Ganad., en ROTARY CLUB, 1973, p. 172).

(15) *Argentina Económica y Financiera*, Oficina de Estudios para la Colaboración Económica Internacional, encuesta Italconsult Argentina S.A. para Fiat Concord, año 1965, indica para el Alto Valle, a mediados de la década de 1960, una relación de 1 tractor cada 20 ha o menos de superficie cultivada, siendo, asimismo, la región que más fertilizantes y plaguicidas utilizaba en el país (Cfr. SIXTO, C., 1968, p. 33).

importante entre los años 1969 y 1972, con el objeto de satisfacer la particular demanda del mercado brasilero. La certeza de que las mayores ganancias se generaban en el proceso de acondicionamiento y comercialización de la fruta llevó también a muchos productores independientes y a asociaciones de pequeños productores (cooperativas) a intentar la integración vertical hacia arriba.

Todo este proceso dio origen a una proliferación de plantas de empaque y frío. Ante el convencimiento de que la tasa de crecimiento histórico de la demanda internacional se mantendría y aprovechando políticas económicas internas que implicaban subsidios directos y crediticios a la actividad, ésta alcanzó un alto coeficiente de inversión sobre fines de la década del 60 y buena parte de la siguiente. En este sentido, tendría fundamental importancia el rol ejercido por el Estado Nacional al permitir la capitalización de las grandes empresas mediante el otorgamiento de créditos baratos.

Sobre fines de la década de 1960 y superados los desajustes coyunturales oportunamente mencionados, la actividad frutícola valletana se mostraba en inmejorables condiciones de crecimiento, situación ésta que se mantuvo hasta fines de la década de 1970. La importante demanda europea durante los años 60 y el explosivo incremento de los volúmenes comercializados a Brasil durante la década siguiente, así como el nivel constante de los precios obtenidos, permitió el aumento creciente de los ingresos provenientes de la exportación, garantizando una distribución de los excedentes con posibilidades de acumulación para los distintos sujetos sociales involucrados en la actividad, incluyendo a la masa de productores generalizados en el área con explotaciones menores de 10 ha, con una tasa de ganancia promedio del orden del 3 o 4% (16).

Sin embargo, signos inequívocos de la crisis que se zavecina eran simultáneamente visibles. La tasa de ganancia señalada, aunque positiva, observaba una tendencia descendente desde principios de la década de 1960. La escasa o nula disponibilidad de capital de tales productores les impedía competir con el proceso simultáneo de integración de la actividad iniciado por las grandes empresas -ahora productores diferenciados con fruta de alta calidad-, haciéndoles recibir un precio por la venta de su producción que sólo les permitía acceder a una baja tasa de ganancia. Las consecuencias de esta estrategia productiva se evidenciarían cuando, hacia mediados de la década siguiente, la crisis generalizada afectara a los distintos sujetos sociales involucrados e impidiera a los pequeños productores la posibilidad de hacer frente a la nueva situación.

### **3.- La larga crisis**

En la primera mitad de la década de 1970 se hicieron evidentes ciertos problemas referidos, entre otros, a la composición de los mercados y a los cambios en los niveles de exigencia respecto a la calidad y variedad de la fruta exportada. Es así como, para 1973, Sudáfrica ya se había transformado en un serio competidor en tanto que Chile ingresaba al mercado con la variedad ácida preferida en Europa (Granny Smith), reduciéndose notablemente la importancia de Argentina como proveedor de esos mercados. Nuevas regiones demandantes como Arabia y el sudeste asiático exigían

---

(16) Según cálculos sobre la serie de costos e ingresos elaborados por el INTA en 1968, en DE JONG, G., et. al., *op.cit.*, p.5.

determinadas calidades así como variedades de fruta que el país no producía. A ello debe sumarse el cambio en la modalidad de comercialización externa. Las exportaciones se efectuaron, a partir de entonces, "en consignación", percibiéndose el pago de la fruta luego de concretarse la venta en los mercados europeos.

Por otra parte, la producción brasilera de manzanas estaba en franco aumento y la actividad comenzó a ser subsidiada por el Estado a partir de 1972 mediante el fomento de la plantación de determinadas variedades con ventajas impositivas y crediticias -"Plan Manzanas"- . Esto implicaría, a corto plazo, la contracción de la demanda de ese origen.

Simultáneamente, la fruticultura en el Alto Valle pareció no reconocer estos síntomas. Continuó mecanizándose a un ritmo acelerado, facilitado por una política fiscal que no estimuló, precisamente, la racionalidad de la misma. Un alto porcentaje de las máquinas se cubrían mediante créditos con plazos prolongados de pago e intereses reducidos. Además, durante esos años, las inversiones en tecnología podían ser deducidas en forma directa con fines impositivos (17). Por otra parte, el mencionado cambio en las modalidades de venta de la fruta en el exterior, habría provocado un vuelco de la actividad hacia el sector financiero nacional.

La situación se modificó hacia fines de la década. Entre 1979 y 1981, a la reducción de la demanda externa se sumó la caída de los precios. Los volúmenes exportados se redujeron en un 40% a Brasil y en un 20% a Europa, disminuyendo, en consecuencia, los ingresos globales por exportación, lo cual se tradujo en los más bajos niveles pagados al productor. Por otra parte, la política económica instaurada en el país hacia 1978 con una fuerte restricción y encarecimiento del crédito, se tradujo en un aumento del endeudamiento a tasas de interés reales muy elevadas. La inflación provocó un serio desajuste entre los valores de los insumos, mayoritariamente importados, y los precios obtenidos por la exportación. Se recurrió entonces a los créditos en dólares sin interés que el Banco Central canalizó a través de los bancos provinciales. La crisis desatada provocó la quiebra simultánea de bancos y empresas e impidió a la actividad adecuar sus estrategias productivas a los cambios requeridos por la modificación de los mercados internacionales, la presencia de nuevos competidores y la gradual pérdida de la demanda brasilera. La fruta valletana quedó así en una desventaja competitiva que hasta la fecha no ha logrado superar.

A los efectos de cubrir la marcada necesidad de aprovechamiento de los excedentes de peras y manzanas no comercializables, se produjo un incremento importante de la industria de jugos concentrados que, para 1983, absorbía más del 30% de la producción total de frutas, habiéndose constituido en el elemento regulador de la oferta. Los jugos concentrados y la producción de aromas naturales tienen como principal destino al mercado norteamericano (18).

La creciente participación del consumo industrial provocó, a nivel del productor individual en condiciones técnicas deficientes, un mayor porcentaje de fruta de descarte vendida a la industria con la consiguiente disminución del precio recibido por el

---

(17) Cfr. WEIGERT, J., *op.cit.*, 1971.

(18) Cfr. ROTARY CLUB, 1983, p. 107 y ss.

total de la producción. Para 1981, las explotaciones menores de 15 ha tenían tasas negativas de hasta 4 o 5% (19).

La caída general de la rentabilidad es observable en el conjunto de la actividad. Según estudios recientes, "...para una empresa que integra el empaque, frío y comercialización externa, la disminución operada en su tasa de ganancia oscila desde un 15 o 20% al 3 o 4% anual" (20). Esto le impide, en consecuencia, estar en condiciones competitivas a escala mundial.

Entendemos, en tal sentido, que las empresas del sector concentrado del capital, con un criterio de estricta acumulación mercantilista primero, y luego pretendiendo diferenciar la calidad mediante el sistema de producción integrada, generaron una competencia con el sujeto social generalizado en la actividad, mostrando un ineficiente manejo empresarial. De tal manera, su poder absoluto en la fijación del precio y condiciones de pago provocó una aguda descapitalización del pequeño productor familiar independiente favoreciendo su progresiva evolución hacia estrategias de subsistencia.

Por otra parte, frente al deterioro de los mercados y de los precios internacionales para la fruta valletana, así como a la pérdida de la capacidad del Estado Nacional de seguir subsidiando a la actividad, muchas de estas empresas fueron incapaces de sobrevivir a la crisis. Se produjo entonces un proceso de concentración mayor del capital en unas pocas firmas integradoras de los niveles de frío, empaque y comercialización, que lograron mantener una tasa de ganancia suficientemente importante como para permanecer en la actividad, incorporando la más moderna tecnología.

Según los avances en la investigación indican, la situación actual de estos grandes productores-exportadores estaría reflejando la ineficiencia de la estrategia productiva señalada, por cuanto habrían disminuido su productividad y tasa de ganancia.

Nos encontramos, sin duda, frente a una crisis generalizada de la actividad, de larga duración. Esto no implica que, más recientemente, no se hayan puesto en marcha nuevas estrategias productivas que, en algunos casos (como por ejemplo la aplicada por la empresa multinacional DOLE), estarían mostrando un retorno a las formas de conducción aplicadas por el capital británico en las primeras épocas de la actividad. Los resultados son, al momento, difícilmente evaluables desde la historia. El trabajo interdisciplinario que implica este proyecto de investigación, entendemos permitirá en el futuro aclarar tales cuestiones.

(19) Cfr. DE JONG, G., et al., *op.cit.*, p. 15.

(20) *Ibid.*, p. 15.

CUADRO N° 1: Producción de manzanas y peras de Río Negro y Neuquén en toneladas y porcentajes en relación a totales del país. Años 1943/44 a 1962/63 y 1972/73 a 1982/83.

Año cosecha	MANZANAS		PERAS	
	Tn.	%	Tn.	%
1943/44	49.290	39	69.803	58
1944/45	82.342	48	61.570	59
1945/46	77.413	48	74.842	62
1946/47	78.371	55	54.248	58
1947/48	31.060	32	31.920	44
1948/49	102.960	60	79.050	68
1949/50	94.900	48	46.900	51
1950/51	180.800	64	82.300	68
1951/52	129.150	58	62.800	59
1952/53	154.432	58	52.570	57
1953/54	165.372	68	36.938	59
1954/55	223.950	62	48.000	49
1955/56	152.600	60	49.960	52
1956/57	293.700	70	54.850	54
1957/58	201.250	71	65.610	59
1958/59	327.900	71	52.200	56
1959/60	308.400	72	77.750	69
1960/61	278.500	65	35.800	47
1961/62	283.500	68	77.700	68
1962/63	360.300	76	62.700	64
.....				
1972/73	162.900	70	22.850	53
1973/74	641.000	82	74.100	67
1974/75	464.000	76	63.950	66
1975/76	425.700	74	88.250	72
1976/77	691.000	84	130.700	82
1977/78	703.000	87	128.000	85
1978/79	804.300	83	126.500	78
1979/80	779.000	80	117.500	76
1980/81	861.400	84	92.400	71
1981/82	690.000	86	106.300	77
1982/83	640.600	78	148.600	84

Fuente: Elaboración propia. Años 1943/44 a 1962/63: datos obtenidos de la Dcción. de Estimaciones Agropecuarias de la Sec. de Agric. y Ganad. de la Nación, en *Rev. Corporación Frutícola Argentina*, Año XXX, enero a marzo 1964, N° 261, pp. 30-31. Años 1972/73 a 1982/83: datos de la Secr. de Agric. y Ganad. de la Nación, en *Rotary Club*, 1983, p.95.

Nota: No ha sido posible elaborar series históricas de producción para los años anteriores a la cosecha 1943/44. Sólo se obtuvieron datos referidos a fruta despachada por el Ferrocarril Sud, ya consignados en el anterior avance de la investigación (véase BANDIERI y BLANCO, *op. cit.*, Cuadro N°4), y al aumento en la cantidad de plantas existentes según Censo de la A.F.D. -años 1932 y 1935-. Ambas estadísticas son



CUADRO N° 2: Exportaciones argentinas anuales de manzanas y peras en toneladas.  
Años 1934 a 1969 y 1979 a 1983.

Año	Manzanas	Peras	Total
1934	147	1.953	2.100
1935	1.598	4.998	6.594
1936	4.368	10.899	15.267
1937	5.901	14.028	19.929
1938	4.284	19.383	23.667
1939	12.453	29.757	42.210
1940	5.124	13.440	18.564
1941	4.788	14.091	18.879
1942	6.804	6.825	13.629
1943	7.875	7.455	15.330
1944	8.778	11.445	20.223
1945	17.052	13.650	30.702
1946	22.953	22.869	45.822
1947	18.375	17.682	36.057
1948	7.833	10.852	18.685
1949	25.662	16.212	42.315
1950	25.263	16.212	41.475
1951	68.145	23.434	96.579
1952	55.902	27.678	83.580
1953	48.972	21.924	70.896
1954	52.941	9.933	62.874
1955	63.063	17.325	80.388
1956	59.577	27.384	86.961
1957	109.998	33.222	143.320
1958	66.864	40.740	107.604
1959	156.639	29.463	186.102
1960	143.241	45.885	189.126
1961	142.359	18.984	161.343
1962	169.743	38.745	208.488
1963	227.892	39.270	267.162
1964	128.625	40.814	169.239
1965	240.618	42.714	283.332
1966	183.624	31.794	215.418
1967	234.402	39.459	273.861
1968	247.989	44.289	292.278
1969	231.168	37.569	268.737
1979	313.050	69.335	382.385
1980	256.101	49.299	305.400
1981	218.868	36.609	255.477
1982	237.009	62.416	299.425
1983	219.125	68.784	287.909

Fuente: Años 1934 a 1969: Prov. de Río Negro, Diagnóstico Provincial, 1972, TII, pp. 229-30, en VAPNARSKY, C. 1983, p. 23. Años 1979 a 1983 en *Rotary Club*, 1983, p. 106.

Los datos originales se encuentran en cajones. La conversión a toneladas se ha efectuado a razón de 1 cajón = 21 kg.

## BIBLIOGRAFIA

ANUARIO GUIA DEL VALLE PARA LAS PCIAS. DE RIO NEGRO Y NEUQUEN, Neuquén, Ed. Banzas y Asoc., 1977.

ANUARIO FRUTICOLA ARGENTINO, Edic. 1957/58, Bs.As., ASLA, 1958.

ARCHETTI, E. y STÖLEN, K., *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*, Bs.As., Siglo XXI, 1975.

ASP, Publicación de la Asociación de Productores Agrícolas, Cinco Saltos, R. Negro, Nos. varios entre 1955 y 1959.

AZNAR, L., *Estructura agraria y conflicto socio-político en Argentina: la explotación agrícola intensiva en el Alto Valle del río Negro*, Bariloche, R. Negro, Fundación Bariloche, mayo 1976, mimeo.

BASCO, Mercedes, *Esquema conceptual y metodológico para el estudio de establecimientos agropecuarios con énfasis en el minifundio*, Bs.As., Secr. de Agric. y Ganad. de la Nación, Equipo de Sociología Rural, s/f, mimeo.

BONGIORNO, Aldo, "Costos de producción frutícola en el Alto Valle del río Negro, Argentina", Tesis presentada al Col. de Graduados de Texas University, Grado Master of Science, en *Rev. de Investigaciones Agropecuarias*, INTA, Serie 6, Economía y Administración Rural, Vol. IV, N° 2, Bs.As., 1970.

CASARES, J.M., *La mecanización agrícola en el Alto Valle del río Negro. Su estado actual y posible evolución*. Tesis graduación Ciencias Agropecuarias de la República Argentina Magister Scientiae, Bs.As., noviembre 1970.

BANDIERI, S. y BLANCO, g., *Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el Alto Valle del río Negro*, Neuquén, 1990, en prensa.

DE JONG, G., et al., *Subsistema frutícola del Alto Valle del río Negro*, Univ. Nac. del Comahue-IDRC (Canadá), Neuquén, 1986, policopiado.

DIAGNOSTICO PROVINCIAL, Pcia. de Río Negro, Asesoría de Desarrollo, Dcción. de Planeamiento, Viedma, R.Negro, 1972.

FARAVELLI, E., director, *Anuario frutícola-vitivinícola-industrial de los Territorios de Río Negro y Neuquén*, Bs.As., Tal. Graf. Ferrari Hnos., 3 tomos, años 1938, 1939 y 1940.

LEVIN, Pablo, *Diagnóstico de subsistema*, Bs.As., C.F.I., 1974, inédito.

REVISTAS Corporación Frutícola Argentina (C.F.A.), números varios, años 1935 a 1970.

*Ferrocarril Sud*, Bs.As., números varios, años 1929 a 1947.

- Nuestra Fruta*, Boletín Informativo de la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, Cipolletti, R.Negro, números varios, años 1956 a 1962.
- Frutas*, Tribuna independiente para el libre debate de los problemas frutícolas argentinos, mensual, Bs.As., edit. "El Campo", números varios, años 1959 a 1966.
- Sugestiones Oportunas* para el fruticultor de Río Negro, Boletín mensual de la Chacra Experimental del F.C.Sud, Cinco Saltos, A.F.D., números varios 1946 a 1948.
- RODRIGUEZ, Antonio F., *El Alto Valle de Rio Negro. Emporio de riquezas*, Bs.As., Tall. Graf. de J. Hays Bell, 1947.
- ROTARY CLUB, *El pueblo de Cipolletti y su colonia en el cincuentenario de su fundación (1903-1953)*, Bahía Blanca, Panzini Hnos., 1953.
- Sexagésimo aniversario de la ciudad de Cipolletti*, Publ. N° 2, Bahía Blanca, Panzini Hnos., 1963.
- Septuagésimo aniversario de la ciudad de Cipolletti (1903-1973)*, 3° Libro, Bahía Blanca, Panzini Hnos., 1974.
- 100 Años Después*, 4° Libro, Bahía Blanca, Edit. "Encestando", 1983.
- SAN MARTIN, Salvador, *El territorio de Rio Negro. Estudio general del territorio. Estadística especial del Valle del río Negro*, s.l.e., 1946, mimeo.
- SIXTO, Carlos A., *Estudio económico de la fruticultura argentina*. 1967, Bahía Blanca, Imp. Martínez y Rodríguez, 1967.
- TAPATTA, Ricardo, *Apogeo y crisis de la fruticultura del Comahue*, IERAL, Instituto de Estudios Económicos sobre la realidad argentina y latinoamericana, Fundación Mediterránea, s/f., mimeo.
- VAPNARSKY, César A., *Pueblos del Norte de la Patagonia. 1779-1957*, Gral. Roca, R. Negro, Edit. de la Patagonia, 1983.
- WEIGERT, Jorge, *Minifundio y sobremecanización, dos graves problemas que amenazan al pequeño productor frutícola del Alto Valle*, Doc. de Divulgación Técnica Interna, EERA Alto Valle, INTA, Gral. Roca, R. Negro, 1971, mimeo.
- WETZLER, Erich, *Algunos aspectos de la fruticultura argentina*, Estudio presentado para optar al grado de Doctor en Ciencias Económicas, Bs.As., Tall. Gráf. Palumbo, 1941.