



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

**“El circuito productivo de la fruta en el Alto Valle del río Negro y Neuquén (1930-1965).
El grado de desarrollo desde un enfoque regulacionista.”**

Autor: Jorge Andrés Vera

Director: Dr. Martín Alejandro Ferreyra

Diciembre, 2016

Introducción

La producción frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén representa un fenómeno de indiscutible y particular impacto para la región, cuya real dimensión puede analizarse desde diversos ejes, ya sean de corte histórico, económico, social y/o geográfico.

Esta tesis doctoral se propone la reconstrucción e interpretación del devenir de la historia regional desde una visión regulacionista. Se buscará determinar aquí, por medio del caso en particular del circuito frutícola valletano, una determinada morfología institucional que estructure condiciones favorables o desfavorables hacia el desarrollo. Con base en la idea –propia del enfoque regulacionista adoptado– según la cual las crisis se engendran en el inicio de los ciclos de acumulación, y extendiendo esta lógica a las formas particulares de acumulación regional, será posible dilucidar, a partir de las condiciones originales que perfilaron el circuito productivo frutícola, las posibles causas estructurales que reproducen las sucesivas crisis que afectan la actividad y, por consiguiente, a la región valletana en su conjunto.

El Capítulo I contiene el marco teórico específico referido a los avances académicos de la Escuela de Regulación francesa, conjuntamente con el aporte fundamental de autores latinoamericanos. En este marco, se identifican conceptualizaciones bien definidas, como el “régimen de acumulación” y el “modo de regulación”, así como una serie de “instituciones” que operan como instrumentos de mediación de las distorsiones producidas por la acumulación del capital dentro de límites compatibles con la cohesión social en el seno de las naciones/regiones, asegurando la compatibilidad entre un conjunto de decisiones descentralizadas y sin que los agentes tengan que interiorizarse de los principios que rigen la dinámica del conjunto del sistema que los gobierna en cuanto a sus relaciones sociales, económicas y políticas.

A continuación, el Capítulo II desarrolla el estado del arte a partir del cual se pudo esclarecer el punto de partida para la presente tesis. En este sentido, los antecedentes abordados y estudiados se centraron en dos aspectos fundamentales. Por un lado, en los avances académicos referidos a la Argentina y a la región valletana en materia histórica, económica y social, desde su concepción de los territorios nacionales post campaña del desierto, partiendo desde un aspecto general hasta la particularidad de la actividad frutícola. Para dicho análisis, procuré enfatizar el estudio de los avances bibliográficos de Julio César Neffa, Mario Rapoport y Guillermo Vitelli, para el escenario nacional; y los avances académicos de Cesar Vapñarsky, Gerardo de Jong, Susana Bandieri (CEHIR-CONICET),

Graciela Blanco, Mónica Bendini (GESA) y Pablo Tagliani, para el escenario regional. Todos ellos permitieron determinar un ordenamiento histórico de la región y la valoración de la actividad frutícola afincada en ella. Esta revisión posibilitó un reordenamiento y clasificación de los principales sucesos que atravesaron la actividad frutícola desde diferentes niveles institucionales, conjuntamente con su contraste en el espectro nacional; así pues, se valoraron los avances desarrollados por dichos autores y se dio lugar a una nueva interpretación desde el enfoque adoptado por esta investigación.

Por otro lado, el análisis de esta tesis se centró en el estudio de los avances bibliográficos referidos a la discusión sobre el “desarrollo regional” desde la concepción de Mabel Manzanal y Alejandro Rofman, consciente del esfuerzo epistemológico llevado adelante por dichos autores, quienes abrieron camino a una posibilidad de construcción teórica –desde el análisis concreto del circuito frutícola valletano– que permite dilucidar una forma determinada de valoración del espacio productivo, entendido como una construcción social, como herramienta superadora del debate conceptual acontecido en los últimos años sobre el término “desarrollo”.

El recorrido por la bibliografía y estudios específicos del caso, evidenció una vacancia en el campo analizado en dos sentidos bien definidos. Uno referido específicamente a la búsqueda de las principales causas que perfilaron la configuración productiva del circuito frutícola, desde su gestación en el año 1930 hasta la consolidación en las dos décadas siguientes. Aquí se tuvo en cuenta la incidencia del ámbito regional en relación con los cambios de la política económica a nivel nacional, en un lapso de vital importancia en la historia argentina, vale decir, cuando el agotamiento del modelo agroexportador daba inicio de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) con sus diferentes fases. Y otro referido a la valoración de esa particular configuración productiva, en virtud de posibles escenarios que permiten viabilizar instancias de desarrollo o ausencia de este en las regiones, basadas en la capacidad de la región de generar regulaciones para la apropiación del excedente económico generado. En este sentido, se tornó imprescindible el análisis de la dinámica del poder negociación y captación de renta del sujeto social emergente en la región valletana (el pequeño y mediano productor primario) en cada una de las etapas analizadas, y cómo desde los diferentes niveles institucionales –en el marco regulacionista– fue promoviendo la consolidación de esta particular morfología productiva, con su posible ensamblaje en el espectro nacional. En relación con esto último, la investigación se focalizó en el estudio y comprensión de diferentes fenómenos ocurridos al interior del circuito productivo, y trazar como objetivos específicos las siguientes actividades: (i) determinación de las asimetrías entre diversos agentes y eslabones; (ii) visualización del grado de

concentración en los diferentes eslabones; (iii) visualización del afincamiento y del origen del capital de los agentes en los diferentes eslabones; (iv) determinación de las tendencias comerciales estructuradas y dinamizadas por los agentes líderes, y (v) determinación del impacto y dominio de la tecnología aplicada en las diferentes etapas del circuito productivo. Una vez logrado el resultado de cada una de estas actividades propuestas, pudo evidenciarse la consolidación de una tendencia estructural, que sin lugar a dudas posibilitó la aparición de determinadas reglas de juego específicas, internalizadas al interior de la producción frutícola valletana, como producto de un intenso proceso de construcción social por parte de diferentes agentes en disputa del excedente económico generado en la región.

El Capítulo III, por su parte, se basa en el desarrollo y reconstrucción de los hechos históricos, a nivel nacional y regional, que dieron lugar al inicio del circuito frutícola en la región valletana, desde la campaña del desierto (1878-1885) hasta la consolidación de los territorios nacionales de Río Negro y Neuquén. A partir de esto y con la mirada puesta en los objetivos descritos en párrafos precedentes, establecí puntos de análisis dadas las similitudes y diferencias entre el régimen de acumulación nacional y el regional, en el marco del agotamiento del modelo de desarrollo agroexportador y el inicio de la primera etapa del modelo ISI, con el objetivo de determinar cuáles fueron las principales lógicas que llevaron adelante un proyecto productivo de gran impacto en la región. En este mismo marco, intenté caracterizar el régimen de acumulación imperante y las futuras tensiones acontecidas en los albores de un cambio ineludible consolidado a partir del año 1944. A su vez, me propuse reconstruir determinados rasgos productivos que se establecieron durante el ciclo anterior al frutícola, vinculado con la actividad de producción de heno de alfalfa –cuyo auge se visualiza entre los años 1915 y 1930–, a fin de evidenciar los hábitos heredados de una etapa a la otra y las motivaciones que llevaron a los productores a la reconversión paulatina de su principal actividad hacia la fruticultura. Conjuntamente con este fenómeno, se ponderó el rol del capital británico en el fomento de la actividad en el seno de una planificación estratégica concreta, basada en la interacción de tres compañías subsidiarias y complementarias, referidas al fomento de la subdivisión de la tierra, del transporte ferroviario, de la aplicación de *know-how* para actividades agrícolas y del empaque y comercialización de la fruta de pepita valletana, con la intención de destacar el principal factor externo motivador de la actividad productiva regional y sus alianzas al interior del país/región. A partir de allí, centré la investigación en categorizar, a través de los diferentes niveles institucionales (Estado, Formas de la competencia, Relación salarial, Moneda y Espacio), los hechos preponderantes que impactaron en la región, donde se destaca la institución espacial como factor central de las posibles configuraciones productivas en el devenir de la historia (se entiende el espacio

regional productivo –desde el enfoque teórico adoptado– como una construcción social de vital importancia). Ello permitió dilucidar un punto de partida en cuanto a la configuración productiva de circuito y la interrelación de los diferentes agentes intervinientes, para desarrollar una efectiva comparación con los períodos siguientes.

El Capítulo VI continúa con el desarrollo, reconstrucción y reinterpretación de los diferentes hechos, a nivel nacional y regional, que de manera particular impactaron –directa o indirectamente– sobre el circuito productivo frutícola de la región valletana en el período 1944-1955. En esta etapa se destacó fundamentalmente el cambio en el régimen de acumulación nacional, el cual se torna de corte introvertido con orientación productiva industrial, mostrando un evidente quiebre precisamente en el año 1944; por lo cual se profundizó el análisis de esta modificación en el ámbito nacional para evidenciar las posibles tensiones con el escenario regional arraigado en diferentes aspectos al régimen de acumulación anterior, de corte extrovertido y agropecuario. De modo que, en línea con lo desarrollado en el capítulo anterior, busqué profundizar en este el análisis mediante la categorización por instituciones propias del enfoque regulacionista, haciendo especial foco en la acción del Estado nacional durante los dos primeros gobiernos peronistas, dada su impronta vislumbrada en la aplicación de políticas económicas orientadas hacia un proceso de múltiples nacionalizaciones y novedosos controles sobre el comercio exterior, que derivaría luego, hacia el año 1949, en la primera crisis vinculada con el fenómeno de la “restricción externa” producto del desequilibrio de la estructura productiva nacional. En relación con esto último se hizo manifiesto un hecho preponderante que afectó de lleno a la región valletana frutícola, referido a la nacionalización de los ferrocarriles ingleses, conjuntamente con un abanico de empresas subsidiarias, donde se encontraba la FRUIT Co., principal empresa empacadora y comercializadora de fruta de la zona. El impacto de esta política económica en la región, complementariamente a la creación del IAPI, incentivaron nuevas regularidades hacia el interior del circuito frutícola valletano, las cuales se sustanciaron en el reemplazo de la empresa inglesa por un conjunto de empresas nacionales (mayoritariamente extrarregionales), las cuales pudieron comercializar en los mercados internacionales sin el control directo del Estado. Ante esta novedosa configuración nacional, y consecuentemente regional, me propuse dilucidar el posible impacto de estos cambios en la situación económica de los pequeños y medianos productores, buscando advertir quiebres en las tendencias estructuradas en la etapa del predominio inglés que repercutiesen de manera negativa o positiva en su poder de negociación, y su correlación con una posible configuración negativa en la tendencia regional hacia el desarrollo.

Por otro lado, en la segunda mitad del Capítulo IV centré el análisis en el impacto de la devaluación de la moneda –producto de la aplicación del Plan de Estabilización del año 1952– en la condición económica de los pequeños y medianos productores que se constituyeron asimétricamente en el circuito productivo frutícola valletano. En este sentido, resultó imprescindible destacar la dinámica Stop and Go de la economía nacional, y su efecto en términos inflacionarios sobre las diferentes estructuras de costos de producción, al cual los productores valletanos tuvieron que hacer frente sin desarrollar capacidades para obtener mejores precios de primera venta.

La última parte del Capítulo IV se basó en el estudio y análisis de los principales cambios acontecidos luego del golpe de Estado contra el gobierno de Juan D. Perón en el año 1955 y hasta el año 1966 (cuando la fruticultura entra en una nueva fase denominada “agroindustrial”), tanto en el espectro nacional como en el regional, cambios que se intensificaron a partir de la provincialización del territorio nacional vinculado con la región rionegrina. En este sentido, busqué profundizar el análisis en los diferentes niveles institucionales y ponderar –nuevamente– el impacto de las devaluaciones de la moneda en la condición económica –a través del cálculo de rendimientos– de los pequeños y medianos productores, con el afán de evidenciar la vulnerabilidad de estos agentes y su consecuente relación con una configuración negativa de las tendencias estructuradas hacia el desarrollo regional.

La primera parte del Capítulo V, en tanto, se basa en la construcción de una síntesis detallada y orientada hacia los aspectos más importantes de la presente tesis doctoral, a la que se complementa –a su vez– con el desarrollo de un modelo macroeconómico específico vinculado con la producción frutícola valletana, con la intención de corroborar las tendencias estructuradas a lo largo de todo el período analizado, procurando evidenciar las variables más significativas que incidieron sobre la producción regional valletana y los posibles quiebres estructurales que acontecieron a lo largo de todo el período analizado.

En la segunda parte del capítulo se desarrollan las conclusiones de manera amplia en función de la hipótesis planteada al inicio de la investigación, tanto en lo que respecta al estudio particular del circuito frutícola y las tendencias productivas construidas (en vinculación con un posible escenario desventajoso para el desarrollo) como en el aspecto teórico relacionado con la construcción de un abanico de categorizaciones necesarias para el análisis y comprensión de regiones productivas, de características similares a la región frutícola valletana.

Por último, en este capítulo se deja explicitada una serie de dificultades acontecidas en el proceso de toda la investigación, y al mismo tiempo se abren determinados interrogantes

para eventuales investigaciones futuras. Entre las primeras cabe destacar la dificultad para la reconstrucción de datos primarios (producción, exportaciones, precios de venta y costos) y la falta de relevamientos estadísticos de la actividad frutícola valletana, desde su gestación en el ámbito de los “territorios nacionales” hasta su provincialización. También se encontró una discontinuidad del cálculo de PBG y de los precios al consumidor regionales. Asimismo, se observó a menudo la internalización, por parte de investigaciones y publicaciones académicas, de sucesos simbólicos con base en datos erróneos, hecho que se replica hasta la actualidad. En este sentido, cabe destacar que se intentaron subsanar los inconvenientes y dificultades hallados mediante un proceso propio de investigación.

JORGE ANDRÉS VERA

Hipótesis de la investigación

La explotación frutícola en el territorio del Alto Valle de Río Negro y Neuquén, como modo de reproducción capitalista en el período analizado –desde la crisis de 1930 hasta la industrialización desarrollista, pasando por el intento de industrialización peronista–, evolucionó en forma paulatina hacia una concentración aguda del capital –con rezagos tecnológicos heredados–, a pesar de los cambios adoptados en las formas institucionales como fundamento del crecimiento emanado de las regularidades económicas y del orden social.

Los efectos de esta configuración concentrada, más un régimen de acumulación extravertido y el origen extranjero de los agentes líderes, promovieron tendencias hacia la ausencia de desarrollo. De modo que si bien, por un lado, la producción regional ha expresado etapas de crecimiento significativo, por otro no ha logrado una tendencia que viabilice, en el espacio, un nivel de desarrollo creciente y sostenido.

Capítulo I. Marco teórico

El presente trabajo echa mano de las herramientas analíticas y los conceptos teóricos de la escuela de la regulación francesa (en adelante, TR, por “teoría de la regulación”) en su versión parisina, con algunos aportes novedosos de la bibliografía latinoamericana. Esta teoría macroeconómica sustenta sus posicionamientos fundamentales en dos elementos bien definidos: la *regulación* y la *acumulación* del capital en un momento histórico-geográfico determinado. A partir de este enfoque, y dado su desarrollo actual en el campo, se incorporan también ideas referidas al estudio del *desarrollo regional*, principalmente desde los lineamientos trazados por Alejandro Rofman y Mabel Manzanal.

1.1 Conceptos fundamentales de la escuela de la regulación francesa

Para desarrollar cada uno de los conceptos y características del enfoque regulacionista, debemos partir de sus ineludibles arraigos en la teoría marxista, de la cual representa, creemos, un intento superador, dada la mutación del capitalismo en los últimos tiempos. En este sentido, esta teorización puede entenderse como una herramienta analítica de rasgos novedosos, antagónica a la lógica académica de las escuelas económicas ortodoxas.

En primer lugar, a fin de apuntalar una base explicativa a las posteriores articulaciones teóricas, debemos explicitar brevemente la noción marxista de *modo de producción*. El modo de producción se define, según Marx, como el resultado de las relaciones y de la articulación entre la organización económica, el desarrollo de las fuerzas productivas (que dan lugar a la estructura económica) y las relaciones sociales de producción y de intercambio (constituidas esencialmente por la relación de los trabajadores respecto de los medios de producción) que aseguran la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad. La TR parte de la hipótesis de que ambos conjuntos de elementos operan con un relativo margen de autonomía y que esas relaciones no tienen en absoluto un carácter mecánico ni determinista. Así, a diferencia de lo que postula el marxismo, no habría una correspondencia directa entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, ni una relación simple e invariante entre el modo de producción capitalista y las formas de la acumulación.

El modo de producción capitalista constituye la forma actual de las relaciones de producción y de intercambio, que imponen la primacía del valor de cambio sobre el valor de uso. La acumulación del capital es un imperativo del sistema y no conlleva límites; la relación

de intercambio, por su parte, adopta la forma mercantil y exige pagar las compras con dinero, estableciendo una restricción monetaria; existe una separación entre los productores directos y la propiedad de los medios de producción, y los productores se ven en la necesidad de vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario.

La TR considera que las nociones abstractas, teóricas y de carácter general derivadas del modo de producción concebidas por Marx son insuficientes para llevar a cabo una investigación sobre la evolución histórica de una formación económico-social dada. Por ello, los teóricos de la regulación proponen crear nociones intermediarias, tales como modos de regulación y régimen de acumulación (Neffa, 2006). Por otro lado, cabe destacar que la TR toma cierta distancia de las teorías keynesianas y poskeynesianas, y que si bien está emparentada con ellas en varios aspectos, sus diferencias radican en la concepción de la política económica. De acuerdo con los economistas de inspiración keynesiana, la intervención del Estado es esencial para la estabilización macroeconómica, mientras que los regulacionistas interpretan esta acción como el complemento de una arquitectura institucional. Dentro de la TR, sin caer en las posiciones extremas del individualismo o del holismo, se rehabilita la autonomía del sujeto como individuo. Este agente económico puede seguir una trayectoria económica propia, a pesar de situarse dentro de una estructura, y también participar en la creación de nuevas formas de organización social, que no estarían predeterminadas de antemano.

Para la TR, el sujeto tiene una dimensión social: lo que cuenta no es el individuo, ni el modo de producción dominante, sino la relación entre los individuos y sus grupos de interés. En consecuencia, cada persona no puede ser pensada sino en su relación con los otros, es decir, socialmente y en el marco de las instituciones. Los individuos pueden ejecutar cambios en las formas de organización económica sin que dichas modificaciones se encuentren predeterminadas. Se trata de una teoría contingente respecto de la evolución histórica y geopolítica (Neffa, *op.cit.*).

En tanto, para Robert Boyer (Robert & Yves, 1995), la TR toma como punto de partida la codificación de las relaciones sociales que definen un modo de producción, es decir, las *formas institucionales*. Estas nacen de conflictos, latentes o abiertos, que se originan en una doble imposibilidad: por un lado, ya no es posible continuar el antiguo orden; por otro, superar las contradicciones y desequilibrios supone recurrir a una instancia que sobrepasa las interacciones horizontales entre los protagonistas.

Las nociones de *habitus* y *campo* del sociólogo francés Pierre Bourdieu son, en este punto, particularmente adecuadas para el marco teórico regulacionista, dado que “lo colectivo se deposita en cada individuo bajo la forma de disposiciones duraderas, así como de

estructuras mentales” (Bourdieu, 2003). El campo, entendido como un sistema de posiciones y de relaciones objetivas, asume una existencia temporal, y por lo tanto histórica, en el modo de pensamiento relacional. Conceptualizados como espacios de juego históricamente constituidos con sus instituciones específicas y sus leyes de funcionamiento propias (Bourdieu, 1988), los distintos campos sociales presentan una serie de propiedades generales que los identifican más allá de las diferenciaciones particulares; así, en su aprehensión sincrónica, se trata de espacios estructurados de posiciones a los cuales está ligado cierto número de cualidades que pueden ser analizadas independientemente de las características de quienes los ocupan y definen, entre otras cosas, “lo que está en juego” (*enjeu*) y los intereses específicos de un campo. Cada campo engendra el interés (*illusio*) que le es propio, el cual constituye la condición de su funcionamiento. Para que un campo funcione, es preciso que haya objetos en juego y personas dispuestas a jugar el juego, dotadas de *habitus*, es decir, del conocimiento y reconocimiento de las leyes inmanentes del juego y de los objetos en juego (Bourdieu, 1990). Este razonamiento se identifica dentro de la TR tanto en las formas institucionales como en los comportamientos individuales y colectivos que operan en un momento histórico determinado. Por lo tanto, la inversión, es decir, esa inclinación a actuar que se origina en la relación entre un campo y un *habitus* constituye el “efecto histórico del acuerdo entre dos realizaciones de lo social: en las cosas, por la institución, y en los cuerpos, por la incorporación” (Boyer & Saillard, 2005).

1.1.1 Formas institucionales y modo de regulación

Un *modo de regulación* se define como un conjunto de mediaciones/instituciones que mantiene las distorsiones producidas por la acumulación del capital dentro de límites compatibles con la cohesión social en el seno de las naciones, asegurando la compatibilidad entre un conjunto de decisiones descentralizadas, sin que los agentes tengan que interiorizarse de los principios que rigen la dinámica del conjunto del sistema (Boyer & Saillard, 1995). Esta idea posibilita analizar una gama de procedimientos que, mediante el accionar de formas institucionales, reproducen las relaciones sociales en una etapa de la vida de una formación social. En su origen, el modo de regulación no es intencional, aun cuando si se lo analiza *ex post* pareciera sugerir la existencia de una compleja ingeniería institucional producto del comportamiento de agentes que actuarían según una estrategia deliberada.

Cabe destacar que un punto fundamental del enfoque regulacionista francés se refiere a las “formas institucionales” que gobiernan la lógica de reproducción capitalista. Como respuesta a la teoría general del equilibrio, la TR pretende desenmascarar las formas

institucionales ocultas de una economía. De este modo, en contraposición al principio de racionalidad maximizadora, los regulacionistas sostienen que la economía no representa la yuxtaposición de sujetos mercantiles homogéneos (*homo economicus*) dotados de un mismo principio de racionalidad. Antes bien, los individuos ocupan una serie de lugares y de posiciones que se definen con referencia a relaciones sociales que, a su vez, pueden variar considerablemente con el tiempo y en el espacio. La TR señala los límites del cálculo racional en la constitución de las relaciones que definen la posición de los agentes, a partir de que prevalece una incertidumbre radical entre los agentes estratégicos que operan en el mercado (Boyer & Saillard, 1995).

La noción de regulación permite asimismo superar los esquemas que adjudican los cambios exclusivamente a las condiciones de reproducción del capital (pero no dan cuenta de la enorme resistencia del capitalismo para reponerse de las crisis y los conflictos), y estudiar y entender la dinámica contradictoria de transformación y de permanencia de un modo de producción.

Un modo de regulación pone en acción un conjunto de procedimientos o comportamientos individuales y colectivos que deben reproducir las relaciones sociales por medio de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas. Las “instituciones” son aquellos espacios que proporcionan las reglas para el juego social. A partir de ellas los agentes que las integran tienen un marco de inteligibilidad. Tras la institucionalización de una norma, o *regulación*, encontramos un olvido “provisorio” de tales compromisos por parte de los agentes económico-sociales, lo que permite mantener un cierto funcionamiento. Es en ese momento –cuando una norma se institucionaliza–, que se consigue llegar a un acuerdo alrededor de la sacralización de un determinado valor o conjunto de estos. Recién entonces, las prácticas sociales se naturalizan, se transforman en un *habitus*, esto es, pasan a ser “sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predisuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y de representaciones” (Bourdieu, 1980). Una vez construidas las instituciones e interpretadas desde la visión bourdiana –en tanto relaciones sociales–, podemos definirlas como un esquema generador organizador, tanto de las prácticas sociales como de las percepciones y apreciaciones de las propias prácticas vinculadas con las prácticas de los demás agentes.

Las instituciones que según la TR operan dentro de una economía capitalista se detallan del siguiente modo:

- 1) Mercado o formas de competencia
- 2) Estado

- 3) Relación salarial
- 4) Restricción monetaria o moneda
- 5) Inserción régimen internacional
- 6) Espacio

De esta clasificación resulta apropiado ponderar el rol de las instituciones *Mercado o Formas de competencia* y *Estado* en tanto íconos sobresalientes en el enfoque regulacionista adoptado en este trabajo. A su vez, esta teoría en particular demuestra, en sus avances de investigación, que los niveles de análisis institucionalizados pueden tomar nuevas dimensiones y configuraciones. Por lo tanto, el “espacio” se interpreta de manera común con las demás instituciones, como una parte sustancial en la configuración del modo de regulación (este nivel institucional será ampliado en el punto 1.1.3, donde se describen los aportes complementarios a los exhibidos en este acápite, debido a los avances y aportes de autores latinoamericanos en esta particular categoría espacial).

1.1.1.1 Mercado o formas de competencia

Lejos de ser hechos naturales, los mercados son el fruto de evoluciones sociales e históricas complejas que deben enfrentar actores múltiples, portadores de intereses particulares. En este sentido, constituyen construcciones sociales y políticas que participan del mundo “artificial” (Simon, 2008). A partir de los desarrollos de Commons (1936) –retomados por Coriat y Weinstein (2005)–, se enuncia un enfoque en el cual la institución mercado tendrá como función u objetivo establecer, antes que nada, las normas que posibilitarán “una transferencia legal de la propiedad”, y no, como en la visión estándar de intercambio, la transferencia física de un bien. Las reglas que encuadran la definición del objeto del intercambio, las condiciones de negociación y las modalidades de transferencia de derechos constituyen, precisamente, la base institucional de la transacción (Coriat y Weinstein, *op. cit.*).

En este punto se establece que la institución mercado representa, entonces, un espacio de lucha por definir:

- quiénes serán los agentes económicos participantes, ubicando en condiciones favorables a unos sobre otros;
- las condiciones de fijación de precios: esta construcción encubre la distribución social del excedente económico, es decir, una puja por la distribución social del ingreso.

Para ser eficaces, los mercados necesitan de una red completa de instituciones, de reglas y de “jueces de paz” que garanticen la honestidad de las transacciones, definan los criterios de calidad, delimiten quiénes pueden efectuar transacciones en el mercado, atiendan las críticas de los consumidores e instauren un sistema monetario que garantice los pagos futuros previendo qué hacer en caso de no-pago. Las modalidades que adopte esa forma institucional dependerán de varios factores: el espacio geográfico en el cual actúan los agentes; la dimensión de las unidades de producción; las formas de organización de la producción (relaciones inter e intraempresas); el número de unidades que intervienen del lado de la oferta y la demanda; las relaciones de competencia o de cooperación establecidas entre las empresas; las relaciones entre el capital financiero y el industrial; la naturaleza del tipo de bienes y servicios objeto del intercambio; y los procedimientos mediante los cuales se hace el ajuste entre los diferentes niveles de la producción y de la demanda (Neffa, *op. cit.*).

1.1.1.2 Estado

La institución Estado es entendida –desde la posición regulacionista– como el resultado de una lucha entre distintos intereses de clase y como aquel espacio en el que se visualizan una cierta cantidad de compromisos institucionalizados, esto es, el lugar donde se concentran los resultados de las tensiones y de los conflictos entre grupos socioeconómicos durante un largo período de tiempo. Desprendiéndose de la teoría de la derivación desarrollada por Gilberto Mathias y Pierre Salama (Mathias & Salama, 1983), este trabajo considera el Estado desde dos ángulos, uno sociológico y otro en función de la economía.

El primer aspecto, de carácter sociológico, implica tener en cuenta la relación entre el Estado y la sociedad, la cual se define mediante vínculos institucionales contruidos al amparo de procesos sociohistóricos, o en palabras de Nicos Poulantzas (1979, p. 154), de “la condensación material y específica de una relación de fuerzas entre clases y fracciones de clases”. En este sentido, se evidencia la posición del Estado en tanto institución que posibilita la materialización hegemónica de una clase o fracción social; la puja de poder –ya sea entre clases dominantes y dominadas, ya sea en sus fracciones internas– reproduce condiciones sociales para la preservación del statu quo; es decir, no se trata sólo de conservar las condiciones para mantener un régimen de demanda y consumo, sino también para generar una determinada armonía que permita la continuidad de esa construcción social. Es necesario dejar en claro que el Estado, entendido como *campo* en el sentido bourdiano, se presenta de manera desventajosa para las clases dominadas; la noción de interés general del “pueblo”,

noción ideológica pero que comprende un juego institucional del Estado capitalista, denota un hecho real: ese Estado permite las garantías de los intereses económicos de las clases dominadas (o fracciones), contrarios eventualmente a los intereses económicos a corto plazo de las clases dominantes, pero compatibles con sus intereses políticos, con su dominación hegemónica.

Lo que nos lleva a una conclusión simple, pero que nunca se repetirá bastante: esa garantía de intereses económicos de ciertas clases dominadas por parte del Estado capitalista no puede concebirse sin más como limitación del poder político de las clases dominantes” (Poulantzas, 1970, p. 241).

Así, el Estado forma parte de una puja de intereses contradictorios –aunque a veces necesarios– para la gestación de un conjunto de compromisos que una vez institucionalizados generan un marco legal regulatorio en la sociedad que incide, de una manera u otra, sobre la realidad económica y social.

El segundo aspecto es que el Estado, desde la perspectiva de Delorme (Boyer & Saillard, 2005), pasa a ser entendido como el conjunto de organismos detentores de las prerrogativas del poder público: Estado central, administraciones locales, organismos de seguridad. Estos organismos pueden entenderse como agentes diferentes. A partir de entonces y derivada de la categoría de agencia,¹ damos por hecho que los procesos observables son siempre el resultado de mecanismos intencionales de ajuste o instituidos. De modo que la institución Estado puede configurarse como un agente económico con capacidad de intervención en su propia estructura, detentando la capacidad de posesión y de reproducción del capital económico. Esta particularidad supone, entonces, una interrelación entre Estado-Mercado como unidad, en la cual ambas instituciones se disputan parte del excedente social.

Como complemento a lo expuesto en los párrafos precedentes, la teorización enmarcada en esta tesis propone una visión amplia con respecto a los diferentes niveles posibles de regulación, es decir, la presencia de una entidad estatal nacional con sus respectivas formas subnacionales (provincias o municipios) y su consiguiente relación, las

¹ Este término se establece en virtud de los avances académicos de John R. Commons, fundador de la Escuela de Wisconsin (Universidad de Wisconsin, campus Madison), quien efectuó aportes en tres áreas importantes: la reforma social, la educación a nivel licenciatura y la economía del trabajo. En Madison se ejercitaron de manera pionera los lazos de vinculación entre agencias de Gobierno y cuerpos académicos de universitarios que trabajaban conjuntamente en el estudio del funcionamiento de la economía y planteaban nuevas regulaciones a nivel estatal. La Universidad de Wisconsin tuvo un efecto importante en la definición y difusión del modelo del “New Deal” (Commons, en Landreth & Colander, 1998).

cuales en determinados momentos pueden ser contradictorias, generando tensiones entre diferentes esferas dentro del Estado que inevitablemente se derramarán hacia los agentes sociales particulares afincados en el espacio. La posición que adquiere este trabajo implica asociar al territorio con un tipo de Estado; es desde perspectiva que las tensiones entre distintos niveles del Estado pueden dar como resultado modelos variables en la estructura legal, monetaria y material de la producción (Becker, Jäger, & Raza, 2001).

1.1.1.3 Relación salarial

La relación salarial consiste en la relación entre el capital y la mano de obra. En consecuencia, tiene que ver con el eje vertical del conflicto social en sociedades capitalistas (Becker, Jäger y Raza, 2001). Esta relación abarca el control de la mano de obra en el proceso de producción, la formación de los salarios y el sistema de seguridad social. Se desprende de lo escrito que esta institución no sólo tiene que ver con el aspecto de la producción, sino también con la reproducción de la mano de obra.

A pesar del distanciamiento de concepciones marxistas, como la correspondencia entre relaciones de producción y estado de las fuerzas productivas, y como la dicotomía entre estructura productiva y superestructura jurídica y política (Boyer, 1996), la derivación de esta relación de las posiciones marxistas lleva a entender la institución salarial no como una relación individual o interindividual, sino como una relación social, capital/trabajo, donde queda excluido entender esta configuración institucional como la relación contractual entre empleador y empleado. Este término tiene relación con el proceso de socialización de la actividad de producción en el capitalismo. Por ende, observar la relación salarial de un país implica tener en cuenta el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado, así como el modo de existencia de los trabajadores (ibíd.). Este enfoque de investigación se caracteriza por sus estudios acerca del desarrollo capitalista a largo plazo. Por lo tanto, si nos detenemos en alguna institución en particular, esta se habrá comparado mínimamente a lo largo de modos de regulación y acumulación de capital.

Los teóricos de la regulación describen dos modos típicos de regulación y acumulación, el fordista y el toyotista, más allá de las características específicas que puede asumir cada uno de estos modelos en formaciones sociales determinadas. Las regularidades de cada modelo se asocian a un momento histórico diferente. El primero comienza a partir de la década de 1930, después de la Gran Crisis que vivió Estados Unidos, y se consolidaría después de la Segunda Guerra Mundial (de ahí en adelante empezaría una cierta normalidad en las instituciones, la cual permite la acumulación y el crecimiento por más de treinta años).

Las regularidades del toyotismo, por su parte, si bien se consolidan a mitad de la década de 1970, pueden identificarse a partir de las protestas sociales que se dieron en todo el mundo a finales de los años sesenta. Para el análisis particular de este trabajo de tesis, este segundo modo de regulación queda excluido del abanico de herramientas teóricas, dado el corte temporal establecido para la investigación.

Las características de la relación salarial fordista estarían dadas en cierta homogeneidad a través de la estabilidad en el empleo, y en el salario con contratos a largo plazo determinados a nivel nacional, ya que este era negociado por ramas más que por empresas, y a su vez tendían a ser indexados por coste de vida (Boyer, 1996).

El proceso de trabajo característico del fordismo es la cadena de producción semiautomática. El fordismo consigue, mediante la mecanización del trabajo, elevar la intensidad a la vez que incrementar la separación entre el trabajo manual y el intelectual. Como consecuencia, los productos que se consiguen son masificados.

Los motivos que terminan con esta forma de regular la sociedad y la economía tal vez se puedan encontrar en la dificultad que encontró el modo de desarrollo fordista en solucionar las contradicciones propias del capitalismo en este período dada su rigidez. Rigidez en los mercados y en los contratos de trabajo; en las nuevas inversiones de capital fijo y consecuentemente en la producción; rigidez de la esfera estatal. Esta situación, descrita en el párrafo anterior, puede explicarse a partir de la rigidez más general en la matriz de la alianza sociopolítica dominante (grandes sindicatos-empresas corporativas-gobierno), la cual dificultaba, en vez de favorecer, la acumulación de capital (Piñero, 2004).

La transformación del modo de producción, por un lado, tuvo que torcer determinadas articulaciones de la clase obrera, a partir de la cual, y sólo así, intentar reducir los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo mediante el agotamiento de las garantías de empleo, la revisión de los beneficios indirectos, el debilitamiento del poder sindical y la flexibilización de la jornada de trabajo. Por otro lado, se trataba de utilizar las potencialidades tecnológicas de la automatización “como soporte material a fin de remodelar la organización del trabajo, los procesos de producción, los sistemas de gestión y la cualidad de los productos” (Benko, 1996, p. 22).

Ahora bien, si en el fordismo la relación salarial, dadas sus características homogéneas, era más fácil de visualizar –por lo menos para las economías del centro–, las nuevas regularidades que surgen con la desaparición de este modelo son más difíciles de definir. Esto se debe a la heterogeneidad de las relaciones salariales contemporáneas y a las consecuencias dispares que esta produce.

En formaciones sociales de la periferia, la relación salarial se articula con frecuencia con otras formas de explotación que conservan rasgos precapitalistas. Debido a las características propias de cada uno de los circuitos productivos, prevalecen relaciones capitalistas completamente diferentes. Esta institución adquiere importancia para el estudio en situaciones en que los circuitos escogidos como caso se enclavan en ciudades pequeñas o intermedias, y la relación salarial es una de las formas más convincentes para retener el excedente en las zonas que dan inicio al recorrido del proceso productivo que forma el circuito; es decir que será primordial en la causalidad explicativa que ayude a vislumbrar las fases de expansión o retracción que pueden recorrer.

1.1.1.4 Moneda

Esta institución, denominada también “restricción monetaria”, refiere a la unidad de cuenta, reserva de valor y unidad de cambio que posibilita las relaciones mercantiles y permite establecer un mercado integrador y homogenizando en un espacio determinado (naciones), donde los bienes y servicios pueden circular e intercambiarse entre los agentes económicos. La moneda, desde el enfoque de la regulación, se analiza como una variable endógena, y su emisión está netamente relacionada con la actividad económica de un país. En este sentido, la moneda no puede ser vista como una mercancía sino como una verdadera “relación social” establecida por la puja entre diversos agentes de una economía.

Por ese motivo, Aglietta (1979), Lipietz (1983) y otros regulacionistas, al desarrollar la tesis del valor del dinero como “reflejo” del trabajo humano general, elaboran una explicación del metabolismo social en la cual las ventas se realizan –merced a las regulaciones institucionales– de manera prácticamente automática. En esta misma línea, Orléan (1998) sostiene que la moneda representa un conjunto de reglas sociales por las que se afirma su aparición independiente del mercado y su existencia previa a los intercambios mercantiles. El análisis de Orléan no concibe la moneda desde un punto de vista individualista; en este aspecto, se contrapone a las corrientes basadas en dicho postulado al afirmar que la aparición de la moneda constituye un hecho anterior al mercado.

En este sentido, si concebimos que la moneda forma parte del conjunto de mercancías de la sociedad, y si representa una parte del valor abstracto de la sociedad, es incuestionable su participación en las interacciones reales de la economía. De allí que es imposible –en contraposición a la visión ortodoxa de la economía– sostener los principios de neutralidad que intentan hacer independiente la conformación de un equilibrio en el plano real, sin ser

afectado en esencia por el dinero (Gómez, 2010). La *norma monetaria* está compuesta por sus formas, modalidades de emisión y sus fundamentos de valor; estos componentes varían de manera sustancial en la transición desde un régimen de acumulación a otro. El funcionamiento de esta norma monetaria está supeditado a acciones institucionales específicas, tales como la política monetaria, la política financiera y los mecanismos de préstamos de última instancia (ante las crisis financieras); todo ello, sumado a la arquitectura legal y normativa para efectuar y recibir transferencias financieras hacia/desde otros países (Neffa, 1998).

En particular, este trabajo de tesis se centrará en el análisis de los impactos de las sucesivas devaluaciones acontecidas en el país en el período analizado, pues se busca evidenciar las consecuencias de la política monetaria en períodos de crisis en los productores primarios.

1.1.1.5 Inserción al régimen internacional

Esta forma institucional busca categorizar la conjunción de reglas que organizan las relaciones entre Estado-nación y el resto del mundo, en materia de localización de producciones y de intercambios de bienes y servicios, por medio de inversión directa o del financiamiento de los flujos y saldos exteriores (Boyer, 2007).

Neffa (1998) sostiene que este nivel de análisis puede enfocarse como fruto de una imposición de los países centrales, a partir de las restricciones que impone el comercio internacional, de las necesidades objetivas de cada sistema productivo nacional, o como resultante de la adhesión de un país a la división internacional del trabajo predominante para situarse en el seno de áreas estratégicas definidas como el conjunto formado por las potencialidades que ofrece cada espacio y también por las restricciones que le son impuestas por el régimen de acumulación imperante en el nivel internacional.

Esta inserción condiciona la localización de la inversión extranjera directa, el financiamiento de los flujos de comercio internacional, el establecimiento de los intercambios internacionales en materia de productos, servicios, capitales, transferencia de tecnologías y fuerza de trabajo. Sin embargo, los inconvenientes de los países con economías en desarrollo no encuentran una explicación meramente “exógena”, pues existen factores económicos de orden “endógeno” y factores institucionales que inciden sobre la formación del capital físico, las calificaciones y competencias profesionales de los trabajadores, el aprendizaje tecnológico y el desarrollo de la capacidad de gestión empresarial, la cantidad y calidad de las

externalidades. Todo ello da como resultado una configuración nacional del sistema productivo. La competitividad de las economías nacionales es entonces función de las transformaciones de los sistemas productivos nacionales y de las incitaciones, presiones y restricciones derivadas del modo de inserción internacional.

1.1.1.6 Espacio

El espacio, en sus diversas formas, se encuentra vinculado de manera estrecha con los regímenes de acumulación y de regulación. Las prácticas sociales poseen una dimensión material que se manifiesta en las configuraciones espaciales específicas, como por ejemplo, la renta de la tierra urbana (Lipietz, 1991). En este sentido, el espacio y la naturaleza están en constante interrelación material, física y social, y tanto el uno como la otra son condicionantes para la sociedad y, a su vez, producto de ella (Becker et al., 2001). De modo que el espacio no sería sólo una cuestión arbitraria “dada”, sino un lugar de disputa económica y política (Lipietz & Benko, 1991).

A diferencia de la ER ortodoxa, esta tesis considera tiempo y espacio como dimensiones constituyentes de las formas básicas de relaciones sociales y de las formas institucionales de regulación. Por lo tanto, su “estabilidad” o “crisis” concretas sobre la regulación son objeto de conflictos verticales y horizontales. A su vez, el proceso de acumulación también tiene un componente espacial y temporal.

Los tiempos de la valorización del capital son sumamente relevantes desde el punto de vista de los capitales individuales. Por su parte, desde el punto de vista de la sociedad, pueden distinguirse fases en las formas dominantes de acumulación, además de que el capital entra en contacto con varios agentes sociales y forma así un espacio de interacción. Las estrategias de acumulación dan lugar a espacios de interacción entre las fracciones comerciales, productivas y financieras del capital. Estas interacciones tienen puntos medulares: allí, en general, es donde se localizan los centros de toma de decisión.

La uniformidad de las distintas fracciones del capital es un supuesto que en general se descarta, pues estas últimas gozan de movilidad asimétrica y poseen múltiples exigencias regulatorias. Las relativas al capital productivo son las más complejas pues este supone la sujeción a las cuatro formas institucionales de regulación.

Por su parte, Becker (1999) afirma que los espacios son *una forma más* de las instituciones de la regulación, principio que se adopta en esta investigación. Es decir que un espacio –cualquiera de los circuitos productivos objeto de análisis– puede ser parte de

distintas capas territoriales. O en otros términos: estos encadenamientos pueden estar atravesados, en ocasiones, por regulaciones supranacionales, nacionales, provinciales o municipales. En situaciones de crisis abiertas, justamente son las escalas espaciales de regulación las que comienzan a ser centro de conflicto político. Esto último, porque la regulación espacial ejerce una importante influencia sobre el acceso de los actores sociales a los centros de toma de decisiones y sobre sus posibilidades de influir y de actuar. La distribución de poderes entre los niveles territoriales y su delimitación geográfica constituyen un objeto de ambas líneas de conflictos sociales: conflictos de clase y conflictos atravesados en la competencia que atraviesan las clases (Becker, 1999).

Asimismo, cabe diferenciar entre la perspectiva de la producción y la del excedente en vinculación con las regiones productivas. En este sentido, Joan Eugeni Sánchez (1991) afirma que la geografía de la producción se sitúa en el nivel de producción de valor –en sus distintos aspectos cuantitativos y cualitativos–; pero allí no se agota el análisis, y menos desde una perspectiva espacial. Desde la óptica de las relaciones de poder, en cambio, podemos considerar una geografía del excedente, donde lo que interesa no es tanto la mercancía en su corporeidad, sino el valor, y más exactamente, el plusvalor o excedente (según el momento en que sea considerado). Lo importante, en este punto, es el circuito del valor y de la distribución (que se relación con la apropiación del excedente en juego), tanto social como territorial.

1.1.2 Régimen de acumulación

Un *régimen de acumulación* se define como el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir, que permiten reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso (Boyer, Neffa, Keifman & Albornoz, 2004). Ampliando, podemos interpretarlo como un patrón de crecimiento para una formación social en una época determinada, con la facultad y capacidad para determinar la procedencia y el volumen del excedente que luego será objeto de disputa de las diferentes regulaciones intervinientes, en la conformación de un modo de regulación. Cabe destacar que, para este marco teórico, la articulación específica de un régimen de acumulación de capital y un modo de regulación dentro de cada formación social da lugar a la constitución de un “modo de desarrollo”. Un régimen de acumulación puede analizarse desde los siguientes tres pares dicotómicos (Boyer & Saillard, 1995; Calcagno, 2000; Jofré & Ferreyra, 2010):

- Extensivo-intensivo, según su forma de extraer plusvalor
- Intraversión-extraversión, según el grado de autonomía en el desarrollo económico
- Productivo-financiero, según el tipo de capital acumulado

Estos conceptos-marcos, expuestos aquí en forma sucinta, apuntalan las posiciones teóricas que serán el sostén del análisis de esta investigación, y en el mismo movimiento, nos alejan de posiciones teóricas que suscriben a una naturalización de las relaciones económico-sociales, donde los distintos intereses suelen permanecer ocultos detrás del discurso de la cientificidad.

El régimen de acumulación puede entenderse como un esquema o modelo de crecimiento de una economía nacional en un período de tiempo determinado, que les asigna la misma importancia tanto a las condiciones de producción –productividad, rentabilidad, salarios– como a las condiciones de venta –o sea, de realización– de las mercancías. En este sentido, la TR permite analizar en diferentes escenarios y en forma segmentada a partir de secciones productivas, las cuales pueden ser desagregadas –por su cualidad de generación– en bienes de producción; insumos y bienes intermedios semimanufacturados; bienes de consumo no durables (vinculados de manera directa con la reproducción de la fuerza de trabajo), los cuales se destinan, en parte, a la exportación; y finalmente los bienes de consumo durables para el mercado interno, cuya producción y consumo masivo por parte de los asalariados caracterizan al fordismo. Dentro de una determinada estructura económica, el juego de las formas institucionales se encuentra en el origen del conjunto de las regularidades económicas propias de cada formación social. Según Robert Boyer (De la Garza Toledo & Cortés, 2006),

esas regularidades económicas (...) aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital y tienen, por hipótesis, la capacidad para absorber, anular o desplazar en el tiempo los desequilibrios y las contradicciones que ese mismo régimen de acumulación va a engendrar naturalmente a causa de su propio dinamismo. (p. 194)

Diversos teóricos de la regulación identificaron un cierto número de dichas regularidades a los efectos de explicar las modalidades y el ritmo de crecimiento de cada régimen de acumulación. Según Neffa (2006), algunas de ellas son: (a) la articulación existente dentro del sistema productivo entre el modo de producción dominante y las diversas formas de organización de la actividad económica que no alcanzan la entidad de modo de producción; (b) la evolución de la organización de la producción dentro de las unidades

económicas y la composición técnica del capital; (c) la relación de los asalariados con los medios de producción; (d) el horizonte temporal de valorización del capital, fruto de las expectativas de los agentes económicos, que dan lugar a las diversas formas de gestión de la producción; (e) la distribución del valor producido entre lo que corresponde a las remuneraciones de los asalariados –que los capitalistas se apropian como ganancia– y las transferencias asociadas con la relación rentística (esta distribución sienta las bases para la reproducción dinámica de las clases y grupos sociales), y (f) la dimensión y composición de la demanda social (según secciones productivas: bienes de consumo durables y no-durables, productos intermedios y bienes de producción), que sirve de fundamento para la evolución tendencial de las capacidades de producción. Los mecanismos y regularidades económicas permiten la formación, apropiación y utilización de los excedentes, aseguran, en el largo plazo, la adecuación relativa del dinamismo de la producción y del consumo, y dan lugar a un régimen específico de acumulación del capital. Sin embargo, la continuidad o ruptura del régimen de acumulación en o durante un determinado período es el resultado del funcionamiento de las formas institucionales antes mencionadas, así como de la influencia de estas sobre aquellas regularidades.

1.1.3 Cambios de los modos de regulación y regímenes de acumulación

En una misma época, en el plano global, pueden coexistir variantes nacionales de regímenes de acumulación. La configuración de las formas institucionales tendrá, entonces, un papel decisivo. Además, dentro de cada país es factible que como consecuencia de una crisis se desarrolle la transición de un régimen de acumulación a otro –a menudo de carácter más intensivo–, lo que implica, tarde o temprano, la modificación de las formas institucionales. Cuando esto sucede, los cambios traen aparejadas innovaciones tecnológicas y organizacionales relevantes, pasibles de inaugurar un paradigma productivo y, por lo general, de modificar en forma sustancial la organización de las empresas y de la producción, y los modos de gestión de la fuerza de trabajo. La suma de estas transformaciones resulta en un aumento en las tasas de crecimiento de la productividad, de las tasas de ganancia y de los salarios reales. Aún más: si tomamos un país determinado y una misma época, podemos observar incluso la coexistencia –durante un tiempo, aunque a veces este se extienda– de aspectos parciales de los dos regímenes de acumulación, de manera complementaria, combinada y hasta contradictoria, al interior de un sector o una rama de actividad, dada la heterogeneidad estructural y la segmentación de los mercados.

1.2 Conceptos complementarios a la escuela de la regulación francesa

A la clasificación original de la TR, en el marco de este trabajo agregamos el “espacio”, vinculado con el territorio objeto de la explotación, como una institución más. Si bien el espacio suele entenderse, vulgarmente, como algo dado, no es ese el sentido que se le dará aquí: se trata de una construcción social que puede favorecer determinados intereses sobre otros, lo cual supone una lucha por la apropiación del sentido encarnado en el espacio que nos contiene. La existencia de esta disputa nos señala, justamente, que estamos en presencia de una institución (Jofré y Ferreyra, *op cit.*).

Por otro lado, este trabajo introduce también, en su gama de herramientas teóricas, la categoría de “circuito productivo”, ajena al arsenal conceptual de la escuela de la regulación, aunque utilizado en la bibliografía específica para el análisis de determinadas regiones. Un circuito productivo constituye un recorte analítico que da cuenta de un ámbito de crecimiento del proceso productivo global, nucleado alrededor de una actividad clave. Abarca un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan intervencionales entre sí a partir de una actividad común a todas ellas, como si tal interrelación estuviera constituida por un conjunto de empresas que —en cierta etapa del análisis— pudieran ser vistas como si fuese una sola. Sin embargo, en cada espacio territorial no existe un solo proceso de crecimiento referido a una única actividad: por el contrario, son múltiples y complejos los fenómenos económico-sociales que se producen y se entrelazan en su seno. Cada uno de estos eslabonamientos en que se puede dividir el crecimiento recibe el nombre de “circuito productivo regional”, que a su vez forma parte de uno mayor, de carácter nacional (Rofman, 1999).

1.2.1 Circuitos productivos y espacio

Con el fin de completar su ciclo de reproducción en escala ampliada, el capitalismo requiere de anclajes espaciales.² En un sistema socioeconómico caracterizado por una rotación del capital cada vez más intensa, los flujos de dinero, bienes y fuerza de trabajo se

² El ciclo tiene los siguientes componentes: un capital inicial que busca valorizarse, lo que se logra justamente en la producción, al interior de los establecimientos productivos, lo cual en la esfera mercantil permanece a simple vista oculto (Cfr. Marx, 2012). El movimiento de reproducción ampliada del capital puede esquematizarse con la siguiente fórmula: $D - M - P - M' - D'$. Este ciclo se repite *ad- infinitum*.

movilizan y reemplazan con velocidad. Esta movilidad geográfica necesita, sin embargo, infraestructuras espaciales fijas si lo que quiere es alcanzar un funcionamiento eficaz. En este sentido, Rofman (1999, p. 46) sostiene que las economías de aglomeración “proviene de los beneficios espaciales inducidos por la yuxtaposición espacial de actividades productivas o por la concentración de productos y consumidores en un área dada”. De modo que tanto las unidades de producción como los oferentes de fuerza de trabajo se localizan, y la decisión de invertir se vincula con estos factores. La retroalimentación, en este proceso, conduce a la concentración geográfica.

En etapas de acumulación flexible, los límites que se les imponen a los factores de capital y a los mercados de consumo como consecuencia de la cercanía geográfica sin dudas se reducen. La “instantaneidad” de las comunicaciones y de las transacciones financieras produce que el espacio no represente una limitación para los movimientos de capital (cualquiera sea su forma). Aún más: los costes y los tiempos para los intercambios de materias primas, bienes y personas han disminuido en forma notable (Benko y Lipietz, *op. cit.*). No obstante, las limitaciones espaciales continúan, es decir que para que la producción prosiga, el capital y la fuerza de trabajo deben encontrarse en un punto específico y determinado del espacio. La dotación de recursos naturales, las vías de transporte, la cualificación de la mano de obra, la disponibilidad de servicios públicos, los bienes de capital o *know-how* (I+D) son necesarios todavía; y no constituyen condiciones replicables en períodos breves de tiempo ni mudables sin inconvenientes.

La inevitable necesidad de fijación territorial promueve la competencia espacial por ofrecer medios de comunicación y de transporte para la circulación del capital, así como menores costes de obtención de las materias primas, medios de producción, mano de obra o acceso relativamente sencillo al financiamiento, todo en un marco de notables desregulaciones para el movimiento de capitales. Este escenario sostiene –y, a menudo, profundiza– desarrollos geográficos desiguales: algunas ciudades y/o regiones se enriquecen al tiempo que otras tienden al empobrecimiento. Se producen concentraciones regionales desiguales de riqueza, poder e influencia (Harvey & Madariaga, 2014). De acuerdo con sus intereses, los agentes económicos locales operan para atraer capitales, inversiones y flujos monetarios a través de regulaciones e instituciones que cristalicen reglas de juego favorables a los bloques de poder dominantes que van configurándose. Las alianzas de clase regionales, ancladas en un territorio y a menudo articuladas con los distintos niveles del Estado, promueven la reproducción del capital bajo determinadas condiciones. La lucha de clases, el contexto nacional e internacional, las alianzas establecidas con agentes extrarregionales o el

cambio tecnológico menoscaban la estabilidad de estos acuerdos tácitos cuya institucionalidad siempre está atravesada por el conflicto (Harvey, 2007).

Más allá de esta inestabilidad, los factores de la producción deben configurarse in situ para que se produzca la valorización del capital. Buscan, de este modo, ofrecer un horizonte de previsibilidad a los capitales a fin de asegurarse, por ejemplo, tanto el aprovisionamiento de insumos y de fuerza de trabajo como el acceso a mercados de consumo en determinadas condiciones. El hecho de que toda acción social requiera una base territorial convierte al espacio en un factor clave de la realidad global, ya que debe ser apropiado por los agentes sociales para su manipulación y dominio (Sánchez, 1991). Al considerar que la intervención sobre el espacio es uno de los objetivos básicos de la actuación humana y social, podemos llegar a la conclusión de que manipular y dominar el espacio es importante, tanto para quienes quieren asegurar el mantenimiento de su capacidad de actuación y de dominio social, como para quienes, de una u otra forma, lo cuestionan.

Se asume, de este modo, que el espacio se construye socialmente mediante un entramado de relaciones de poder que involucra a distintos agentes (relaciones que inciden en la conformación del espacio sobre el que se asientan, en tanto deben configurar un espacio social *coherente* con dichas relaciones). En este sentido, es posible asumir que cada actividad productiva regional haya generado —a lo largo de la historia— determinadas asimetrías, las cuales sólo pueden entenderse desde las relaciones de poder y el marco espacial del que estas sean capaces de obtener y acumular excedente. Sin excedente —sabemos— no se produce la condición material necesaria para la existencia de relaciones sociales de poder.

En síntesis: las relaciones de poder configuran la articulación social del espacio. En estos términos, puede plantearse también que, al igual que el poder debe adecuar la estructura social a sus objetivos, lo mismo deberá hacer respecto del espacio, en la medida en que este no es neutro ante los distintos usos que de él quieran hacerse. Es decir: se trata de transformar ese espacio en un espacio social coherente con sus objetivos globales. De modo que el espacio impone “condiciones” a la actuación del poder. Sánchez (1991) afirma:

[El espacio] planteará su funcionalización a los intereses dominantes, a fin de alcanzar una optimización en su participación como factor: como localización y asentamiento, como articulación de la jerarquización de la estructura social y como circulación de los restantes factores (tanto materiales y productivos, como de difusión ideológica, cultural o científica, y de circulación de órdenes y respuestas). (p. 89)

A través de esa apropiación social del espacio se configura una *subestructura de acumulación y distribución regional*,³ en la que conviven diferentes actividades productivas y de servicios, a menudo relacionadas entre sí, que constituyen bloques sectoriales o complejos productivos. No nos es posible afirmar, a partir de un cierto determinismo (que puede ser tanto geográfico como tecnológico), que una subestructura de acumulación y distribución regional adquiera una morfología específica; aquella es, antes bien, una construcción social atravesada por el conflicto entre los actores sociales.

Esta tesis entiende que es vital el estudio minucioso del circuito productivo como subestructura primaria de acumulación y distribución, que puede integrarse en una unidad mayor que configurará –en tal caso– un “complejo productivo”. Una actividad primaria, se sostiene aquí, puede integrarse vertical u horizontalmente a un grupo económico con capacidad de decisión sobre los establecimientos individuales, ya sean empresas y/o grupos económicos (sólo autónomos en apariencia, debido a que están articulados entre sí por relaciones de insumo-producto). Sólo una vez que comprendemos que los agentes socioeconómicos involucrados disponen de una desigual capacidad de negociación en el mercado –y que existe una distribución asimétrica de poder entre ellos– es que nos adentramos en el campo del enfoque de los complejos productivos.

1.2.1.1 Complejos productivos en los territorios nacionales y las provincias. Territorialidad y dominación

El concepto de región, muy difundido en ciencias sociales en décadas pasadas, ha sido sustituido, los últimos años, por el de territorio. Este debate, en el marco de esta tesis, debe realizarse a partir de lo que implica, en profundidad, cada concepto; caso contrario, sólo se produciría una mera sustitución de términos. En este sentido, resulta clave comprender que “la producción social del espacio no es otra cosa que el resultado de relaciones de poder” (Manzanal, 2014, p. 31) o, en otras palabras, que no existe espacio sin territorio. Los procesos de producción y reproducción social, entrelazados, suponen subordinación, control o dependencia de unos agentes sobre otros. Ello involucra relaciones materiales y simbólicas constitutivas del territorio. El carácter y naturaleza de dichas relaciones son un ámbito de disputa, por lo que no se pueden entender las prácticas espacio-temporales por fuera de las relaciones de poder.

³ Fragmento, relativamente autónomo, de la estructura de acumulación capitalista a escala mundial.

El territorio⁴ es un espacio definido y delimitado a partir de relaciones de poder y, en simultáneo, constituye un campo de fuerzas entre los agentes que lo conforman y un límite con el otro, al definir una alteridad, una diferencia entre un “nosotros” y un “ellos”.

En ocasiones, suelen desdeñarse las divisiones político-administrativas a la hora de dar una definición de territorio. Concordamos en que la dinámica del poder no se ajusta, de manera estricta, a las delimitaciones jurisdiccionales. Las relaciones sociales entre los sujetos y las clases suelen no reconocerlas, pues actúan con una lógica propia que construye sus propios territorios más allá de denominaciones oficiales o toponímicas. No obstante ello, la historia, la estructura económica o las alianzas sociales en un territorio no pueden analizarse escindidas del Estado y sus diferentes capas provinciales y municipales. En este punto, se debe ponderar el recorte subnacional en referencia al territorio provincial, dado que allí “se ejercen poderes investidos de competencias específicas y con facultades de decisión y ejecución (...); los ámbitos geográficos así definidos podrían cobrar cierta especificidad de situaciones y problemas, ya que dichos ámbitos se constituyen en territorios de dominación institucionalizados” (Quintero Palacios, 1995, p. 71). Sin dudas, los estados provinciales son ámbitos de intervención delimitados que afectan e impactan en el devenir de los territorios en el mismo momento en que definen una otredad. A partir de la configuración histórica y de las luchas por el aparato estatal provincial –desde su concepción como territorio nacional previo– pueden comprenderse especificidades locales. De modo que el de territorio es, sin dudas, un concepto específicamente político. Si negásemos el papel del estado provincial en las relaciones sociales que lo constituyen estaríamos desconociendo el rol de un actor clave en el entramado territorial.

Las versiones económicas neoclásicas entienden que la región es el agente socioeconómico por excelencia y relegan a un segundo plano el análisis de las prácticas de los agentes que la integran. Así, del crecimiento económico de una región pueden beneficiarse algunos agentes, al mismo tiempo que para otros puede significar la expulsión de la actividad productiva (Rofman, 1984).

Desde nuestro punto de vista, sin embargo, el territorio de una determinada región o provincia está configurado por numerosas actividades productivas en las que confluyen agentes socioeconómicos con diversas inserciones estructurales. Ello implica, desde luego, diversidad de intereses, así como también potenciales conflictos. No hay territorios

⁴ La escalabilidad de un territorio es muy variable: puede ir desde ámbitos bien concretos, como una calle, hasta otros muy abstractos o abarcadores, como es el sistema-mundo capitalista.

homogéneos. La heterogeneidad surca el espacio (apropiado en forma desigual por los agentes socioeconómicos que en él actúan). Uno de los elementos que más contribuyen a pensar el concepto de territorio son los complejos productivos. La producción y reproducción en las subestructuras de acumulación y distribución regionales reconocen un objeto de menor nivel de abstracción, más específico: el complejo productivo. En otras palabras: un conjunto de actividades intervinculadas a partir de una actividad común a todas ellas. En primera instancia, se trata de un sistema de *input-output* o de relaciones insumo-producto. Diseño, provisión de materias primas, insumos y bienes de capital, canales de comercialización, logística y distribución pueden constituir algunos de los procesos que se articulan alrededor de la producción y comercialización de cierto tipo de bienes. Cada una de estas actividades posee una localización territorial concreta, e interactúa, directa o indirectamente, con la subestructura de acumulación y distribución regional en la que está inmersa (Filadoro, 2014). Se trata de un proceso dialéctico, ya que puede incidir de un modo u otro en el desarrollo de cada complejo. Gorenstein, Schorr y Soler (2012) aseveran que este enfoque nos permite

...reconocer las relaciones (mercantiles y no mercantiles) de los agentes e instituciones que los integran; los ámbitos en los que convergen actividades conexas de diferente naturaleza y las relaciones asimétricas y de dominación propias de los procesos de reproducción del capital que se producen en estos espacios económico-territoriales”. (p. 43)

Según Aglietta (1979), se trata, por un lado, de determinar los mecanismos específicos por los cuales se reproduce una determinada estructura económica y, por otro, de observar cómo se valoriza el capital en un ámbito específico de la producción. Si bien el autor se refiere puntualmente a los regímenes de acumulación de las formaciones sociales nacionales – con sus respectivas capas–, creemos que su descripción es válida, también, para los complejos productivos. Cabe preguntarse, en este punto, cuáles son las condiciones que propician la construcción histórica de asimetrías, al interior de cada complejo/circuito productivo, que –a la luz de los hechos, principalmente en América Latina– han gestado una red de relaciones que suponen jerarquía y no sólo interdependencia funcional. Esta jerarquía explicaría la apropiación desigual de los excedentes⁵ producidos dentro del complejo o circuito. Esta puede enmarcarse como una dinámica particular según la morfología institucional resultante de los

⁵ El excedente entendido como la parte de la riqueza social que queda una vez deducidos la cantidad de producto social necesario para reproducir y reponer la fuerza de trabajo, los medios de producción y otros factores utilizados en el proceso de producción. Los ingresos son apropiados desigualmente de acuerdo con la capacidad de negociación en la determinación de precios, condiciones de pago, acceso al crédito, etc.

diferentes procesos sociohistóricos. Así pues, en un complejo productivo podemos identificar, por un lado, jerarquía, y por otro, interdependencia funcional. Esta segunda característica representa un elemento fundamental, puesto que convierte al complejo productivo en una cadena articulada de eslabones que comprenden una actividad o conjunto de actividades y agentes, lo que da lugar a un proceso productivo de funciones diferenciadas que comienza con la obtención de la materia prima, para continuar con su transformación en un bien y/o servicio –a través de la incorporación de insumos y servicios– que luego son distribuidos/comercializados en el mercado para ser consumidos (Gago, 2003).

En resumen: en un entramado productivo interactúan diversos agentes que establecen, entre sí, vínculos asimétricos, motivo por el cual se desarrolla la generación de excedente, y al mismo tiempo, una forma específica de apropiación y utilización de este (Rofman, 1999). Desde hace algunas décadas, estas redes articuladas se vieron expuestas, con matices, a un proceso de concentración y extranjerización de la propiedad (sobre todo, en las actividades que constituyen el comando). A consecuencia de las condiciones de inserción estructural y de los marcos regulatorios, esta fase capta parte del valor generado por otros agentes del complejo. (Valga una aclaración en este punto: este trabajo considera que entender un complejo productivo como una cadena vertical de mando puede terminar convirtiéndose en un obstáculo.)

En la actualidad, y casi a simple vista, se contempla la existencia de redes de empresas interconectadas con relativa independencia entre sí, localizadas a miles de kilómetros de distancia. Las empresas líderes (en ocasiones, transnacionales con casas matrices situadas en los países centrales) controlan el corazón de la red, es decir, la información, las habilidades y los recursos estratégicos (Gereffi, 2001). La influencia de las empresas transnacionales en la determinación de la morfología de los complejos productivos locales es cada vez más grande: muchos de los complejos productivos, incluso, “cierran” en la escala mundial.⁶ Los complejos productivos se producen y reproducen a partir de relaciones concretas encarnadas en diferentes niveles escalares. A menudo, sólo un fragmento del conjunto se sitúa en una misma subestructura de acumulación y distribución regional (o sea, dentro del territorio provincial). Los excedentes circulan y son apropiados de manera desigual, de acuerdo con el poder reunido por cada eslabón de la cadena, y en el seno de estos, por los agentes líderes. La imposición de precios o condiciones de pago, los oligopolios u oligopsonios, el acceso a

⁶ Ello a causa no sólo del origen del capital, sino también del entramado de relaciones productivas y mercantiles: dispersión de los mercados de consumo, acceso a tecnología extranjera, a financiamiento internacional, etcétera.

formas más eficientes de producción y la capacidad de *lobby* político son mecanismos que conducen a que los agentes se apropien de la riqueza generada en forma dispar (Marqués, 1987).

Para finalizar, afirmamos que los circuitos productivos son, por un lado, dinámicos, dado que se transforman a través del tiempo, en el contexto de la aplicación de políticas económicas y sociales, desde las esferas nacionales, provinciales y municipales, y afectan de manera selectiva al conjunto de la sociedad y a los territorios; y por otro, no homogéneos, ya que en su interior actúan diferentes agentes económicos que entablan relaciones de poder asimétricas a partir de sus propios intereses. Este encuentro entre un proceso productivo y un emplazamiento territorial, con lógicas propias de funcionamiento, se concibe dentro de una tensión y, por lo tanto, no será ajeno a una constante amenaza contra su propia estructura.

Capítulo II. Antecedentes y avances bibliográficos en el área del conocimiento abordado

2.1 Diferentes enfoques analíticos sobre la producción frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén

2.1.1 César Alejandro Vapñarsky, *Pueblos del Norte de la Patagonia*. Punto de partida sobre el análisis regional

Con el objetivo de definir la construcción histórica, social y económica de la región en cuestión, este trabajo recoge, en primer lugar, los avances teóricos del historiador, urbanista, arquitecto y sociólogo César Alejandro Vapñarsky (sobre todo, su libro *Pueblos del Norte de la Patagonia*, de 1983). En su abordaje, la obra publicada por el Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR-CONICET) efectúa un extenso recorrido sobre los procesos de asentamiento en la región valletana, desde su condición de territorio nacional hasta su provincialización, con el fin de diseñar una identidad particular en la construcción socioeconómica de la región a partir de hechos simbólicos específicos. Si bien el desarrollo del autor en la respectiva obra se remonta hasta fines del siglo XVII para dar inicio a un proceso de expansión de la frontera nacional hacia la Patagonia, esta tesis pondera, a fin de cumplimentar con los objetivos propuestos, los avances referidos a la periodización de los diferentes procesos del asentamiento humano en la región valletana, desde su concepción dentro de los territorios nacionales de Río Negro y Neuquén, hasta sus provincialización (a mediados de la década de 1950). En este sentido se valora el enfoque de la obra de Vapñarsky, la cual asume que el entrelazamiento de múltiples decisiones tomadas –en el devenir de la historia del circuito productivo– fueron generando situaciones que condicionar las futuras planificaciones, en el sentido amplio.

En primer lugar, se destaca el análisis descriptivo sobre el crecimiento de las obras ferroviarias a partir de la década de 1890 por parte del capital inglés y a través de la compañía Ferrocarril Sud, fundamentales para dar inicio al proceso de asentamiento humano en la región del Alto Valle; ambos hechos –entendemos– fueron fundamentales para la constitución de diversos circuitos productivos, tales como la producción de alfalfa, vid, frutas y hortalizas. A partir de este acontecimiento fundacional vinculado con el crecimiento del ramal ferroviario, la obra identifica una sucesión de “ciclos” productivos inducidos desde diversos agentes intervinientes en la región, donde se destaca la participación del Estado nacional desde la llamada “Campana del Desierto” en connivencia con el capital inglés. El primer ciclo desarrollado por el autor corresponde al lapso ubicado entre los años 1915 y 1930, vinculado

con la producción de “alfalfa”. El segundo –y tal vez más relevante– se refiere al inicio de la “fruticultura” y se relaciona con la producción de manzanas y de peras entre los años 1930 y 1965. A partir de entonces, el trabajo describe un ciclo “agroindustrial” de la fruticultura. En cada una de las etapas específicas, Vapñarsky realiza un aporte nutrido sobre las principales migraciones y el consiguiente desarrollo de las diversas colonias que identifican históricamente la región valletana y apunala, en cada caso, un circuito productivo como principal promotor de las relaciones económico-sociales de la época. A su vez, el autor detalla distintas series de datos referidas a los ciclos productivos predominantes con sus respectivas tendencias. Busca, así, inferir los principales motivos que motorizaron el traspaso de un ciclo hacia el siguiente; su planteo permite una visualización histórica del comportamiento socioeconómico de los agentes vinculados a la región. De manera complementaria, Vapñarsky destaca las principales acciones por parte del Estado, en sintonía con los cambios en la política económica sustanciada en los respectivos modelos de desarrollo vigentes, desde la etapa agroexportadora hasta el inicio del proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

Pero si bien el trabajo de Vapñarsky destaca la periodización de los ciclos productivos representativos de cada etapa y valora la recopilación histórica de ciertos datos con sus respectivas fuentes, se pueden detectar ciertas falencias, sobre todo en cuanto al análisis de los diferentes circuitos productivos involucrados, que no obstante pueden configurarse dentro de un esquema de eslabones en ciertos momentos, en general carecen de profundidad explicativa.

Por esta razón, el presente trabajo de tesis busca reinterpretar el aporte del autor a partir del enfoque regulacionista planteado en el marco teórico.

En gran medida, el de Vapñarsky se trata de un aporte académico descriptivo, necesario para el presente trabajo, aunque incompleto si se busca dimensionar la configuración de las tendencias productivas estructuradas en cada etapa. Asimismo, gran parte de la obra presenta series de datos precisas pero escasas –a las cuales esta tesis complementa–, que no dejan evidenciar determinadas inferencias que promueve el autor. De cualquier modo, sin dudas constituye un trabajo que permite abrir nuevas hipótesis de investigación. Cabe destacar que si bien en gran parte de la investigación publicada en 1983, Vapñarsky aborda cuestiones pertinentes de la fruticultura, no es una obra específica sobre dicho circuito productivo, sino que antes bien expresa un contenido general sobre la realidad de época en la región valletana. De modo que este trabajo de relevancia histórica constituye una instancia ineludible para establecer conjeturas e hipótesis sobre las causas que motorizaron los principales cambios en la región valletana. En este sentido, la presente tesis

clarifica y evidencia –con base en datos históricos– el comportamiento del circuito frutícola valletano en relación con los principales hechos desde una categorización específica, basada en el aporte teórico de la escuela de la regulación francesa y en el estudio de los circuitos productivos regionales. Esta visión aporta –junto con los elementos citados en el marco teórico– claves para el abordaje de la construcción histórica de una configuración productiva que se reproduce como tendencia hacia el futuro, determinando escenarios favorables o desfavorables para las posibilidades de desarrollo regional.

2.1.2 Avance histórico, económico y social del circuito frutícola valletano

A partir de la base teórica descrita, la presente tesis requirió además el estudio y análisis de diferentes obras específicas, basadas en aspectos históricos, económicos y sociales que se relacionan directamente con la producción de manzanas y de peras en el Alto Valle de la cuenca del río Negro. En primer término, es importante destacar que los avances bibliográficos citados a continuación tienen una estrecha relación entre sí: constituyen diferentes puntos de vista complementarios sobre el devenir de la región en la historia. En este sentido, se destacan la obra de Gerardo de Jong, producto de su tesis doctoral de la Universidad de La Plata, *La fruticultura patagónica del Alto Valle* (2010), en conjunto con el libro –en coautoría–⁷ titulado *El minifundio en el Alto Valle del río Negro* (1994), así como las obras de Susana Bandieri (*Historia de la Patagonia*, 2014); y en coautoría con Graciela Blanco: *La fruticultura en el Alto Valle de río Negro. Auge y crisis de una actividad capitalista intensiva*, 1991; *Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el Alto Valle del río Negro*, 2013; y *La fruticultura en el Alto Valle de río Negro. Auge y crisis de una actividad capitalista intensiva*, 2014).

El aporte de Gerardo de Jong se sustancia definitivamente en la tesis doctoral citada. En ella puede identificarse una continuidad con respecto al libro *El minifundio en el Alto Valle del río Negro* en tanto intento descriptivo de los diferentes procesos económicos y sociales que afectaron la actividad frutícola en la región valletana.

Por su parte, Vapñarsky define claramente los diferentes actores que fueron conformándose como líderes en las diferentes subetapas que caracterizan históricamente a la

⁷ Además del Dr. Gerardo de Jong, los autores de esta obra son Luis Tiscornia, Susana Bandieri, Irma Nievas, Gerardo Álvarez, Juan Brizzio y Graciela Blanco.

fruticultura. En este sentido, esta tesis afirma los avances de Vapñarsky (1983) y reelabora las etapas, a las que define a partir de los agentes protagonistas que centralizaron y colonizaron los diferentes eslabones del circuito productivo.

En la obra de De Jong (1994, 2010), las etapas que se destacan –en las décadas abordadas en la presente tesis– son dos: la primera abarca los años 1930 y 1948 y se encuentra vinculada con el dominio del “monopolio inglés” a través de la FRUIT Co.; y más adelante –a partir del período de nacionalizaciones durante los gobiernos peronistas–, con el dominio de determinadas empresas nacionales (“oligopsonio nacional”), las cuales operaron en la región a partir del bienio 1948-1949. Por otra parte, aquí se desarrolla un análisis minucioso sobre las unidades productivas afincadas en la región y se determinan cuáles fueron las tasas de ganancia en diferentes años. El núcleo de la obra se encuentra en el estudio del caso particular, con el objetivo puesto en la construcción de un contenido teórico-empírico útil para la planificación estratégica de la región en el mediano y largo plazo, cuyo principal fundamento es la recuperación de la “eficiencia” de las empresas intervinientes en la actividad. Por lo tanto, el estudio del rendimiento de la producción de los productores primarios se convierte en una razón sustantiva y explicativa de su posible deterioro.

En esta misma dirección, los avances bibliográficos de Susana Bandieri y Graciela Blanco toman una dimensión fundamental, en tanto aportan elementos cualitativos y cuantitativos sobre el comportamiento de los agentes intervinientes en cada una de las actividades que involucra la producción frutícola. Tanto es así, que dichas autoras han definido con precisión –sobre la base de datos históricos– una tasa de ganancia referencial para los productores primarios (chacareros) en la temporada productiva del bienio 1938-1939, y generado, a partir de allí, importantes preguntas e hipótesis de investigación que entrelazan avances académicos citados a lo largo de la presente tesis en múltiples áreas (económicas, sociales e históricas).

Por otro lado, en los citados artículos se evidencia con claridad la planificación estratégica del capital inglés respecto del fomento de la actividad productiva y las determinadas acciones del Estado que posibilitaron el crecimiento de la región. Cada uno de estos aspectos es retomado en la presente tesis, que los pondera y los enuncia en función de la categorización específica desarrollada en el marco teórico. Así, la Dra. Susana Bandieri (*Historia de la Patagonia*, 2014), en el marco de las investigaciones específicas del Centro de

Estudios de Historia Regional (CEHIR, nodo CONICET),⁸ dedica un capítulo entero de su obra a las actividades económicas y a la organización social del espacio, pasajes de vital aporte para el análisis de la fruticultura y de los diversos procesos económico-sociales que afectaron la actividad, ponderando –en la gestación de la actividad frutícola– el rol del capital inglés, y su reemplazo –a partir de la nacionalización del ferrocarril– por parte de empresas nacionales extrarregionales.

En sentido complementario, en el marco de la sociología es necesario destacar los avances bibliográficos del Grupo de Estudios Sociales Agrarios (GESA)⁹ dirigido por la Dra. Mónica Bendini. En las diversas publicaciones de este grupo, se evidencia la problemática referida a la expansión económica regional de la actividad, así como la diferenciación social en la estructura agraria en el devenir de los diferentes procesos históricos y sociales. Estos procesos sustancian la desaparición y descomposición de determinados sujetos sociales, en especial los asociados a la integración vertical-horizontal, y la creciente concentración de los eslabones productivos. Es importante destacar que los avances específicos desarrollados por GESA centran su análisis en las diferentes etapas del circuito frutícola, desde los inicios –donde se destacan los trabajos de Graciela Landriscini y Osvaldo Preiss (2007)– hasta la etapa agroindustrial de la fruticultura en la región valletana –Mónica Bendini y Cristina Pescio (1996), *Trabajo y cambio técnico: El caso de la agroindustria frutícola en el Alto Valle*–; tales avances bibliográficos indagan sobre las posibles causas que promovieron la construcción histórica de asimetrías al interior del circuito productivo.

Por último, cabe mencionar los avances académicos desarrollados por Pablo Tagliani (2015) en *Economía del desarrollo regional. Provincia de Río Negro. 1880-2010*. Motorizado por diferentes concepciones de desarrollo, el autor aborda en sentido amplio los diversos procesos históricos, económicos y sociales que afectaron a la provincia de Río Negro desde sus inicios como territorio nacional. La obra en cuestión, si bien no es específica del circuito productivo frutícola y tampoco del período analizado en la presente tesis, se nutre y a la vez

⁸ El CEHIR está integrado por investigadores y becarios del CONICET y de la Universidad Nacional del Comahue. Tiene sede en la facultad de Humanidades de la UNCo y forma parte del ISHIR (Investigaciones Socio-Históricas Regionales), una Unidad Ejecutora en Red perteneciente al CONICET con nodos en Rosario, Neuquén y Jujuy.

⁹ El Grupo de Estudios Sociales Agrarios (GESA) del Departamento de Ciencias Políticas y Sociales de la facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional del Comahue desarrolla actividades académicas desde 1982. Los investigadores fundadores son la Dra. Mónica Bendini y el MSc. Pedro Tsakoumagkos. El GESA constituye un ámbito de discusión, producción de conocimiento y análisis de acciones sociales en el marco de las problemáticas agrarias y agroindustriales del norte de la Patagonia. Conforman el GESA un equipo interdisciplinario de sociólogos, geógrafos, historiadores, asistentes sociales, ingenieros agrónomos y economistas especializados en temas rurales, agrarios y agroindustriales, coordinado por la Dra. Mónica Bendini. Son codirectores de Proyectos: el MSc. Pedro Tsakoumagkos y el Lic. Carlos Nogues.

complementa los avances bibliográficos aportados por los autores anteriormente citados, y además segmenta de manera clara las diferentes regiones del territorio en cuestión. Asimismo, Tagliani realiza un análisis de las principales actividades que dinamizaron las diferentes regiones –Meseta, Andina y Valle– en sus diferentes etapas, ponderando su participación en el producto bruto geográfico (PBG), del cual esta tesis se nutre para demostrar la importancia de la actividad frutícola en la región valletana.

Los autores citados, con sus correspondientes avances bibliográficos, acuerdan en la periodización histórica construida a partir del liderazgo de determinados agentes protagónicos que, a la luz de los hechos, promovieron comportamientos –tensiones y mediaciones– específicos al interior de cada eslabón del circuito productivo frutícola. Esta tesis valora y retoma los avances exhibidos en cada caso, en cuanto a la periodización y la evidente estrategia de los agentes líderes en cada etapa, profundizando en análisis y dilucidando el impacto de las diferentes tensiones –a partir del enfoque regulacionista– en la configuración de tendencias productivas de largo plazo, las cuales posibilitan escenarios favorables o desfavorables hacia el desarrollo regional. En este sentido, es necesario destacar el origen del circuito regional y el posible impacto de la política económica nacional en relación con el modelo de desarrollo ISI para evidenciar posibles cambios en dichas tendencias productivas (es decir, evidenciar los posibles quiebres y el comportamiento futuro de los agentes involucrados en la producción frutícola valletana y cómo pudieron incidir las políticas nacionales y/o provinciales en cada etapa analizada). Por otro lado, este trabajo retoma la metodología expuesta tanto en Bandieri y Blanco (1991) como en De Jong (1994, 2010) para determinar los rendimientos de los productores primarios. Al promover una continuidad en la etapa específica de esta tesis y a efectos de completar la vacancia existente en este aspecto cuantitativo, se profundiza el análisis por medio de la determinación de tasas de rendimiento complementarias a la expuesta anteriormente.¹⁰

2.1.3 Desarrollo *versus* crecimiento

El debate académico en el cual se inscribe parte de este trabajo de tesis retoma la discusión desarrollada en torno de la posibilidad de identificar diferencias sustanciales entre

¹⁰ Complementariamente a la tasa de ganancia sobre capital determinada por Bandieri y Blanco y retomada por De Jong, esta tesis determina como herramientas explicativas dos cálculos referidos a la tasa interna de retorno y la tasa de beneficio neto sobre ventas.

los términos “desarrollo” y “crecimiento”. Si bien el debate sobre las diferentes acepciones sobre el concepto de “desarrollo” es de amplia discusión, es necesario destacar que esta tesis pondera los avances bibliográficos del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR),¹¹ basados en los aportes particulares de Mabel Manzanal y Alejandro Rofman (*Las economías regionales de la Argentina. Crisis y políticas de desarrollo*, 1989). Por otra parte, se retoman los avances de estos mismos autores como investigadores independientes, dentro de los cuales se valoran: *Las economías regionales a fines del siglo XX: Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar* (Rofman, 1999); *Instituciones y gestión del desarrollo rural en Argentina: experiencias y enseñanzas* (Manzanal, 2003); *Desigualdad y desarrollo en América Latina* (Manzanal, 2012), y *Desarrollo. Una perspectiva crítica desde el análisis del poder y del territorio* (Manzanal, 2014). En este sentido, la presente tesis recoge la discusión acerca de la problemática regional latinoamericana, específicamente a nivel nacional en las regiones extrapampeanas; es así que tanto la concepción de circuitos productivos como las acciones institucionales para la aplicación de políticas económicas específicas, vinculadas con diversas connotaciones de “desarrollo”,¹² son elementos clave para complementar el enfoque regulacionista propuesto en este trabajo.

Sobre la diferencia entre los términos “desarrollo” y “crecimiento”, Manzanal (2010) afirma que se trata de “una antinomia no significativa y también ligada a la colonialidad del poder. Y, por ello mismo, restrictiva para descubrir nuevos desafíos en el pensamiento y en la discusión de estas cuestiones” (p. 19). Esta crítica se justifica por la experiencia de América Latina en cuanto a la aplicación de políticas institucionales de desarrollo, las cuales han operado como garantes de la reproducción social y de la acumulación del capital predominantes. En esta línea, la autora concluye que –en definitiva– las políticas de desarrollo

¹¹ El CEUR es un centro interdisciplinario de investigación, docencia y asistencia técnica, cuya fundación se remonta a 1961. A lo largo de su existencia, el CEUR ha desarrollado sus actividades en distintos ámbitos institucionales. Creado con el nombre de Instituto de Planeamiento Regional y Urbano (IPRUL) funcionó en la Universidad Nacional del Litoral (hoy Universidad Nacional de Rosario) durante un quinquenio, en el que se sentaron las bases de lo que se llamó Centro de Estudios Urbanos y Regionales. Con ese nombre se incorporó a la Universidad de Buenos Aires por un breve lapso (1965-1966), ya que, en la década siguiente, formó parte de los centros permanentes que operaron en el Instituto Torcuato Di Tella (1967-1976). La constitución del CEUR se realizó bajo el auspicio de la Universidad de Harvard, donde se había doctorado su miembro fundador, el arquitecto Hardoy, quien fuera décadas más tarde invitado a integrar el CONICET en la categoría de investigador superior. Desde 2007, el CEUR pasó a formar parte de la estructura científica del CONICET. Este último organismo le reconoció su estatus de Unidad Ejecutora (Resolución D.Nº 3188). En calidad de tal y bajo la responsabilidad de una dirección, realiza tareas de investigación científica, tecnológica y/o de desarrollo, organizadas en varias líneas de trabajo. Cuenta con una infraestructura de personal y equipamiento adecuada a la índole de su actividad, y forma investigadores y técnicos.

¹² Cabe destacar que no es objeto de este trabajo el relevamiento de las múltiples connotaciones sobre el concepto de “desarrollo”. En este sentido, se acuerda con los lineamientos expresados por Manzanal (2012), donde valora el aporte analítico y sistemático de diversos autores (Castoriadis, 1980; Sachs, 1996; Esteva, 1996; Quijano, 2000; Escobar, 2005; entre otros).

se constituyen en mecanismos de conservación, instauración y restauración de la dominación y del poder hegemónico. La creciente concentración económica y la desigualdad social que han caracterizado a la sociedad argentina en prácticamente todo su devenir histórico no pueden explicarse de otro modo. (Manzanal, 2010, p.19)

En un sentido similar, Lopes de Souza (1995) asevera que el término-concepto “desarrollo” está vinculado, de manera íntima, con la idea de progreso propia de la civilización occidental capitalista. El autor pondera la necesidad de asumir, en torno de este debate, una mirada política antes que económica. Para el autor, el “desarrollo” debe territorializarse y adaptarse a cada espacio socialmente constituido y reforzado en su grado de autonomía. Es decir, Lopes de Souza considera que la idea de “autonomía” está en la base de una nueva concepción de desarrollo dirigida a mayor justicia social, más libertad, menos desigualdad. Lo cual conduce, en definitiva, a la autodeterminación en la gestión de los recursos y del territorio.

A tal efecto, este trabajo de tesis reconoce esta última interpretación de Manzanal y admite el eufemismo que encierra el término-concepto “desarrollo”, aunque a su vez valida la crítica profunda a la visión ortodoxa neoliberal, que introduce la caracterización de “desarrollo endógeno” difundido bajo diversos rótulos, como por ejemplo el de desarrollo territorial rural (DTR), que basa sus acciones en el logro de la competitividad de los territorios para promover el descenso de la desigualdad, a través de determinadas acciones tendientes a: (1) la proximidad entre actores para coordinar acciones y generar innovación; (2) la inserción-articulación en los mercados globales; y (3) el desarrollo “institucional” como forma de lograr cohesión social entre los actores que integran al territorio en particular (Schejtman, 2006). En definitiva, desde los criterios del DTR se sostiene que los territorios rurales que logran desarrollarse se posicionan en mercados dinámicos (mayoritariamente extrarregionales), con asociatividad entre los actores y superando/consensuando las disputas particulares de cada región.

Lejos de acercarse a estas teorías –reproducidas por diferentes organismos internacionales, tales como el Banco Mundial, BID, CEPAL, entre otros–, el presente trabajo acuerda con los autores citados que no es condición sine qua non que las economías regionales deban insertarse en los mercados más dinámicos, como tampoco parecen revertirse con facilidad las relaciones de poder construidas en el devenir de la historia latinoamericana y nacional, las cuales han reproducido asimetrías en el interior de múltiples circuitos productivos regionales. Asimismo, y reconociendo el lineamiento teórico al que se hace

mención, este trabajo retoma la discusión sobre el contenido del término-concepto “desarrollo” y deja abierta la posibilidad de –en tal caso– poder resignificarlo, en coherencia con las ideas aplicadas y valorando la posibilidad de aportar elementos fundamentales para la planificación estratégica de los diferentes espacios productivos, destacando la importancia de la construcción socioeconómica de cada caso en particular, como evidencia de las asimetrías configuradas a lo largo de la historia.

Capítulo III. La fruticultura antes del modelo ISI. Arquitectura de un modo de desarrollo

3.1 Modelo de desarrollo imperante en la Argentina hasta la consolidación del modelo ISI: régimen de acumulación

La dinámica de crecimiento argentino en la historia marca un contraste notorio entre dos patrones de acumulación, el primero basado en una economía agroexportadora, y el segundo, en una economía en proceso de sustitución de importaciones. En este aspecto, es imprescindible analizar y evidenciar el comportamiento institucional en función del ensamblaje de ambos modos, dado que su consolidación –con rezagos heredados– ha sido el resultado de diversas tensiones intra-institucionales, las cuales han promovido acoples y desacoples de las diversas explotaciones económicas nacionales en su intento de cambio de un régimen de acumulación extensivo hacia uno intensivo. Con una perspectiva de largo plazo, se pretende analizar la dinámica económica argentina “moderna” en el sentido del pensamiento estratégico de la “generación del 80” hasta el plan de estabilización de 1952.

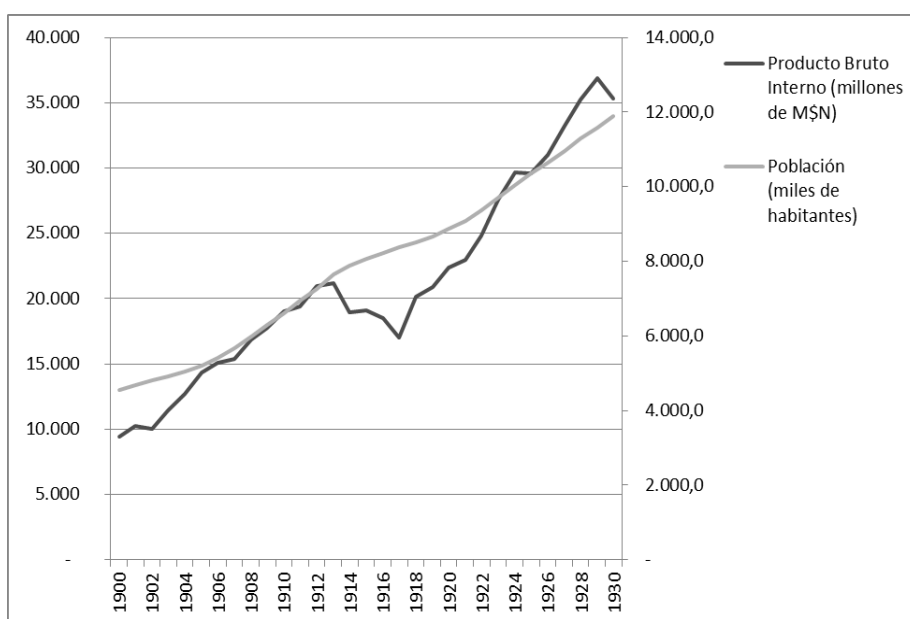
3.1.1 Agotamiento de un modelo pensado “hacia afuera”. El modelo agroexportador. Régimen de acumulación extensivo-extravertido

Desde la finalización de las guerras civiles en la Argentina hasta 1930, los sectores modernos y capitalistas de la economía nacional se constituyeron, estructuraron y desarrollaron de manera extravertida, orientándose hacia el comercio internacional con sus productos primarios, en su mayoría provenientes de las explotaciones situadas en la región de la Pampa húmeda, claramente beneficiada por sus condiciones naturales en comparación con otras regiones del país. La mayor parte de las infraestructuras económicas y sociales modernas, implantadas a partir de créditos internacionales e inversiones extranjeras directas, servían casi exclusivamente a los sectores que operaban en dicha región (Neffa, 1998). No obstante ello, la región patagónica estructuraba una capacidad productiva con proyecciones importantes, traccionadas –como se esbozó en el capítulo anterior– por las inversiones

inglesas. El interregno precedente, correspondiente al lapso 1900-1930,¹³ muestra que el PBI global del país creció de manera sostenida a una tasa equivalente del 4,5%, mientras que la población lo hacía a una tasa equivalente de 3,3%¹⁴ (Gráfico 3.1), fenómeno explicado básicamente por la expansión de la frontera agrícola y no por el rendimiento por hectárea. En este sentido, Aldo Ferrer sostiene que, a partir de la finalización de este proceso de expansión, consumado hacia la década de 1920, la producción pasó a depender de los rendimientos por hectárea. Esto quiere decir: dependencia de las innovaciones tecnológicas y mecanización de las explotaciones rurales (Ferrer, 2004).

GRÁFICO 3.1. Producto bruto interno y crecimiento poblacional. Años 1900-1930.

Eje izquierdo en millones de M\$N; eje derecho en miles de habitantes.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de CEPAL (1958).

Este aspecto incidió notablemente en las explotaciones agropecuarias, las cuales debían, por necesidad, acoplarse a un proceso de industrialización que se gestaba lentamente. Ya a fines del siglo XIX el desarrollo de la tecnología se vislumbraba, por ejemplo, en el enfriamiento y conservación de carnes, dinamizando el mercado exportador y marcando tendencias futuras claras hacia las demás explotaciones. Es importante, asimismo, destacar los

¹³ Guillermo Vitelli (1999) sostiene que el año 1938 constituye el punto de estancamiento del modelo agroexportador, donde las exportaciones totales –en su volumen físico– comenzaron a caer sin que volvieran a recuperarse –como porcentaje del PBI– al menos hasta 1990.

¹⁴ El resultado se obtiene al aplicar la fórmula de tasa equivalente sobre la variación total de la población y el PBI en los treinta años expresados.

diferentes tipos de industrias que desde el punto de vista del mercado antecedieron a la primera etapa del modelo sustitutivo. Siguiendo los lineamientos conceptuales de Julio C. Neffa (1998), podemos distinguir dos grandes divisiones: las agroindustrias y las “industrias artificiales”.¹⁵

- *Agroindustrias*. Ligadas estrechamente a los mercados extranjeros y beneficiadas no sólo por el apoyo estatal, sino también por la presencia de capitales extranjeros que invertían en nuevas tecnologías y por los bajos costos de las materias primas e insumos de origen rural (Neffa, 1998). Es notable cómo la región del Alto Valle de Río Negro se acoplaba perfectamente a esta dinámica macroeconómica, tanto por la estrategia en la gestación de un circuito productivo, cuanto por la monopolización del conocimiento para su puesta en marcha; si bien la fruticultura se desarrolla a partir de 1930, los capitales ingleses –como se ha dicho– se habían instalado muchos años antes, con la mirada puesta en esta producción. Este análisis permite dimensionar la naturalización de esta configuración de la economía nacional –con su viabilización por parte del andamiaje institucional–, basada en la concepción del *deber ser* de la “clase dominante”, donde prevalece la valoración de la producción de productos primarios –y las industrias relacionadas a estas actividades– con destino hacia los mercados de ultramar. En este sentido, la configuración productiva puede enmarcarse en una construcción ideológica, tendiente a la normalización de las desigualdades gestadas en el transcurso de la historia nacional.
- “*Industrias artificiales*”. Producían básicamente para el mercado interno, pues estaban excluidas de los mercados extranjeros por razones de precio, diseño y calidad. Sus capitales eran principalmente de origen nacional y se dedicaban a la transformación de materias primas producidas en el país, con un alto grado en el uso de bienes de capital extranjeros. Esta configuración generaba un escenario económico muy sensible al comportamiento de las exportaciones argentinas, las cuales estaban ligadas a los ciclos económicos de los países centrales que, ante la crisis y recesión, generaban una contracción en el valor de las exportaciones nacionales, provocando la reversión de flujos de capitales. Este comportamiento particular se acentuaría en el modelo ISI,

¹⁵ Este término, de carácter claramente peyorativo, era utilizado en la época analizada (Neffa, 1998).

generando una dinámica de crecimiento específica, concebida desde la visión de Marcelo Diamand (1972), denominada “Stop and Go”.

Esta dualidad en la calidad industrial del país, tipificada en los momentos previos a 1930, influyó de manera directa sobre la construcción de la dinámica económica futura y explica los rezagos heredados hasta el período actual. La sincronización del aparato productivo nacional en relación con la alta productividad del sector agropecuario pampeano repercutió negativamente en el desarrollo industrial. La evolución de la inversión sectorial y total muestra que, ante las dos mayores crisis anteriores a 1940 –la Primera Guerra Mundial (1914-1919) y la debacle financiera (1929-1933)–, la desaceleración en los volúmenes de inversión en las ramas industriales fueron mayores a los contabilizados en el sector agropecuario. Según Vitelli (1999), las razones explicativas de este comportamiento se centran en la morfología industrial (*industrias artificiales*), la estructura manufacturera interna y la “insuficiencia de bases proveedoras de energía”.

Esas características fueron, sin dudas, determinantes. Precisamente, la capacidad productiva de principios de siglo era incapaz de elaborar bienes de capital, insumos energéticos y materiales para la construcción. La dependencia de las importaciones en estos rubros deja de manifiesto la debilidad del sector industrial y la extremada sensibilidad ante los *shocks* externos. El siguiente cuadro muestra cómo la caída en la inversión impacta con mayor fuerza ante los acontecimientos precisados:

CUADRO 3.1. Evolución de la inversión sectorial y total durante las crisis externas de la primera mitad de siglo. Números índices: año inicial de cada bloque = 100.

Año	Manufactura	Transporte, comunicaciones y energía	Agropecuario	TOTAL
1912	100	100	100	100
1915	33	21	97	37
1918	22	15	76	25
1928	100	100	100	100
1930	93	75	83	41
1932	39	29	43	41

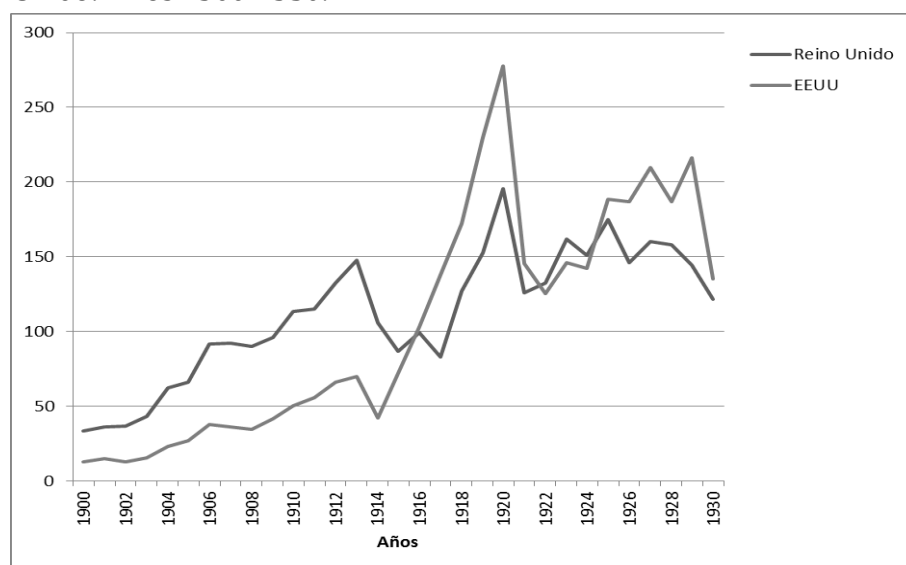
FUENTE: Vitelli (1999).

Dada esta dinámica, producto de una formación histórica y social, el proceso venidero de industrialización orientado hacia la sustitución de importaciones se desarrolló siguiendo su

propia lógica, experimentando fases de crecimiento cuando la economía internacional se expandía, y decreciendo cuando, por el contrario, los mercados extranjeros entraban en crisis.

La crisis del año 1930 puso en evidencia el agotamiento del modo de desarrollo adoptado. La hegemonía inglesa había logrado estructurar el sistema productivo argentino como exportador de materias primas e importador de bienes de capital, configurando la economía nacional a las necesidades inglesas de importación de productos primarios. El inminente cambio en el contexto internacional suponía novedosas tensiones para el ensamblaje de la economía nacional al mercado internacional; la diferencia radicaba en que EE.UU. se proveía a partir de su mercado interno de bienes primarios –similares a los producidos en la Argentina– y esto dificultaba el acople de la economía nacional a la propia de la nueva potencia económica mundial, dado que ambas no eran complementarias. Antes de la Primera Guerra Mundial, las importaciones nacionales provenían, como puede observarse en el Gráfico 3.2, mayoritariamente desde Inglaterra, pero al avanzar en la línea temporal se manifiesta el avance norteamericano en los *quantums* importados del país. El cambio de contexto impacta de lleno sobre la economía nacional previa al modelo ISI.

GRÁFICO 3.2. Importaciones por país de origen en US\$ M corrientes: EE.UU. vs. Reino Unido. Años 1900-1930.



FUENTE: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

Desde el punto de vista regulacionista que expresa esta tesis, la caracterización de la acumulación del capital posee cualidades que permiten su diferenciación en virtud de las formaciones históricas, sociales y económicas que se desarrollaron en las diferentes regiones del mundo. En este caso particular de análisis del escenario macroeconómico argentino, que abarca el período de la configuración del circuito frutícola en el Alto Valle rionegrino, se

pueden detallar dos aspectos fundamentales desde su planificación estratégica por parte del capital inglés: el primero, relacionado con el ensamblaje de la economía nacional y el contexto internacional, perfilaba un régimen de acumulación “extravertido”, vinculando paulatinamente la producción hacia variedades para la exportación, lo cual en situaciones particulares puede generar un bajo grado de autonomía y con anclajes de dependencia en los términos de intercambio positivos con los mercados internacionales; en segundo término, basándose en la forma de extracción del excedente económico (o plusvalor), se tipifica un régimen de acumulación “extensivo” en los inicios del circuito frutícola, volcándose paulatinamente a “intensivo”, en virtud de la tecnología aplicada particularmente en la etapa de producción y conservación. Estas dos caracterizaciones fundan sus bases, en la visión de este trabajo, en los factores que se desarrollarán a continuación.

3.1.1.1 Extraversión del régimen de acumulación

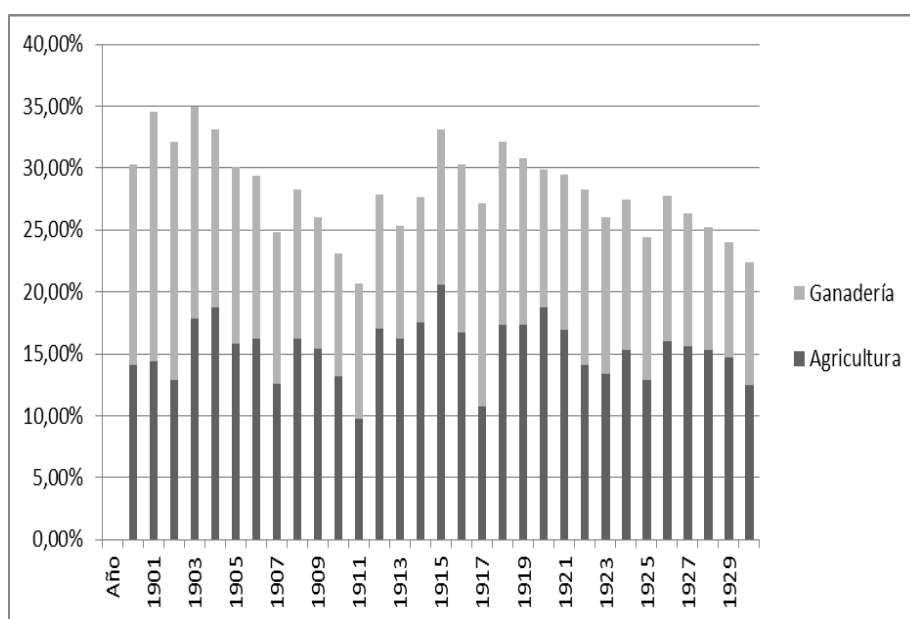
El enfoque utilizado en esta tesis permite tipificar, de manera clara y particularmente novedosa, tanto en su enfoque macroeconómico argentino, como en el plano regional del Alto Valle, el perfil económico que adoptó la Argentina en este período para el ensamblaje de la economía nacional con la economía mundial. Como expresamos antes, la dicotomía introversión o extraversión del régimen de acumulación¹⁶ –evidenciada por diversos autores, como Alfredo Calcagno, Martín Ferreyra, José Jofré y Alejandro Rofman (este último en la dimensión propia de los países centrales *versus* países periféricos)– nos permite delimitar el terreno de relaciones que se enraizaban en la etapa previa al modelo sustitutivo.

Esta caracterización del modo o patrón de acumulación de la economía nacional tuvo un peso significativo en el modelo agroexportador, dado el volumen de físico producido destinado a los mercados extranjeros. Es posible –en este marco–, y dado el desarrollo explicativo de las inversiones extranjeras (acápito anterior) y el Gráfico 3.3, donde se observa el porcentaje de la producción agrícola-ganadera en el total del PBI nacional, referenciar la formación de fuerzas centrífugas estructuradas en función de la generación de excedentes económicos y apropiación. La conformación de fuerzas centrífugas supone que las

¹⁶ Cabe aclarar que la categorización del régimen de acumulación (RA) en introvertido y extrovertido se relaciona principalmente con la forma en que los agentes principales valorizan los productos del circuito productivo. Por un lado, en el RA introvertido la fórmula general del capital D-M-D' se aplica en el mercado local, mientras que en el RA extrovertido la misma fórmula D-M-D' se sitúa en el mercado externo. Se genera, así, en cada caso un acoplamiento institucional diferente.

apropiaciones de los excedentes económicos generados fluyen de la región productiva hacia otras regiones (extrarregionales o extranacionales); en este sentido, la conformación de circuitos productivos pensados “hacia afuera” –principalmente en la región de la Pampa húmeda–, basados en esta particular lógica de reproducción del capital, gestó tendencias en otros espacios productivos diferentes; de hecho, se produjeron en este período, a lo largo del territorio nacional, generando condiciones desventajosas y promoviendo, en determinados casos, enclaves productivos vinculados principalmente con actividades extractivas.

GRÁFICO 3.3. Participación de los sectores Agricultura y Ganadería en el total de PBI. Años 1901-1929.



FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

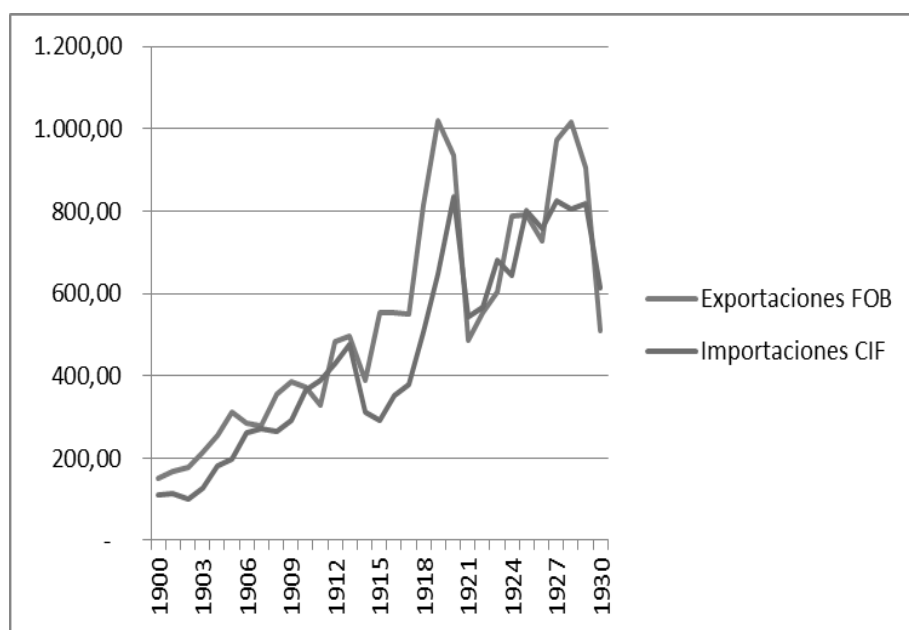
Este escenario manifestaba una “vulnerabilidad” exterior (dependencia a los ciclos económicos de los países centrales compradores de la producción nacional) que operaba, según Aldo Ferrer (2004), en tres planos independientes: (a) el nivel de ocupación e ingresos internos; (b) el balance de pagos y (c) las finanzas públicas:

- a) El sector agropecuario absorbía alrededor del 35% de la fuerza de trabajo existente y el 25% del capital. Los salarios, arrendamientos, utilidades e intereses, o sea, los ingresos percibidos por los trabajadores, empresarios rurales y propietarios, estaban directamente condicionados por el valor de los trabajadores. Es decir: el sector más dinámico y productivo del país era tomador de precios y extremadamente sensible a las crisis de los principales mercados internacionales. Alrededor del 70% de la producción agropecuaria de la zona pampeana se exportaba, y por lo tanto, la

incidencia de los precios internacionales derivaba en el acomodamiento interno de estos. Es necesario aclarar que las exportaciones (de una gran parte de la producción) no se realizaban con el fin de atesorar oro y divisas, sino que, por el contrario, constituían el motor principal para poder importar, y aumentar, de este modo, la cantidad total de bienes y servicios para el consumo y la inversión nacionales. Así, el foco en la composición de las importaciones determina –en el largo plazo– el perfil productivo que un país puede desarrollar. Esta tesis propone analizar el modo de desarrollo imperante por encima del crecimiento de la economía en el plano nacional y regional del Alto Valle del Río Negro y Neuquén. La característica “extrovertida” del circuito productivo de este período queda de manifiesto en la incidencia de los servicios del capital extranjero y de las nuevas inversiones del exterior en el nivel de ocupación e ingresos internos. Entre 1900 y 1930 la entrada neta de nuevos capitales representó un 70% de las ganancias e intereses que generó el capital extranjero. Las salidas netas de capital (el 30% restante), generadas por la acumulación de excedentes económicos en las diferentes capas productivas de la nación, debilitó la acumulación del capital en el país.

- b) En cuanto a la dinámica de la balanza de pagos, cabe decir que la expansión de las exportaciones tendía a incrementar la demanda de importaciones y viceversa (las inversiones extranjeras rígidas, sin adaptarse a las fluctuaciones en las exportaciones y el nivel de ingresos). En el caso de que las inversiones cayeran, el pago del servicio extranjero recaía totalmente sobre las reservas de oro y divisas y los ingresos corrientes generados por las exportaciones (saldo comercial). Una vez agotadas las reservas, y al no contar con la posibilidad de un mercado de valores interno, las soluciones posibles se reducían al freno de importaciones –se detiene la disponibilidad de bienes para el consumo interno–, o al no pago de los servicios de capital extranjero, lo que generaba serias dificultades en las relaciones comerciales internacionales al provocar retiros de inversión y suspensión de nuevas inversiones (Ferrer, 2004). En este lapso, en la política económica argentina se evidencia como medida preponderante de ajuste el freno a las importaciones (Gráfico 3.4).

GRÁFICO 3.4. Exportaciones e importaciones nacionales en millones de dólares corrientes. Años 1900-1930.



FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

- c) Las finanzas públicas estaban fuertemente condicionadas por los servicios de deuda. En este sentido, sólo el pago de intereses y dividendos a Inglaterra ascendió entre 1914 y 1930 a 1.581 millones de pesos oro (Rapoport, 2007). La totalidad de este rubro representó, en el período, alrededor del 20% de los ingresos fiscales, de modo que la deuda externa total significaba entre dos y cuatro veces el monto de los ingresos fiscales corrientes. Esta característica de salida de capitales vía intereses y dividendos perfila una economía dependiente de las tendencias de comercio mundiales. En el caso de una caída en los términos de intercambio, el peso de los servicios operaba como un anclaje pesado en las finanzas nacionales.

El enfoque regulacionista nos permite contrastar el régimen de acumulación y su modo de regulación a nivel mundial, es decir, el perfil que adoptaron los países centrales en oposición al perfilamiento nacional. En este sentido, ante lo descrito en párrafos precedentes, podemos observar que los países centrales, en el período de entreguerras, operan bajo un régimen de acumulación intensivo en regulación competitiva sin consumo de masas (Boyer & Saillard, 2005). Esta etapa previa al consumo en masa explica en gran parte la dinámica económica nacional —en su rol de abastecedor de materias primas— con sus rasgos de vulnerabilidad. El plano internacional iniciaba su transición desde una antigua industrialización (mediados del siglo XIX) hacia una industrialización con alta productividad

y producción en masa. La aplicación de innovaciones técnicas y científicas en los planos industriales perfiló un régimen de acumulación basado en los rendimientos a escala.

En estas condiciones, la aceleración de la productividad llevó al inicio de una acumulación impulsada por las ganancias, pero que chocaría –más temprano que tarde– con un desequilibrio entre las capacidades de producción y de demanda. Asimismo, la formación de los salarios atada al modo de regulación competitivo de la industria antigua operó desfavorablemente, al acrecentar la sensibilidad negativa de la demanda en función de los incrementos de productividad. Según los regulacionistas, tal configuración condujo a la crisis de 1929. Paulatinamente, las conquistas salariales en los países centrales provocarían mutaciones en el modo de regulación, orientando la economía hacia el consumo en masa traccionado por la indexación salarial: son los albores del régimen de acumulación fordista.

Por lo tanto, en este esquema particularmente complejo, la economía nacional (periferia) se inserta en el mundo (países centro) operando bajo un régimen de acumulación extensivo –con rasgos de extraversion– en regulación competitiva, acoplándose a un mercado mundial gobernado por países centrales bajo un régimen de acumulación intensivo en regulación competitiva, en transición al consumo en masa. Estas dos configuraciones, bien contrastadas, explican la dinámica en las relaciones económicas, guiadas estratégicamente desde los países centro. La necesidad, por parte de los países industriales, de materias primas latinoamericanas se explica no sólo por la demanda de productos primarios necesarios para la producción industrial masiva, sino también por los bajos precios negociados en estas regiones.

3.1.1.2 Acumulación extensiva y productiva

La inserción de la economía argentina en la división internacional del trabajo de la época era dependiente y desequilibrada; consistía –como se explicitó en el acápite anterior– en la exportación de productos agropecuarios y la importación de bienes de consumo durable, maquinarias y equipos para la incipiente industria nacional (Neffa, 1998). El volumen de la producción dependía directamente de la mano de obra ocupada. Aún era baja la dotación de maquinarias y de bienes durables, y predominante la tecnología artesanal, de modo que esta etapa de antesala al modelo ISI se caracterizó por una generación del excedente económico sin necesidades de mayores inversiones en bienes de producción, ni de incorporación masiva del cambio tecnológico. En este caso, las inversiones consistían en aumentar el *stock* de capital por trabajador; la expansión de la producción se daba en el aumento de tierras

productivas y no en la productividad de estas; y la amplitud de la jornada laboral promovía un aumento en la producción.

En línea con esta investigación, Vitelli (2012) sostiene que luego del año 1880 se integraron causales políticas y económicas que posibilitaron la expansión agroexportadora: por un lado, la incorporación de la Pampa húmeda como región productiva, y por otro, la inversión de recursos en comunicaciones y ferrocarriles, que permitieron revertir parte de las restricciones acontecidas en las décadas anteriores.

En el Cuadro 3.2 puede distinguirse la preferencia de las inversiones extranjeras en cuanto a la estructuración de la economía nacional. La impronta marca la planificación estratégica inglesa respecto de la inversión en la actividad agropecuaria, acompañada fuertemente por la inversión en ferrocarriles. Es importante destacar el porcentaje de inversión directa en títulos públicos, dado que la mayor parte de la deuda pública externa fue utilizada para obras públicas.

CUADRO 3.2. Principales rubros de las inversiones extranjeras. Años 1913-1934.

Año	Ferrocarriles	% sobre total	Valores Públicos	% sobre total	Total
	en millones de dólares corrientes		en millones de dólares corrientes		en millones de dólares corrientes
1913	1.037	33%	651	21%	3136
1917	1.062	33%	634	20%	3233
1923	1.134	37%	560	18%	3088
1927	1.187	34%	743	21%	3473
1931	1.312	36%	708	19%	3661
1934	1.108	32%	788	23%	3485

FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

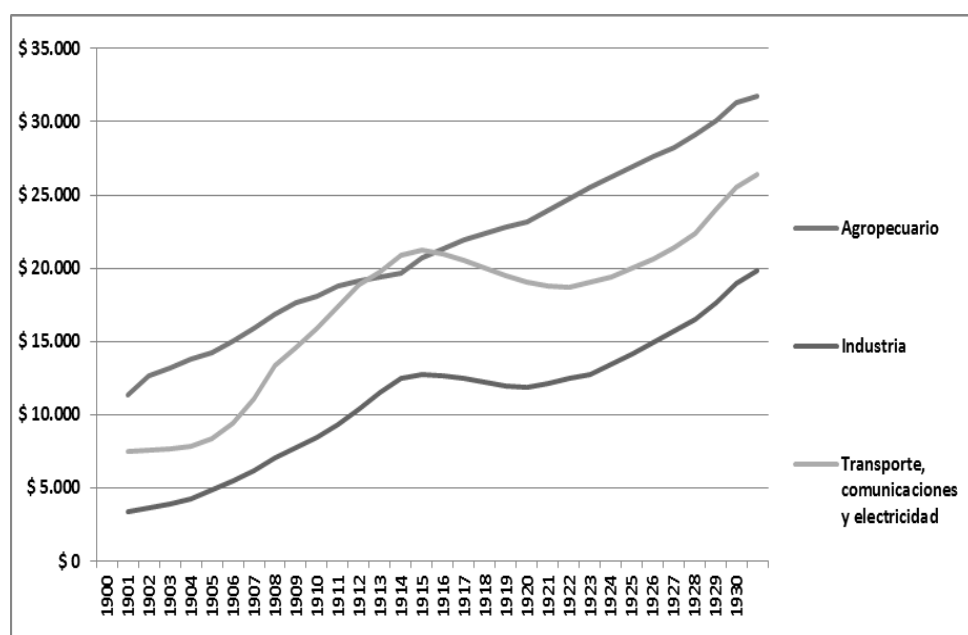
Las decisiones de inversión respondieron, asimismo, a ventajas de localización derivadas de las nuevas oportunidades de negocios en razón del crecimiento del mercado, la explotación de recursos naturales en un “país nuevo” y las economías de aglomeración, aunque también a parámetros políticos (una economía abierta, favorable a la inversión extranjera, con bajos niveles de imposición tributaria) y a la familiaridad entre las regiones de origen y destino de la inversión por relaciones económicas y culturales de larga data. Si realizamos un corte en el año 1930, podemos evidenciar que de las 551 empresas extranjeras radicadas en la Argentina, 214 eran de origen británico, las cuales se dividían

predominantemente en los sectores agropecuarios, manufactureros y de transporte (Lluch & Lanciotti, 2012).

El modelo agroexportador imperante desde 1880 hasta el inicio del modelo ISI enraizó su lógica de reproducción del capital basada en la política económica llevada a cabo desde el Estado, relacionándose estrechamente con las necesidades de la economía inglesa. La disputa en el plano internacional de la hegemonía económica marcó la finalización de este ciclo en pos de una reconversión con miras hacia la industrialización.

Por otra parte, y en virtud de clasificar el perfil del régimen de acumulación nacional que operaba en la etapa previa al modelo ISI, podemos destacar que la estructura económica nacional era de carácter productivo. Es decir: prevalecía la producción por sobre la renta financiera. A nivel sectorial, la producción y la distribución del ingreso nacional se concentraban en la agricultura y en la ganadería, con fuerte peso en la región de la Pampa húmeda. Una pequeña porción del excedente económico generado por estos motores principales se invertía en industria. Como puede verse en el Gráfico 3.5, el volumen de capital agropecuario era sustancialmente mayor al de los demás sectores analizados, superado –en altos niveles– solo en el trienio 1912-1914, por la alta inversión en transporte efectuada principalmente en ferrocarriles y comunicaciones, que, como se detalló, promovieron una dinámica económica con estrategias comerciales en los mercados de ultramar.

GRÁFICO 3.5. Capital fijo existente. Sectores agropecuario, industrial y transporte, comunicaciones y electricidad. En millones de pesos de 1950. Años 1900-1930.



FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

Si bien la inversión en el sector agropecuario era baja dado el esquema de producción extensiva, es importante destacar que una gran parte del capital existente en este sector se debía exclusivamente al “ganado” –entendido como tipo de capital dentro del capital existente–, el cual representaba un 60% en el año 1930, y que, al pasar los años, con el agotamiento del modelo agroexportador y la paulatina modernización de las formas de producción, se redujo a un 30% sobre el total. La alta existencia de capital se compensó con las maquinarias y vehículos incorporados (CEPAL, 1958).

3.1.1.2.1 El acople regional del Alto Valle. Génesis del circuito frutícola

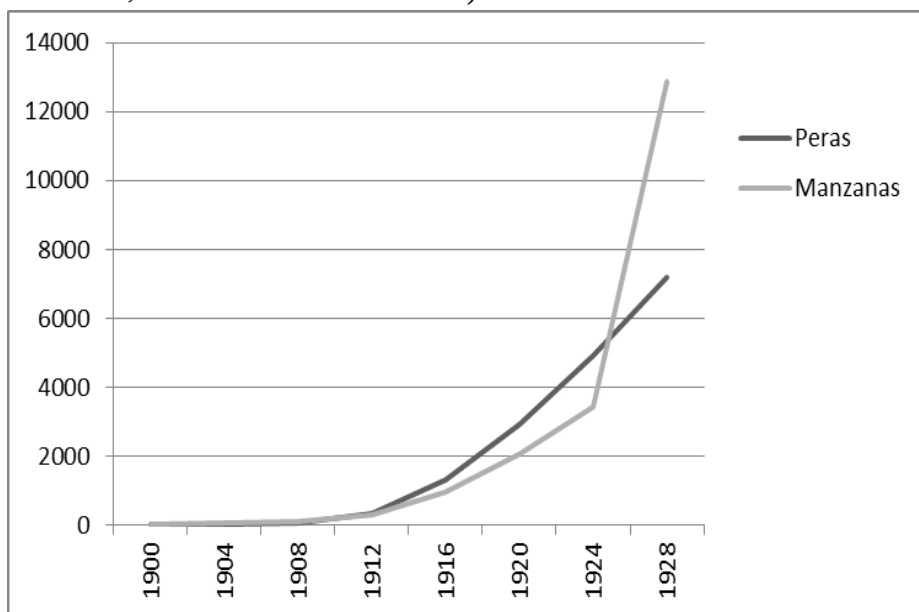
En el caso particular de la región valletana, el impacto de los ferrocarriles generó, sin lugar a dudas, condiciones favorables para la explotación de actividades agropecuarias. Puede advertirse que, en 1914, el ramal ferroviario había llegado a unir el puerto de Bahía Blanca con el pueblo de Zapala, lo que evidencia la impronta de las inversiones inglesas en el país, vinculadas estrechamente con las actuaciones libradas en esta región. Cabe destacar también que la Compañía Ferrocarril Sud había sido la encargada de construir, años antes, un puerto en Bahía Blanca para el control comercial de las diferentes producciones agrícolas: *el puerto Ingeniero White fue creado en el año 1899 con una superficie de 23.092 metros cuadrados y una longitud de 980 metros de amarres. Poco después, fue ampliado con un muelle adicional, un elevador con capacidad para 26.000 toneladas a fin de agilizar la operación de carga, 18.400 metros de vías auxiliares y otras infraestructuras complementarias* (Álvarez Palau, 2012).

En este sentido, en la etapa previa al “ciclo de la fruticultura” el ensamblaje de la región en los términos analizados fue correspondido de buena manera por la configuración en el régimen de acumulación nacional, diferenciando necesariamente a la región como zona extra-pampeana. Este acople, visiblemente conectado con el perfil de la economía nacional, implicó a partir del año 1930 la génesis de un circuito productivo frutícola de alta participación en el producto bruto geográfico (PBG) de la provincia de Río Negro, que se sostuvo por más de 85 años hasta la actualidad, y que motorizó un patrón de acumulación específico al tiempo que estructuró profundos condicionantes para los agentes intervinientes, en el acontecer futuro del circuito frutícola. Las explotaciones descritas, previas al auge de la fruticultura, se reproducían de manera extensiva, y las inversiones planeadas se sustanciaban principalmente en obras de riego y transporte, con las miras puestas en el mercado interno y externo. El pequeño chacarero, en una primera etapa productor de alfalfa y posteriormente de

fruta de pepita (mayoritariamente), comenzaba a afianzarse como sujeto social y agente económico preponderante. Los colonos que fueron asentándose en la región como propietarios de estas pequeñas parcelas vieron la necesidad de obtener rápidos ingresos que les permitieran afrontar los elevados gastos iniciales y pagar las cuotas de la tierra que habían adquirido.

De este modo, los cultivos mixtos –alfalfa, vid, frutales– constituían la nota característica de las pequeñas explotaciones en las décadas de 1910 y de 1920. Desde los años veinte del siglo pasado tomó impulso el crecimiento de la superficie cultivada con manzana y pera, fenómeno acompañado por el descenso de la producción de alfalfa e, incluso, por la retracción de la vid. Esta transición de la etapa del asentamiento productivo hacia su progresivo desarrollo como actividad en el territorio del Alto Valle puede observarse en el Gráfico 3.6, donde queda clara la evolución del volumen de manzanas y peras producidas en la zona desde el año 1900 al 1928, adelantando la visualización de lo que sería el período siguiente (de consolidación de la fruticultura local). El estímulo de la demanda externa de frutas de pepita y la organización puesta en marcha por la “empresa coordinadora” inglesa, que asumió la planificación productiva y comercial, dio como resultado el aumento de los volúmenes producidos y exportados, promovió la progresiva expansión de los cultivos basados en el trabajo familiar y la inversión capital intensiva en infraestructura de riego, zonal y predial, en plantaciones e instalaciones de chacras y galpones de acopio. En lo social, fortaleció la emergencia del “chacarero” como sujeto social de la fruticultura (Landriscini et al., 2007).

GRÁFICO 3.6. Producción de manzanas y peras en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén (en toneladas, entre los años 1900-1928).



FUENTE: Elaboración propia en base a Dehais (2000).

A nivel macroeconómico, pueden interpretarse varias razones de carácter interno y externo que repercutieron positivamente en el crecimiento de la producción. Según Vitelli (2012), la expansión de la economía argentina se asentó sobre ocho ejes, cinco enraizados en la economía externa y los tres restantes en la política económica interna. Los factores externos se refieren a los siguientes sucesos: avances técnicos, conformación de un sendero tecnológico (desde el agro mundial), demandas crecientes de alimentos, apertura de canales de endeudamiento y, por último, el movimiento de los precios en los mercados internacionales de bienes. Los factores internos se vinculan, por su parte, con la posesión de la Pampa húmeda, la generación de un mercado interno (vía colonización de zonas alejadas de Buenos Aires) y la absorción de los cambios externos en la estructura de precios relativos internos. Este contexto mundial económico se interpreta, desde la Teoría de la Regulación, como una forma institucional denominada “forma de *adhesión al régimen internacional*” y se relaciona directamente con el perfil de circuito productivo estudiado, enmarcando su crecimiento en un contexto internacional que permitió un ensamblaje estable durante más de una década. (En virtud de un análisis ordenado, esta institución se desarrollará al analizar los *modos de regulación* en los siguientes subcapítulos.)

En este sentido, se puede observar que el declive de la producción de alfalfa en relación con el crecimiento de la producción frutícola se apoya en diferentes causas que incidieron de manera conjunta. Como se evidencia, la pronta rentabilidad que el circuito de la alfalfa provocó en la zona del Valle permitió el asentamiento de colonos y la inversión del capital externo. Esta producción de ciclo anual brindó el espacio para el estudio de la fruticultura (el cual comenzó en 1918) y encadenó una alineación estratégica de los capitales ingleses que en 1928 crearon la principal comercializadora y exportadora de frutas del Valle: Argentine Fruit Distributors (AFD), perteneciente a los mismos capitales que Ferrocarril Sud y Tierras del Sud. Este hecho, de relevante importancia, les permitió a los capitales ingleses aplicar el *know-how* necesario para la transformación y empaque de la fruta, lo cual aseguraba rendimientos superlativos en detrimento de los generados por la alfalfa.

Inevitablemente, ante la gestación de un novedoso mercado de mayores utilidades, la decisión de los agentes que intervenían en la producción de la alfalfa se volcó, bien rápido, hacia la fruticultura. Las regularidades generadas por las instituciones descritas suponen una transición de un circuito a otro, esta configuración generadora de hábitos al interior de la región, permitió apuntalar un sistema de reproducción del capital cuya incidencia en el PBG agrícola de la zona llegó a representar, hacia finales del período estudiado (año 1960) y según

el Consejo Federal de Inversiones (Consejo Federal de Inversiones, 1963), un 16,9% del total regional.

3.1.2 Primera etapa ISI: transición hacia un nuevo régimen de acumulación.

Tendencia del circuito frutícola

Anteriormente se han desarrollado las causas exógenas y endógenas que experimentó la economía nacional en los años precedentes a 1930. La crisis internacional y los límites en la frontera agropecuaria local marcaron un antes y un después en la planificación de la política económica argentina, generando una dinámica diferente de crecimiento y desarrollo económico a la acontecida hasta ese momento. Este lugar en la historia argentina demuestra una puja entre dos modelos de características diferentes: el viejo modelo agroexportador y el novedoso ISI. Esta puja se ve reflejada, desde el plano político, en la disputa por el poder entre conservadores, defensores de las clases altas terratenientes, y la Unión Cívica Radical, cuya legitimidad se basaba en ideales progresistas (aunque también es necesario destacar la puja al interior de este partido político –en la antesala de 1930–, entre líderes de corte conservador como Marcelo T. de Alvear y líderes de raigambre progresista como Hipólito Yrigoyen). No es objeto de esta tesis el análisis histórico profundo en clave política, sin embargo, resulta explicativo dejar asentado aquí los intereses entonces en pugna.

El golpe de Estado del 6 de septiembre de 1930 da comienzo a diez años turbulentos de la historia nacional, época denominada “década infame”. Esta se inicia con el gobierno de facto de José Félix Uriburu y continúa con distintos gobiernos de la Concordancia, la cual reflejaba la alianza entre facciones radicales antipersonalistas, conservadores y militares. En su acción por fijar una política económica acorde con las tendencias mundiales (principalmente de los países industrializados, y puntualmente Estados Unidos e Inglaterra), el Estado nacional estructuró fuertes medidas que generarían, a partir de 1944, un cambio en el régimen de acumulación imperante hasta ese momento. Otros autores¹⁷ analizan este período y lo bautizan como “sustitución forzosa”. En línea con este trabajo, Julio Neffa (1998) destaca los siguientes hechos:

¹⁷ Vaccarezza (2010) señala este período como una “etapa de sustitución forzosa”. Según el autor, dicha etapa comienza formalmente en 1929 con las transformaciones generadas por la crisis en el sistema financiero y de comercio internacional que afectaron seriamente a la Argentina en su modelo de desarrollo e inserción comercial.

- establecimiento de controles de cambio (año 1931);
- mayores tarifas de avalúos y aumentos de los aranceles aduaneros (años 1930 y 1931);
- devaluación del peso argentino con respecto al dólar de casi un 40% (años 1931 y 1932);
- control de cambios para las importaciones;
- creación de la Junta Nacional de Carnes para fijar el precio mínimo de las exportaciones y los precios máximos para el mercado interno (año 1933), y
- creación del Banco Central (año 1933).

El proceso de transición queda sustanciado en gran parte por estas medidas, y genera las bases para el cambio de la estructura de su sistema productivo (Neffa, 1998). Más adelante se desarrollará la iniciativa del Estado, en la medida en que constituye una institución insoslayable en función de la configuración del modo de regulación. En este período en particular, el fomento del mercado interno configura en la agenda pública un eje sustantivo para la estructuración de un novedoso modelo de desarrollo.

3.2 Análisis del modo de regulación: de la alfalfa a la fruticultura

En este apartado se analizarán los avatares del ciclo de la alfalfa que precedió al de la fruta de pepita. En tal dirección, el foco estará en el modo de regulación a nivel nacional y en su posible impacto en la región valletana.

3.2.1 Configuración espacial y acción del Estado

Dentro de la conceptualización desarrollada en el marco teórico respecto de las diversas instituciones que regulan la economía, destacamos el “espacio” en tanto aspecto novedoso en la teoría de la regulación. La vinculación de esta institución dentro del espectro institucional general deriva de la transformación de la región productiva en función del tipo y las formas de producción. Esto da lugar a la valorización de la tierra de una manera particular en el caso analizado, al estructurar las condiciones necesarias para que determinados agentes económico-sociales dispongan de ella en detrimento de otros.

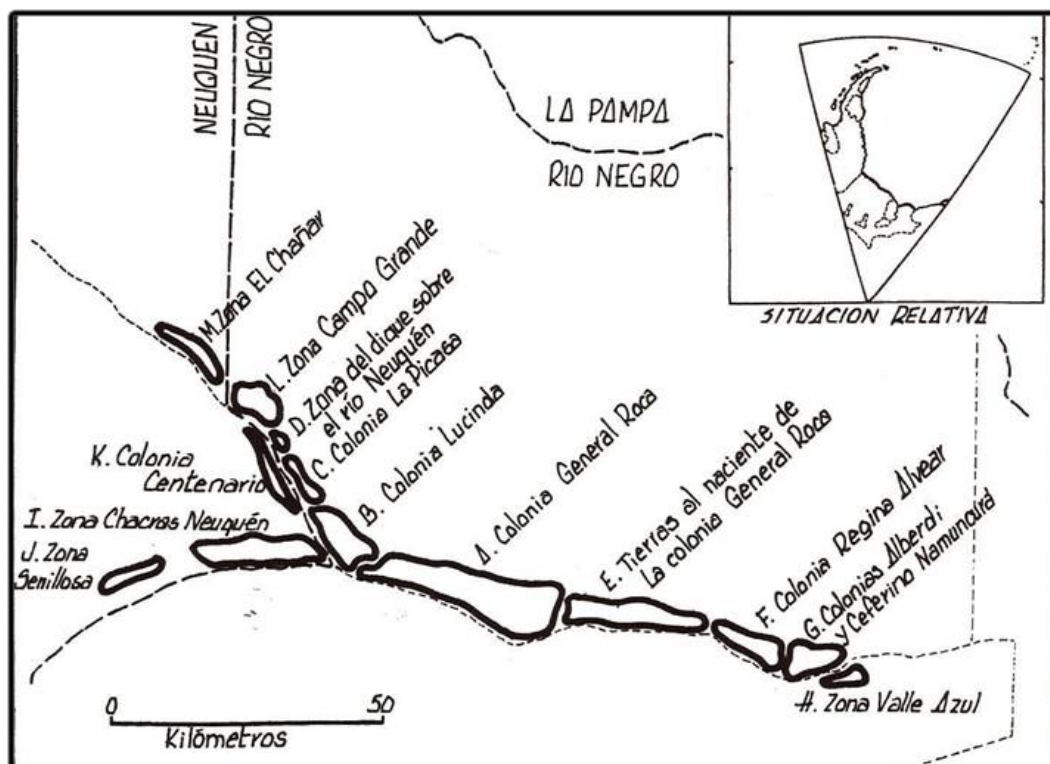
El espacio geográfico objeto de estudio se ubica sobre los 39° de latitud sur y con centro en torno a los 67° 40’ de longitud oeste, zona denominada “Alto Valle del Río Negro”,

que se distribuye entre las provincias argentinas de Río Negro y Neuquén. Esta región fue históricamente afectada a diferentes producciones establecidas sobre circuitos particulares. La división del territorio y la disputa por la ocupación de esta zona productiva fijan sus inicios en la denominada campaña o conquista del Desierto. Entre 1879 y 1881 se levantaron, en esa subregión, cuatro fortines (Chichinal, General Roca, Primera División y Vidal), en la zona donde hoy se encuentran las localidades de Chichinales, Gral. Roca, Cipolletti y Barda del Medio, respectivamente. No obstante este detalle, cabe aclarar que sólo la localidad de Gral. Roca surgió directamente a partir del acantonamiento militar, pues el resto del territorio que conforma el Alto Valle fue producto de oleadas sucesivas de asignaciones fiscales de tierras a militares y civiles, creaciones oficiales de colonias agrícolas, subdivisiones privadas de grandes propiedades, construcciones de obras de riego y transporte, fundaciones de pueblos y asentamientos de pobladores nacionales y extranjeros (Vapñarsky, 1983).

Luego de la conquista militar del desierto, bajo el gobierno de Nicolás Avellaneda, se ejecutaron políticas de colonización –contempladas en la Ley 817 del 19 de octubre de 1876–, como instrumentos esenciales para la integración de los territorios del Sud. Esta tarea se le encargó por decreto al agrimensor Hilarión Furque, quien llevó a cabo los estudios necesarios para la apertura de canales de riego en la zona. Los trabajos se realizaron en la Sección XXVI de los Territorios Nacionales al Sur del Fortín Primera División, donde fue ubicada la toma del canal que dotaría de agua al valle del río Negro. Como resultado de esta política quedaron delimitadas 460 mil hectáreas; precisamente dentro de este territorio fueron medidas, por un lado, la colonia “Juntas de Limay” (que quedó comprendida en la concesión del General Manuel Fernández Oro), y por otro, la colonia “General Roca” (véase Mapa 3.1) con una extensión de 42 mil hectáreas, la más antigua y extensa del Alto Valle.

El 1º de enero de 1885 se inauguró –con métodos rudimentarios, a pico y pala– el primer canal de riego del Valle del Río Negro (de Gorla, 1994). Las acciones del Estado, con apoyo de particulares, en materia de irrigación fueron, durante más de treinta años, el motor principal de la urbanización y la configuración de este territorio. La colonización de las zonas de riego se extendió de manera intensiva hasta los primeros años de la década de 1940. Es necesario destacar que a la mencionada colonia “General Roca” deben agregarse las colonias “La Picasa” y “Lucinda” dentro del espacio dotado con las obras de irrigación iniciadas (Mapa 3.1).

MAPA 3.1. Sub-áreas históricas de la colonización del Alto Valle de Río Negro y Neuquén.



FUENTE: Vapñarsky (1983).

3.2.1.1 Regulación del riego. Acciones privadas y públicas

La empresa Tierras del Sud fue uno de los capitales privados con mayor participación activa en la colonización del riego en el Alto Valle, actuando sobre la región a partir de octubre de 1908. Su objeto era la compraventa de tierras, la fabricación de hornos de ladrillo y la gestión de las concesiones de vías férreas, entre otras actividades. Cabe destacar que Ferrocarril Sud –de capitales ingleses– era accionista de esta empresa,¹⁸ por lo tanto, se hace evidente que Tierras del Sud actuaba como subsidiaria de la empresa ferroviaria. El accionar de esta compañía generó la aparición de la colonia “La Pizasa” con dos hechos relevantes: en primer lugar, en 1913 subdividió campos –que había adquirido un año antes– en pequeñas chacras, las cuales vendió a colonos en excelentes condiciones de pago (de Gorla, 1994, p. 86-87) y, en segundo término, construyó un canal de riego (actual Secundario I) que posibilitaría el crecimiento de la actividad agrícola. Los primeros colonos fueron de origen

¹⁸ Entre sus principales accionistas se destacaban el Ferrocarril Sud, con 2500 acciones; José María Rosa (hijo), con 2000 acciones; Horacio F. Guerrico, con 2000 acciones, y Emilio Mitre, con 1000 acciones.

italiano y español; y posteriormente se afincaron ingleses, por indudable influencia de la empresa ferroviaria (Vapñarsky, 1983, p.158), los cuales debían afrontar los costos de los arrendamientos, que en principio eran atractivos y ofrecían al final el tercer año de explotación una opción de compra, financiada en cinco años al 10% anual de interés.

Esta acción por parte del capital privado evidencia que en la colonización y la consecuente transformación del espacio productivo operó el afán de lucro de las empresas intervinientes, y –en tal caso– la especulación inmobiliaria por sobre las posibilidades de planificación pública; es decir que los valores que operaron sobre este nivel institucional espacial se basaron principalmente en el lucro y no en la ocupación de la región.

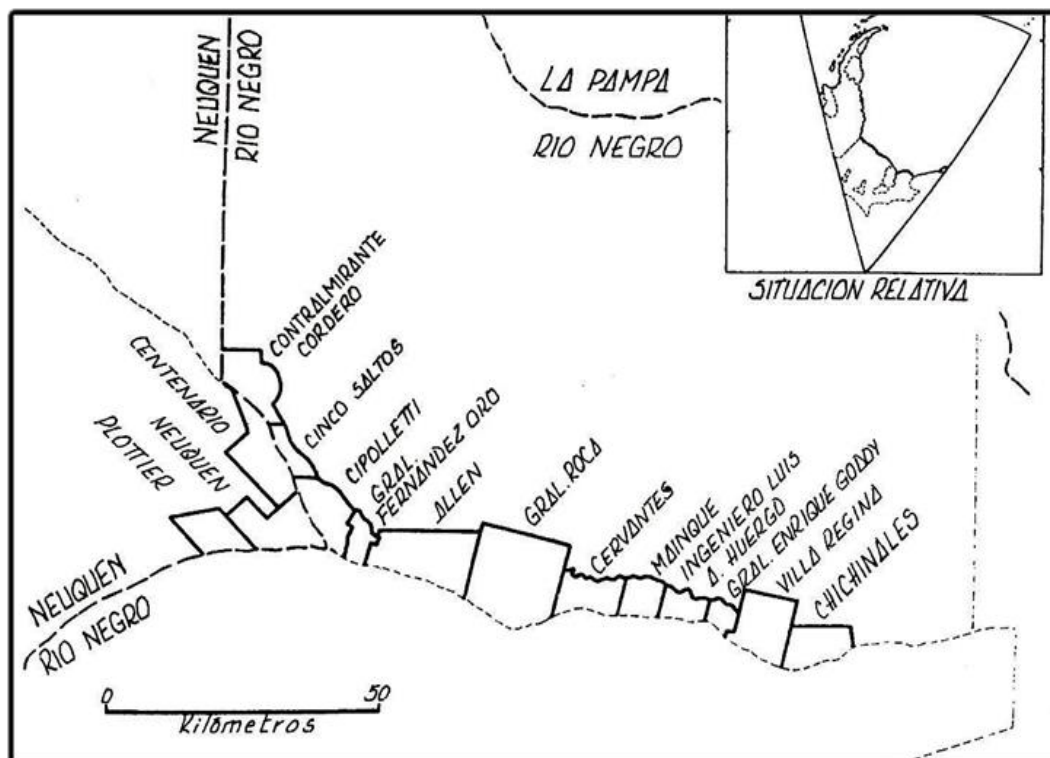
En cuanto a la formación de la colonia “Lucinda”, se debe en gran parte al accionar del general Manuel Fernández Oro, quien había adquirido una porción de las tierras originalmente llamadas “La Confluencia”, que comprendía una vasta extensión de la meseta y unas 10 mil hectáreas en el valle (actualmente Cipolletti y Gral. Fernández Oro), donde formó la colonia. En 1902, Fernández Oro hizo construir un canal de riego (actual Secundario II del sistema integral) con bocatoma sobre el río Neuquén. En 1911, dicho canal fue adquirido por el Estado nacional, quien completó y continuó las obras de irrigación.

El desarrollo posterior de estas tres colonias da lugar al nacimiento de diferentes comunas (véase Mapa 3.2).

- El espacio comprendido en su etapa fundacional por la colonia General Roca se traduce luego en una parte de la comuna General Fernández Oro e íntegramente de las comunas Allen, General Roca, Cervantes, Mainqué e Ingeniero Huergo.
- El espacio correspondiente a la colonia La Lucinda da lugar posteriormente a la comuna de Cipolletti.
- El espacio correspondiente a la colonia La Picasa da lugar a la comuna de Cinco Saltos.

Como se describió en párrafos precedentes, luego de la apertura del primer canal en 1885 por parte del Estado nacional, la acción conjunta entre particulares y cooperativas llevó a expandir la zona de riego a 6.000 ha en el año 1911, abarcando parte de las colonias Roca y La Lucinda. La expansión posterior del área cultivada quedó garantizada a partir de las grandes obras de riego emprendidas por el Estado. La configuración de los sistemas de riego fue desarrollándose en forma paulatina y conjuntamente con el avance de las obras.

MAPA 3.2. Comunas históricas de la colonización del Alto Valle de Río Negro y Neuquén.



FUENTE: Vapñarsky (1983).

Entre los años 1910 y 1916 se construyeron el dique Contraalmirante Cordero (actualmente Ingeniero Ballester), financiado por Tierras del Sud por encargo del Estado Nacional (Dubбини et al., 2007), y el canal desviador de excesos de crecientes que, justo antes del dique, conecta el río Neuquén con una hondonada natural sin salida, la cuenca Vidal, formando así el lago artificial Pellegrini. Este canal se desliza a lo largo del Valle Inferior del Neuquén y luego del Superior del Negro, en un recorrido de más de 130 km. Las obras del canal comenzaron en 1911, y en 1928 llegó hasta el extremo oriental del Alto Valle. El sistema se completó en 1932 en todos sus detalles y se denomina “Sistema integral de riego del Alto Valle”: abarca los distritos rionegrinos de Cinco Saltos, Cipolletti, Allen, General Roca, Ingeniero Huergo y Villa Regina (véase Mapa 3.2).

Dentro del territorio neuquino se pueden diferenciar dos sistemas de riego con diferente origen. Por un lado, el “Sistema de riego del valle inferior del río Limay (Chacras Neuquén)”, que involucra a tres colonias: Nueva España, Bouquet Roldán y Valentina, en las cuales se practicó el riego mediante un canal principal con bocatoma en el río Limay, construido por el Estado entre 1908 y 1910 (el sistema quedó completo en el año 1927). Por otro lado, el “Sistema de riego Colonia Centenario”, cuyos inicios son deudores de la acción privada del

agronomo Ernesto Gramondo, quien había realizado obras de riego (completadas por el Estado nacional entre los años 1927 y 1929).

Es preciso comentar aquí que estos tres sistemas no son los únicos en el territorio analizado, pero sí revisten un carácter distintivo dada su extensión y el modo en el que repercuten sobre la producción regional. Por lo tanto, es pertinente pensar que la configuración de estos tres sistemas reviste de una significancia explicativa en cuanto a la transformación del espacio en el devenir histórico del Alto Valle.

CUADRO 3.3. Superficie bajo riego y número de lotes en el Alto Valle del Río Negro y Neuquén.

Año	Superficie bajo riego (HA)	Superficie de riego planificada (HA)	Número de lotes
1922	45.149	60.000	825
1929	53.044	70.520	1.690

FUENTE: Elaboración propia en base a Kloster (2015).

En el Cuadro 3.3 puede observarse con claridad que la evolución de la superficie irrigada, hacia el final del ciclo de la alfalfa (año 1929), fue consolidándose, si tenemos en cuenta que la planificación de las 60 mil ha correspondientes al sistema integral de riego (luego denominado “sistema superior”) se había iniciado aproximadamente en 1916 (es decir, en menos de una década y media logró casi completarse). Cabe destacar que la sumatoria de la superficie planificada y la efectivamente sustanciada bajo riego es, para el año 1927, la correspondiente a los tres sistemas de riego anteriormente mencionados. Se debe aclarar que las zonas irrigadas repercuten positivamente sobre zonas lindantes sin dotación de riego, y por lo tanto, la superficie cultivada es siempre mayor a la superficie irrigada. El enfoque regulacionista con el que este estudio pretende analizar el ciclo de la alfalfa, pondera el “espacio” como una institución más, dado que permite visualizar la relación entre distintos tipos de agentes y las formas de interacción aceptadas entre estos y su sistema reproductivo, como también su actitud hacia este y la forma de aprovecharla.

Al entenderse el territorio del Alto Valle como un espacio estratégico para la producción agropecuaria dentro del territorio nacional, las zonas irrigadas pasan a imponer un valor simbólico hacia la estructura social, provocando regulaciones que instauran y hacen prevalecer determinadas condiciones; en este sentido el espacio es una institución vital en la determinación de las características que adopte un modo de acumulación regional.

Esta institución posibilita –en la constitución de su morfología– una participación más constante de todos los agentes involucrados en el circuito (Jofré & Ferreyra, 2010). En este sentido, se puede afirmar que las zonas irrigadas y la colonización del riego descrita promovieron la expansión del circuito productivo de la alfalfa y, posteriormente, el de la fruticultura. Los agentes económico-sociales que se establecieron en la región adaptaron, sin dudas, sus formas de trabajo y su conocimiento a una forma de producción que les permitió obtener recursos de la tierra muy rápidamente.

Desde luego, el ciclo anual de la alfalfa encuadraba perfectamente como una solución a esta necesidad de retornos rápidos. Por otra parte, este cultivo mejora la calidad de la tierra en forma considerable, por lo que, una vez roturado, un campo alfalfado, si se destina a otro cultivo anual, da rendimientos excepcionales en cantidad y tamaño. Esto último provocó que la actividad se multiplique de manera ágil por todo el territorio y produzca un crecimiento de la población notable en los años venideros (véase Cuadro 3.4).

CUADRO 3.4. Población de aglomeraciones en el Alto Valle del Río Negro y Neuquén.

Aglomeración		1910	1930
1	Neuquén	1.500	3.000
2	General Roca	1.200	4.100
3	Cipolletti	1.000	1.800
4	Villa Regina		500
5	Cinco Saltos		300
6	Allen		1.600
7	Centenario - Ing. Huergo		500
8	Resto de aglomeraciones		700
Total		3.700	12.500

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Vapñarsky (1983).

En cuanto a la concentración del capital productivo, las mayores explotaciones pertenecían a empresas capitalistas modernas que poseían extensiones del orden de unas centenas de hectáreas, situadas en las colonias General Roca y La Lucinda, donde podía identificarse cierta diversificación en las producciones, con pequeñas zonas de viñedos y frutales. Asimismo, en el resto del territorio del Alto Valle existían pequeños productores propietarios de pequeñas parcelas que lograban prosperar, lo que incentivaba el arrendamiento de tierras. Según Vapñarsky (1983), el auge de esta modalidad de explotación fue precisamente durante este ciclo.

Ante lo expuesto, es necesario aclarar que la institución Estado –en particular y de manera preponderante– generó regularidades. En este sentido, desde un comienzo puede

distinguirse la incipiente política de expansión del territorio mediante acciones de colonización posteriores a las campañas militares al Desierto, a la que deben agregarse hechos sustantivos que impactaron en la configuración socioeconómica de la región, tales como las obras de irrigación ejecutadas, la creación de la Dirección General de Irrigación en 1909 y las facilidades de acceso a la tenencia de la tierra tanto a propietarios nacionales como extranjeros. Es indudable que la política económica aplicada en la zona del Alto Valle estaba estrechamente ensamblada al modelo de desarrollo agroexportador, orientado a la colocación de *stocks* en el mercado de Londres (con sus contrapartidas negativas en balanza de servicios) y a la creciente importación de bienes de capital norteamericanos.

En esta misma línea, es de vital importancia destacar la impronta del capital inglés en el Alto Valle, el cual promovió formas de subdivisión de la tierra, formando charcas de entre 10 y 12 hectáreas promedio que a medida que ingresaban en el Sistema de Riego Mayor de Alto Valle se revalorizaban en forma considerable. Las tierras sin mejoras se pagaban alrededor de \$50 la hectárea; una vez fraccionadas e incluidas en el sistema de riego llegaban a valer \$600 (en pesos de 1913). Este proceso se extendió desde principios de siglo hasta 1930.

La secuencia se iniciaba entonces con la compra de una gran propiedad –a costo marginal, en el caso de las tierras todavía fiscales adquiridas por algún personaje cercano al poder estatal–, seguía con el desarrollo de mejoras en materia de desmonte, nivelación y obras de riego –tarea que por lo general se desarrollaba a través de una cooperativa creada ad hoc–, y culminaba con la posterior reventa de la tierra en parcelas menores y a mayor precio, muchas veces a los mismos trabajadores y técnicos empleados en las obras de infraestructura estatal. (Scaletta, 2006, p.7)

De este modo, el espacio productivo destinado a este circuito posibilitó la construcción histórica de regularidades, al generar estructuras que privilegiaban a determinados agentes en detrimento de otros; normalmente, los colonos que explotaban dichas chacras en poco tiempo se veían endeudados y sujetos a condiciones deterioradas en su poder de negociación, o lo que es igual, en desventaja relativa a la apropiación del excedente económico generado. En este sentido, sostiene Scaletta (2006) que más allá de la heterogeneidad de la parcelación en cada zona, el resultado concreto, desde la perspectiva del análisis del subsistema, fue el lento surgimiento de quien para fines de la década de 1920 sería su “sujeto social y agente económico preponderante”: el pequeño chacarero propietario.

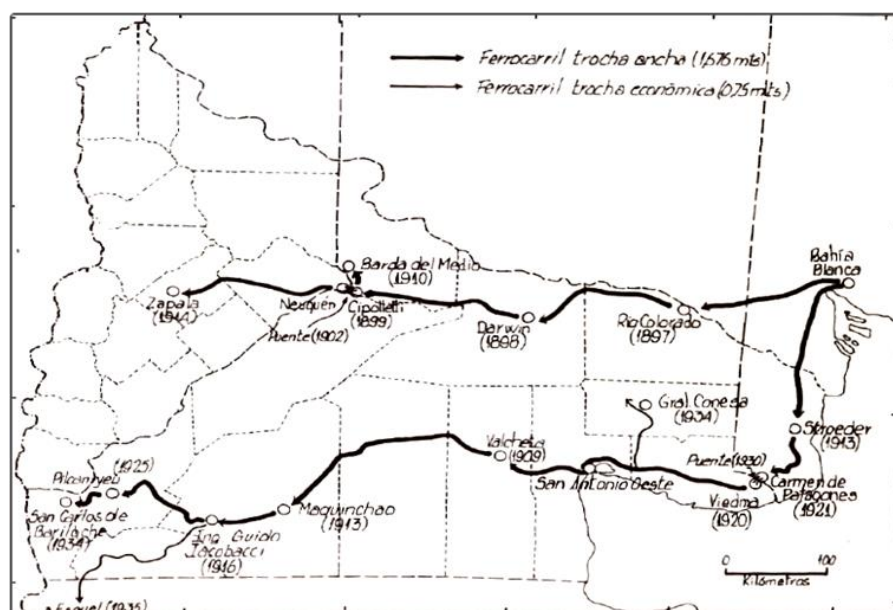
3.2.1.2 Ferrocarril Sud

La compañía Ferrocarril Sud, de capitales ingleses, fundada en el año 1862 como Buenos Aires Great Southern Railway (BAGS), había llegado con sus vías desde Buenos Aires hasta Bahía Blanca para el año 1884, aunque no fue sino hasta el año 1899 que inauguró la línea ferroviaria al Alto Valle. La coyuntura histórica, teñida por el conflicto armado con Chile, en disputa por el canal de Beagle, dio lugar a la apertura estratégica de la compañía inglesa hacia otros espacios geográficos. La necesidad de la fluidez de tránsito hacia el Alto Valle por parte del gobierno argentino fue motor fundamental para la negociación con Ferrocarril Sud. Con este telón de fondo, la empresa aceptó construir la línea férrea a cambio de una serie de beneficios, a saber: exenciones impositivas nacionales, provinciales y municipales por cincuenta años para todas las propiedades de la empresa; exención de derechos de importación para todos los materiales a introducir por la empresa en el país para construir y explotar su red entera; y autorización para construir muelles para uso exclusivo de la empresa en el puerto de Bahía Blanca (Rögind, 1937, en Vapñarsky, 1983).

A partir de este encadenamiento de factores, la planificación estratégica de los capitales ingleses esbozó un escenario de posibles rentabilidades. Si bien era notoria la ventajosa negociación para las unidades comerciales ya existentes, es inevitable deducir que la apertura de un ramal de gran extensión estaba justificada por la oportunidad de asentarse en un territorio de potencial productivo. En solo tres años, la empresa Ferrocarril Sud construyó un ramal ferroviario de aproximadamente 670 km, que se extendía desde Bahía Blanca hasta Cipolletti (confluencia de los ríos Neuquén y Limay), pasando por las estaciones de Río Colorado y Darwing (véase Mapa 3.3). En el año 1899, con la presencia del presidente Julio Argentino Roca, dicho ramal quedó inaugurado, en lo que constituyó un hecho de trascendental importancia en la historia del Alto Valle de Río Negro.

Es necesario destacar que este suceso fue acompañado por otro hecho de resonancia histórica: la destrucción del Fuerte General Roca provocado por una gran creciente del río Negro. Ya en 1910 y en medio de las obras de irrigación necesarias para enfrentar la problemática inundación, que consistieron en la construcción, por parte de Ferrocarriles Sud, del dique sobre el río Negro aguas arriba, se inaugura un corto ramal de 30 km hasta Contraalmirante Cordero, destinado al traslado de personal y de todos los materiales para dicha represa.

MAPA 3.3. Avance de las obras ferroviarias en el territorio patagónico.



FUENTE: Vapñarsky (1983).

En 1914, el ferrocarril se hizo presente en Zapala, donde concluye la extensión de la mitad del proyecto que pretendía unir Neuquén con Chile. La presencia del tren significó un cambio radical en las comunicaciones, en el traslado de pasajeros y, principalmente, en el transporte de cargas, todo lo cual repercutió positivamente en la vida comercial del Alto Valle rionegrino.

Si bien la pronta evolución del entramado ferroviario en el territorio estableció una apertura y un crecimiento comercial, vinculado con la conexión de las diferentes producciones del Alto Valle con los puertos de Bahía Blanca y Buenos Aires, es necesario dejar constancia que, como contraposición a las virtudes evidentes, la participación del capital inglés constituyó una estructura de distribución con características monopólicas. Esto último se aleja de un modelo óptimo de desarrollo. La cooptación de los canales de transporte por parte de Ferrocarril Sud, iniciada en el denominado “ciclo de la alfalfa”, gestó un condicionamiento a los productores locales en cuanto a su poder de negociación. Las nulas alternativas al transporte ferroviario para la comercialización con los principales mercados establecieron, asimismo, una evidente desventaja para los agentes locales, lo que terminó por imposibilitarlos de participar en el excedente generado en este eslabonamiento.

Es importante destacar dos hechos fundamentales vinculados con los lineamientos estratégicos del capital inglés que la empresa Ferrocarril Sud promovió: por un lado, la firma desempeñó un rol fundamental en las obras de irrigación en el territorio (año 1911), financiando un 50% del inicio de las obras de construcción del dique sobre el río Neuquén, de los canales de riego y los desagües que conformarían el sistema integral de riego del Alto

Valle del Río Negro y Neuquén; por otro lado, en el año 1918 promovió la construcción de la Estación Agronómica de Cinco Saltos, destinada a la experimentación y transmisión de conocimiento a los agricultores, con el objetivo de incrementar la cantidad de productos para la exportación (Álvarez Palau, *op cit.*). Esta estación contaba con técnicos especializados que le sugerían al productor —en publicaciones de acceso gratuito— el cultivo de frutales en parcelas no mayores a 10 hectáreas, de modo que permitieran una puesta en producción basada en la mano de obra familiar, al tiempo que lo asesoraban con respecto a las tareas culturales del monte y las variedades comerciales, otorgándoles la posibilidad de acceder, con facilidades de pago, a plaguicidas y fertilizantes. Así, el capital inglés mostraba un decisivo interés en dirigir el proceso de reconversión productiva hacia la fruticultura, y adjudicaba en ella un importante papel a la explotación familiar. Para 1930, en la preocupación por responder a la demanda internacional con la calidad y cantidad de frutas requeridas, la empresa ferroviaria colocaría la Estación Agronómica bajo la dependencia de una empresa comercializadora que crearía a ese fin, bajo la razón social Argentine Fruit Distributors.

3.2.1.3 Regularidades institucionales a partir de 1930

En concordancia con el plano macroeconómico, a partir del año 1930 el Estado nacional comenzó a estructurar y planificar sus explotaciones regionales. En este sentido, las acciones se derramaron paulatinamente hacia la producción, conservación y comercialización de la fruta, tanto en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén como en la provincia de Mendoza.

Ante la caída de los precios internacionales de las materias primas y de los productos primarios en el mercado internacional, la política económica nacional intentó establecer novedosas acciones políticas para regularizar el curso de la producción frutícola. Esto determinó una revalorización del mercado interno para diferentes mercaderías. Estado y empresarios desarrollaron importantes campañas publicitarias sobre productos argentinos como la carne, la leche, el algodón, el azúcar y el vino, sin distinción de marcas, en un intento de convencer al público consumidor de la vital importancia de vivir con lo nuestro. Es en ese contexto que debe considerarse el interés que despertó un potencial desarrollo racional y eficiente de la fruticultura, desarrollando y satisfaciendo la demanda interna para orientar luego otras especies frutas y otras zonas productoras hacia la comercialización externa (Ospital, 2013). No obstante, esta nueva impronta, la planificación estratégica ponderaba de manera significativa la extraversión del mercado argentino frutícola. Al respecto, puede destacarse la línea editorial del primer número de la *Revista MAN* (ejemplar 03/1937), que se

ocupaba especialmente de remarcar la vocación exportadora que guiaba la acción del Ministerio en cuestiones frutícolas.

De importador de frutas, el país se había convertido en exportador y vendía uvas, peras, manzanas y pomelos a Inglaterra, Brasil, Estados Unidos, Francia y otros mercados europeos y sudamericanos [...] esta era la consigna de la campaña nacional “a favor del consumo de la fruta, mediante afiches, folletos y propalaciones radiotelegráficas, dirigidas tanto al público como a los productores” (Ospital, *op. cit.*, p. 89).

Como puede verse en el Cuadro 3.5, desde el Ministerio de Agricultura de la Nación se establecieron los primeros parámetros para regular una explotación productiva que enfrentaba por primera vez turbulencias económicas. La acción de dicha institución se basó tanto en la creación de estructuras gubernamentales como en el apoyo y fomento de instrumentos de comunicación hacia los productores. Sin embargo, la acción estatal no establecía ninguna regulación sobre los agentes intervinientes en el circuito, soslayando tanto el grado de concentración del mercado en las etapas de producción, empaque y comercialización, cuanto la regionalización y apropiación de excedentes generados por el circuito.

El incentivo estatal se volcó netamente a la generación de un marco legal regulatorio y a la producción de publicidad destinada a productores y consumidores, con la estrategia clara de incentivar un mercado interno compensatorio de los cambios repentinos en los mercados internacionales. A pesar de las falencias en cuanto a planificación estratégica de desarrollo regional, la acción del Estado estaba focalizada en la generación de un mercado interno como medida anticíclica frente al derrumbe de los mercados externos, aunque sin descuidar la búsqueda, apertura o consolidación de ellos. La bibliografía consultada sobre estas acciones evidencia que la publicidad –reproducida principalmente por la *Revista MAN* (herramienta institucional) y la revista *Chacra* (propiedad privada)– propone como elemento sustancial de la demanda a los consumidores del exterior. Es importante destacar que dichas revistas llegaban tanto a los productores nacionales como a los consulados radicados en el país, con la intención palmaria de fomentar la apertura de mercados externos. Esta política de orientación del consumo hacia la demanda externa estructura condicionamientos para las posibilidades de controlar la oferta, generando una dependencia extrema hacia impulsos exógenos, los cuales, en tal caso, van repercutiendo en la estructura productiva regional.

CUADRO 3.5. Principales acciones institucionales aplicadas a la regulación de la producción frutícola.

Año	Acciones institucionales	Características	Fuente
1934	Creación de la sección Comercial de la Fruta dentro del Ministerio de Agricultura.	Sus funciones abarcaban aspectos técnicos y comerciales: racionalización de métodos productivos y fiscalización de la calidad de las frutas argentinas destinadas a la exportación.	Herl, Irene (comp), Ex Ministerio de Agricultura de la Nación. Reseña histórica de la primera etapa, 1898-1950, Buenos Aires, s.e. 2008.
	Creación de la División de Contralor Oficial de la Producción Frutícola, dependiente del Ministerio de Agricultura de la Nación, ex sección Comercial de la Fruta.	Abarcó aspectos no cubiertos por la actividad privada: vigilancia sanitaria de las plantaciones, el correcto empaque de la fruta, inspección portuaria y autorización de los embarques.	Bandieri, Susana, Historia de la Patagonia, Buenos Aires, Sudamericana, 2005.
1936	Dirección de Frutas y Hortalizas, ex División de Contralor Oficial de la Producción Frutícola.	Tenia como Misión estudiar los problemas comerciales de la fruta relacionados con los mercados interiores y los exteriores; organizar los censos de las plantaciones frutales y compilar los datos e la producción; establecer para cada especie frutal cuáles eran las zonas óptimas y marginales desde el punto de vista comercial.	Herl, Irene (comp), Ex Ministerio de Agricultura de la Nación. Reseña histórica de la primera etapa, 1898-1950, Buenos Aires, s.e. 2008.
	Decreto reglamentario número 96 066 promulgado en diciembre de 1936.	Reglamentación de la exportación de fruta fresca, con la firma del presidente Agustín P. Justo y del ministro de Agricultura Miguel Ángel Cárcano. Con gran minuciosidad, se establecían las condiciones de aptitud que manzanas, peras, uvas y cítricos –los principales renglones de ese comercio– debían reunir para poder partir de los puertos del país. También se especificaban las características de los envases apropiados para las remesas.	"Decreto", 1937, núm. febrero, pp. 44-45, y núm. mayo, pp. 35-36.
1937	El Ministerio de Agricultura de la Nación crea la revista gráfica -de tirada mensual- llamada MAN.	Su principal función era hacer conocer la acción desarrollada por el poder ejecutivo en beneficio de la producción, industria y comercio del país, sirviendo especialmente de vehículo de propaganda en el exterior.	Ospital, M. S. (2013). Políticas públicas para la fruticultura en Argentina, 1930-1943. <i>América Latina en la historia económica</i> , 20(1), 78-97.

FUENTE: Recopilación en base a Ospital (2013), Bandieri (2005) y Herl (2008).

La política de protección y regulación oficial de la fruticultura prosiguió durante la década de 1940 y se consolidó al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Muestra de ello es el decreto 6727 de 1940, que redujo a un tercio el canon de riego vigente, con la intención de fomentar la continuidad de la producción regional. Para ilustrar esta situación, puede identificarse claramente, al observar la serie de datos sobre toneladas producidas, un quiebre estructural de la tendencia productiva en el año 1943,¹⁹ producto del abanico de medidas destinadas a incentivar la producción.

¹⁹ Para determinar el quiebre en el año 1943, este trabajo de tesis complementó su análisis con un modelo econométrico, el cual se desarrolla más adelante.

En este escenario, la actividad frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén se desarrolló a partir de la acción protagonista del capital inglés, traccionada por las compañías FRUIT y Ferrocarril Sud (en cuanto al transporte y comercialización de la fruta fresca). Así, el Estado propició la intervención directa de estas firmas de origen extranjero, al permitir el control tarifario de la producción sin la necesidad de intervenir directamente en la etapa productiva. A estos efectos, en la etapa que concierne a este capítulo, el capital británico aseguró márgenes de ganancia considerables, lo que estimuló la aparición de pequeñas explotaciones, financiando parcialmente su organización productiva y brindando la capacitación necesaria para la adaptación del producto final a las preferencias de los consumidores extranjeros (Bandieri, 2005). De esta forma, las acciones de las firmas británicas optaron por el control del empaque, el transporte y la comercialización, evitando la integración vertical de la etapa productiva, lo cual trajo como resultado una fragmentación de los productores en pequeñas explotaciones individuales de carácter nacional, frente a un monopolio consolidado de origen extranjero.

Respecto de la configuración espacial y regional alrededor de la explotación frutícola, puede evidenciarse una continua senda de crecimiento poblacional, afincado exclusivamente en la zona del Sistema Mayor de Riego, zona que se ocupaba primordialmente de la actividad primaria. En cuanto al circuito productivo, visto desde el enfoque regional, quedaba entonces repartido entre dos regiones fundamentales: por un lado, la etapa primaria y de empaque, que se afincaba en el espacio regional del Alto Valle de Río Negro y Neuquén, para encadenarse a la región de la provincia de Buenos Aires, donde se concentraba la mayor parte de la actividad de conservación en frío, así como la comercialización tanto a los mercados interno como externo.

CUADRO 3.6. Circuito productivo frutícola. Esquema simplificado.

CONFIGURACIÓN REGIONAL					
ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN			BUENOS AIRES		
PRODUCCIÓN	EMPAQUE	TRANS	PORTE	FRÍO	COMERCIALIZACIÓN

FUENTE: Elaboración propia en base a De Jong (1994)

En esta etapa, las actividades dentro del circuito se distribuían de la siguiente manera:

- 1) Etapa de producción: abarcaba –y en gran parte se mantiene hasta el día de hoy– las siguientes actividades:

- Poda de formación y de fructificación, realizada en los meses de junio y julio.
- Limpieza de acequias y drenes, realizada en el mes de julio.
- Control de plagas y enfermedades, entre los meses de agosto y marzo.
- Laboreo del suelo y control de malezas, realizada en agosto-septiembre-noviembre-enero.
- Riego, entre septiembre y marzo.
- Raleo, en el mes de noviembre.
- Cosecha, desde enero hasta abril.
- Plantación, realizada en el mes de julio.

2) Empaque: luego de cosechada, la fruta fresca se trasladaba en cajones cosecheros estándar (*field boxes*) desde la chacra hacia los galpones. Una vez arribada a las plantas de empaque (ubicadas en las playas ferroviarias), se clasificaba por tamaño y calidad, para luego ser envuelta en papel y embalada en cajones tipificados en madera de álamo.

3) Distribución y comercialización: luego del empaque, los cajones pasaban directamente a vagones ventilados y se transportaban hacia la estación terminal ubicada en Buenos Aires. Desde allí se destinaban hacia el Mercado del Abasto o directamente a las bodegas refrigeradas de los barcos para su exportación (Vapñarsky, 1983).

En el Cuadro 3.7 puede observarse que la población creció 2,4 veces si tomamos en cuenta dos décadas (1930 y 1940), acentuándose en la última década (1940 hasta 1950), cuando el crecimiento fue de 1,18 veces. En este sentido, tal como indicamos en párrafos precedentes, la zona del Sistema Mayor de Riego constituyó la de predominante elección por parte de los colonos e inmigrantes. No obstante, la condición de bonanza para el crecimiento poblacional de la región, es de vital importancia destacar las formas de integración de los agentes dentro de la cadena de valor de la fruta, las cuales fueron consolidándose en estas décadas y prolongándose en las siguientes.

CUADRO 3.7. Población de aglomeraciones en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén.

Aglomeración		1930	1940	1950
1	Neuquén	3.000	4.450	12.850
2	General Roca	4.100	5.100	9.800
3	Cipolletti	1.800	2.400	5.650
4	Villa Regina	500	1.900	3.050
5	Cinco Saltos	300	800	2.400
6	Allen	1.600	2.100	3.650
7	Centenario - Ing. Huergo	500	1.550	2.800
8	Resto de aglomeraciones	700	1.200	2.400
Total		12.500	19.500	42.600

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Vapñarsky (1983).

En esta primera etapa de evolución de la fruticultura se pueden detectar, entonces, distintas relaciones sociales entre los agentes productivos de los diferentes eslabones, y dónde se configuran las desigualdades de ingreso en la trama social. Rofman (1995) establece parámetros que permiten dilucidar la vulnerabilidad de determinados circuitos productivos extrapampeanos. En este caso, el autor sostiene que cuando la comercialización y la industrialización están en manos de agentes que ejercen roles monopsónicos u oligopsónicos en el mercado, con total ausencia de regulación estatal, el circuito productivo genera una condición vulnerable. Las desigualdades en el poder de negociación entre la mayoría de los productores rurales y los agentes predominantes estructuran condiciones de desarrollo sensibles a la toma de decisiones de estos últimos; es decir, las acciones unilaterales por parte de determinados agentes abren en sí posibilidades para promover (o no promover) el “desarrollo” del territorio respectivo (Manzanal, 2003).

Más adelante, al analizar la forma institucional “relación salarial”, se ahondará en la relación estructurada entre las empresas empacadoras-comercializadoras con respecto a los productores primarios, la cual se considera una relación salarial encubierta, dado los rasgos de dependencia del eslabón productor de frutas y los eslabones empacadores y comercializadores. Cabe destacar, a su vez, que diferentes tipos de inmigrantes que se afincaban en la región, para ser contratados como mano de obra temporal; en este caso las particularidades de esta relación, entre productores primarios y mano de obra contratada, no es abordada –en detalle– por este trabajo, dejando abierta la instancia de investigación en ese sentido.

3.2.1.4 El espacio constituido en la gestación del circuito frutícola

La institución espacial y su morfología adoptada en los diferentes procesos de gestación de los circuitos productivos son vitales a la hora de generar determinadas condiciones específicas, las cuales se replican hacia el futuro posibilitando escenarios para los agentes que se afincan en las regiones. Es decir que la regulación del uso del espacio y los recursos naturales suelen estar más asociados a la participación de agentes locales, pequeños productores primarios en el caso de la fruticultura valletana, quienes pueden determinar las acciones concretas sobre el suelo, para la producción; o en otras palabras, poseen los derechos de propiedad sobre la producción primaria, más allá de su grado de fortalecimiento en el poder de negociación posterior. En este sentido, mientras más regulado esté el espacio en función de los valores comunes o públicos, se podrán configurar escenarios regionales que motoricen fuerzas centrípetas para la apropiación del excedente económico.

En todo proceso de acumulación existe un dinamismo en las rentas que se producen, en cuanto a la cantidad o volumen de excedentes como también a los diversos agentes que se apropian de estas; y en este sentido las acciones públicas y privadas, por parte del Estado nacional y el capital inglés, generaron condiciones particulares en la región, desde una planificación orientada (a partir de la conquista socioeconómica del desierto), bajo dos pilares fundamentales: la ley N° 5.559 de fomento de los Territorios Nacionales y la ley N° 6.546 de Irrigación (de Gorla, 1994).

En este sentido, se puede observar que el espacio en cuestión tuvo dos elementos fundamentales que repercutieron en su gestación como zona frutícola: por un lado, las reglas de juego expuestas por las tendencias nacionales ejercieron una presión transformadora, con base en la concepción heredada del liberalismo de la generación del año 1880; y, por otro lado, la acción concreta del capital inglés en busca de establecerse como un agente monopólico en un espacio productivo novedoso. Ambas iniciativas consolidaron una región irrigada y conectada al entramado ferroviario, con una subdivisión de la tierra en pequeños lotes y una población creciente de colonos vinculados con la actividad frutícola.²⁰

Dicho esto, se puede sostener que es en esta institución donde los agentes locales gozan de mayores posibilidades de incidir sobre las pugnas que determinan las formas que el

²⁰ Para ilustrar dicha situación, Martínez de Gorla (1994) sostiene que para el año 1941 el Valle del Río Negro Superior, con 571 km² de zona regable, tenía una población de 32.500 habitantes, que representaba una densidad de 57 habitantes por km², cuya propiedad se establecía en un promedio de 17 hectáreas por lote, con acceso al transporte ferroviario promovido por el Ferrocarril Sud.

espacio adquiere, y que las diversas morfologías también contribuyen a diferentes formas de distribución de los excedentes (Ferreyra & Vera, 2015). En efecto, en las demás instituciones los agentes locales en general –por el acoplamiento antes analizado– no tienen la relación de fuerza suficiente para que un patrón de acumulación a nivel de formación social los contenga en sus regulaciones y, por consiguiente, ser partícipes de la construcción de instituciones que posibiliten captar mejor los excedentes que a nivel nacional o regional se producen. En definitiva, en la construcción de las regulaciones que afectan el espacio es donde más poder presentan los agentes económico-sociales de un circuito, para cristalizar una morfología final que les resulte tendencialmente favorable.

3.2.2 Mercado

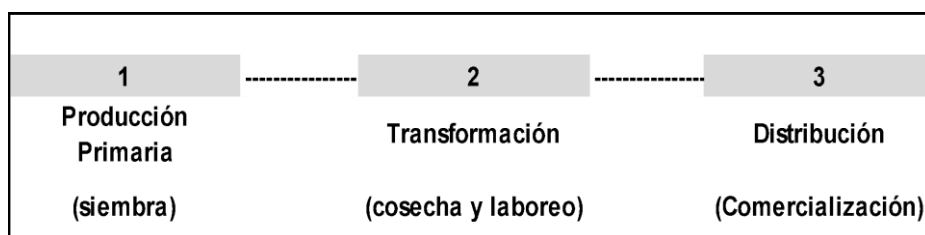
A fin de determinar las regularidades que se arraigaron desde este nivel institucional, nuevamente resultará ilustrativo echar un vistazo al circuito productivo de la alfalfa en tanto antecedente estructurante del circuito frutícola.

El circuito productivo de la alfalfa estaba –y en cierto modo lo está hasta el día de hoy– constituido por las siguientes etapas: (1) nivelación de la tierra; (2) siembra; (3) labores de corte-hilerado-enfardado, y (4) venta. Cabe destacar que, en el corte temporal analizado, los impactos de las innovaciones tecnológicas se refieren exclusivamente al acondicionamiento del territorio vía irrigación. En este sentido, las formas productivas básicas de las etapas descritas se encuentran atrasadas en su desarrollo en relación con las innovaciones técnicas y la aplicación de bienes de capital.

Siguiendo la conceptualización de Rofman (1999), cada etapa del circuito productivo contiene eslabonamientos básicos referidos a la obtención de materias primas, transformación en productos y distribución en el mercado (Cuadro 3.8). El proceso de vinculación entre estos eslabones constituye la trama a través de la cual se va desarrollando la generación del excedente económico, por un lado, y la forma de apropiarse de este, por el otro.

Según Milton Santos, algunos de los elementos que inciden en determinar las formas de interrelación de los agentes económicos y sociales en un proceso productivo son los siguientes: oscilación de cantidades ofrecidas, estacionalidad, poder de negociación y capacidad de almacenamiento (Santos, 1975, en Rofman, 1999).

CUADRO 3.8. Eslabones en la cadena productiva de la alfalfa (esquema simplificado).



FUENTE: Elaboración propia en base a esquema típico de circuitos productivos.

En el acápite anterior se observa que tanto el territorio como la población fueron expandiéndose desde el inicio hasta el fin del ciclo de la alfalfa, originando los primeros rasgos de concentración del capital por parte de las empresas capitalistas y la formación de pequeñas unidades productivas en manos de diversos propietarios. Por consiguiente, la “atomización” de los productores generó las condiciones ideales para el control de los futuros productores frutícolas. La institución “formas de la competencia” –desde el enfoque regulacionista– se constituyó de un modo particular: permitió, a futuro, generar una relación de fuerza desigual entre pequeños productores nacionales atomizados y las principales firmas inglesas que usufructuaron el circuito productivo de la fruta.

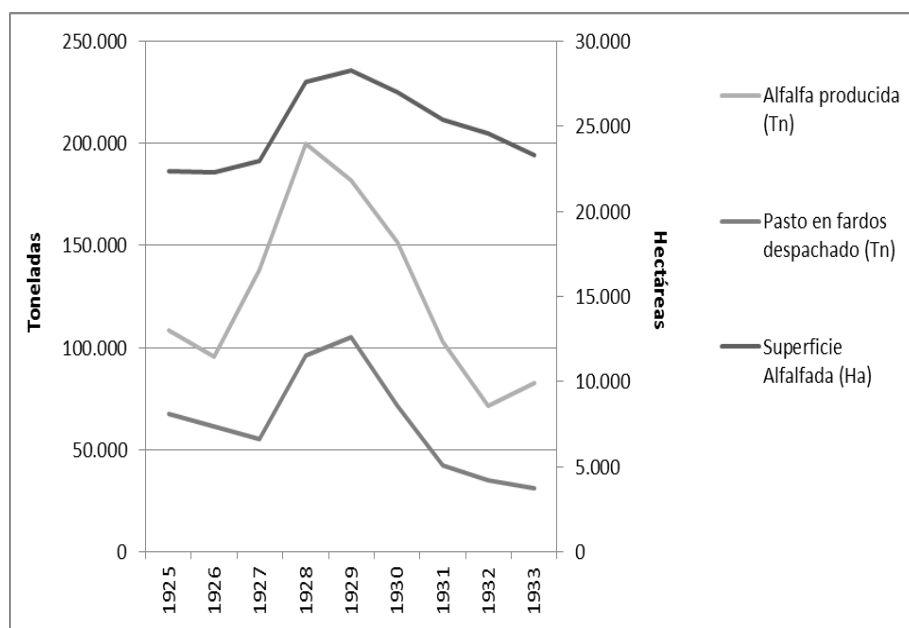
Otro agregado de importancia respecto de esta institución puede evidenciarse en la orientación de la producción de la alfalfa y en los lazos heredados hacia la fruticultura. La alfalfa se cultivaba –y en cierta medida se lo sigue haciendo– debido a dos razones sustantivas: por un lado, es fácil de cultivar, no es afectada por las heladas y da altos rendimientos, tres o cuatro cortes por año (o un corte y medio y semillas) durante un lapso de cinco a siete años, antes de tener que roturar y sembrar de nuevo; por otro –como ya hemos dicho–, mejora la calidad de la tierra. Esto permitió la apertura de dos mercados para la colocación de la alfalfa, ya sea en fardos o en semillas: una parte importante se destinaba a la exportación, y otra parte al mercado interno. Sin embargo, el mercado más significativo que incentivaba al circuito era el europeo, dado que la producción enfardada, en su totalidad, se despachaba por el Ferrocarril Sud con destino hacia el puerto de Buenos Aires.

Los agentes que intervienen en el circuito en las etapas de distribución y comercialización, y que se apropiaban de parte del excedente, no se afincaban en el territorio, dado su carácter de capitales externos. Por otro lado, puede referenciarse que otro destino de la producción se orientaba al mercado interno argentino como forraje para ganado –sobre todo, equino en el Valle, aunque también otro tipo de ganado en la zona cordillerana neuquina y las mesetas del sur rionegrino–; dicha producción era distribuida en gran parte por camiones (Vapñarsky 1983, p. 207). Debe hacerse mención obligada a una tercera producción, referida

a las *semillas de alfalfa*, que era comercializada hacia los EE.UU. La búsqueda de estadísticas que expliquen este mercado es dificultosa dados los pocos registros; no obstante, mediante el cruzamiento de datos puede asegurarse que el volumen comercializado no era representativo en virtud de los excedentes generados por el total del circuito. En el Gráfico 3.7 se observa una muestra específica de la producción de alfalfa, con su despacho en el Ferrocarril Sud.

Como puede verse, el mismo espacio de explotación generaba la existencia de dos mercados diferentes: uno interno y otro externo, por lo que los eslabonamientos correspondientes a la distribución y comercialización no eran apropiados en su totalidad por agentes de origen externo. Sin embargo, en este punto es importante destacar que el excedente generado por la colocación de *stocks* en el mercado europeo garantizaba un retorno en moneda extranjera (principalmente, libra esterlina) que repercutía de manera superlativa en la economía de las empresas productoras.

GRÁFICO 3.7. Superficie alfalfada, alfalfa producida y alfalfa despachada en fardos por ferrocarril en el área servida por el sistema de riego del río Negro superior.



FUENTE: Elaboración propia en base a Vapñarsky (1983).

Esta estructuración del circuito de alfalfa generó regularidades que continuaron en el circuito frutícola, de modo que el mercado europeo constituía también un factor fundamental para la reproducción del capital. En palabras de Gerardo de Jong (2008):

La apropiación de excedentes se concretaba, sobre todo, mediante el eficiente manejo de las tarifas de transporte ferroviario, medio ferroviario en manos de los mismos capitales de la AFD,²¹ de la fruta fresca hacia los puertos. (p. 232)

Retomando los conceptos de Milton Santos, podemos determinar que el poder de negociación de los productores se veía deteriorado en relación con los canales de distribución hacia el mercado más importante (Europa), supeditados al manejo tarifario de la compañía Ferrocarril Sud. Esto no significa, sin embargo, que las acciones del capital inglés fueran decididamente en el sentido de una apropiación excesiva de los excedentes generados en la etapa primaria (tanto en la explotación de alfalfa como en el caso de la fruta). Es importante destacar que la planificación estratégica estaba orientada –al menos en una primera instancia– al fomento de las actividades productivas, y por lo tanto debían asegurarle al pequeño productor un retorno razonable en términos de sustentabilidad. Esto quiere decir: rendimientos que le aseguren tanto la subsistencia de su familia cuanto la posibilidad de no descapitalizarse. En vinculación directa con el grado de *desarrollo estructurado* que este trabajo pretende determinar, cabe mencionar que el origen de los principales agentes económicos generadores de excedentes, en la totalidad de las etapas (excepto la productiva), eran extranjeros. El Cuadro 3.10 resume la predominancia del capital inglés en función del porcentaje de participación de sus compañías. Es necesario diferenciar que, en el caso del transporte, el peso del Ferrocarril Sud significaba un comportamiento monopolístico absoluto; en el caso del empaque, la participación de la misma compañía concentraba aproximadamente el 70% de la producción, pues compartía la actividad con grandes productores y mayoristas del país agrupados en la Corporación Frutícola Argentina,²² con sede en Buenos Aires (Bandieri, 2005).

CUADRO. 3.10. Circuito productivo frutícola. Esquema simplificado

ORIGEN PREDOMINANTE DEL CAPITAL				
NACIONAL	EXTRANJERO			
PRODUCCIÓN	EMPAQUE	TRANSPORTE	FRÍO	COMERCIALIZACIÓN

FUENTE: Elaboración propia.

²¹ AFD: Argentine Fruit Distributors, empresa comercializadora de fruta de capitales ingleses que operó en el mercado frutícola del Alto Valle. Fue creada por Ferrocarril Sud en 1928.

²² En este segmento se destacaron firmas como Peluffo & Cía. y Elio Filomena, que asentaron galpones de empaque en la región del Alto Valle para luego comercializar tanto en el mercado interno como externo.

3.2.2.1 Argentine Fruit Distributors (AFD)

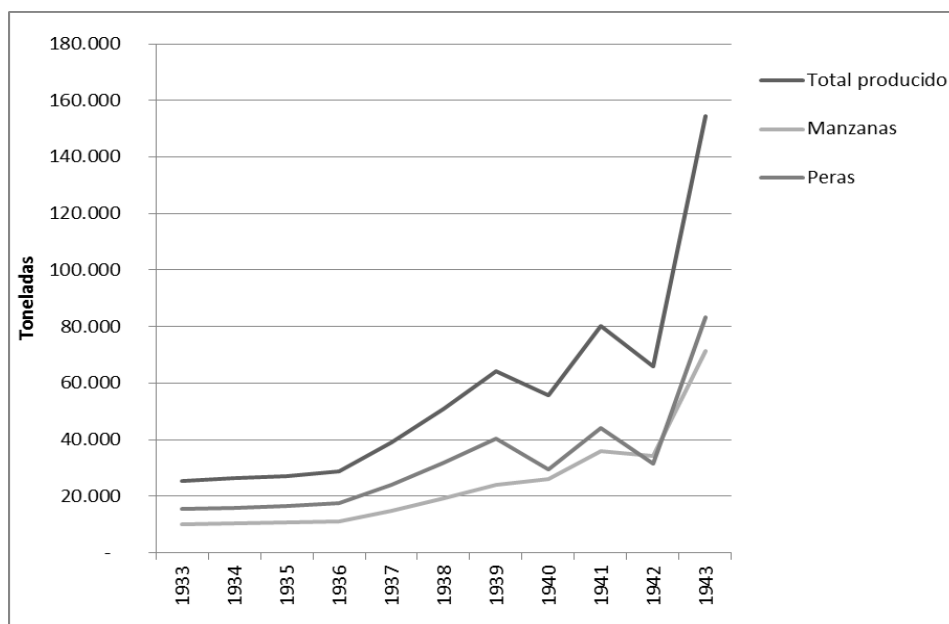
Como se ha especificado en el punto 3.2.1.2 del presente capítulo, la creación de la Estación Experimental en el área de Cinco Saltos por parte de Ferrocarril Sud tuvo como objetivo primordial incrementar la producción en el Valle para intensificar el transporte. Allí trabajaron importantes genetistas y fitopatólogos, como el ingeniero Enrique Amos y Jaime McDonald. Dicha estación importaba y reproducía, en sus viveros, variedades elegidas de frutales injertados para su venta a plazos, con precios de fomento a los fruticultores y sugerencias de los técnicos en publicaciones gratuitas para el productor (Bandieri & Blanco, 1998). El ciclo de la fruticultura se consolida entre los años 1928 y 1932, con la llegada de las obras de riego al Alto Valle y –tal como se desarrolló anteriormente– con la posterior puesta en marcha del “Sistema integral de riego del Alto Valle”. Dos años antes de este quiebre histórico en la economía regional, había sido creada la Argentine Fruit Distributors, con el objeto principal de sistematizar la comercialización de esta novedosa producción.

El empaque y la comercialización de la fruta se hacían, hasta ese momento, en forma precaria, lo que ocasionaba pérdidas en cuanto al volumen y calidad de la fruta, sea por manejos defectuosos, sea por empaques incorrectos. Los galpones de empaque operaban con procedimientos deficientes, lo que, en virtud de la planificación empresarial, debía modificarse a los fines de posibilitar el crecimiento del circuito productivo y, consecuentemente, de abrir buenos mercados en Europa. En 1929, la AFD instaló modernas plantas de empaque en las propias playas ferroviarias de Cinco Saltos, Cipolletti, Allen y J.J Gómez, y unos años después hizo lo propio en Villa Regina. La empresa impuso el uso de cajones cosecheros estándar, en los cuales la fruta se trasladaba por camión o por carro, recién cosechada, desde la chacra al galpón. Allí se clasificaba la fruta en forma mecánica por tamaño y a mano, por calidad, teniendo en cuenta también la presentación. Los cuatro grados de calidad establecidos por la AFD eran: *extra-fancy*, *fancy*, *cull* y descarte. El primero sólo se diferenciaba del segundo por su forma y su color, más perfecto (ambos se destinaban a la exportación); el grado *cull* se destinaba al mercado interno y por él se pagaba la mitad respecto de los dos anteriores (Segovia, 1963, en Vapñarsky, 1983).

Cabe destacar que el accionar de la AFD abarcaba otros aspectos de vital importancia para la estructuración de un sistema sólido de producción de fruta: además de perfeccionar el sistema de empaque y distribución, pasó a controlar la estación agronómica de Cinco Saltos, y con esa estructura comenzó a proveer a los productores de bienes de capital de fertilizantes e insecticidas. Durante los años de preguerra, la empresa llegó a comercializar cerca del 80% de la producción total de la fruta y a empacar un porcentaje aún mayor. El Gráfico 3.8 muestra el

incremento de la producción total y de las exportaciones de la fruta de pepita entre los años 1933 y 1943.

GRÁFICO 3.8. Producción de peras y manzanas en toneladas. Región valletana.

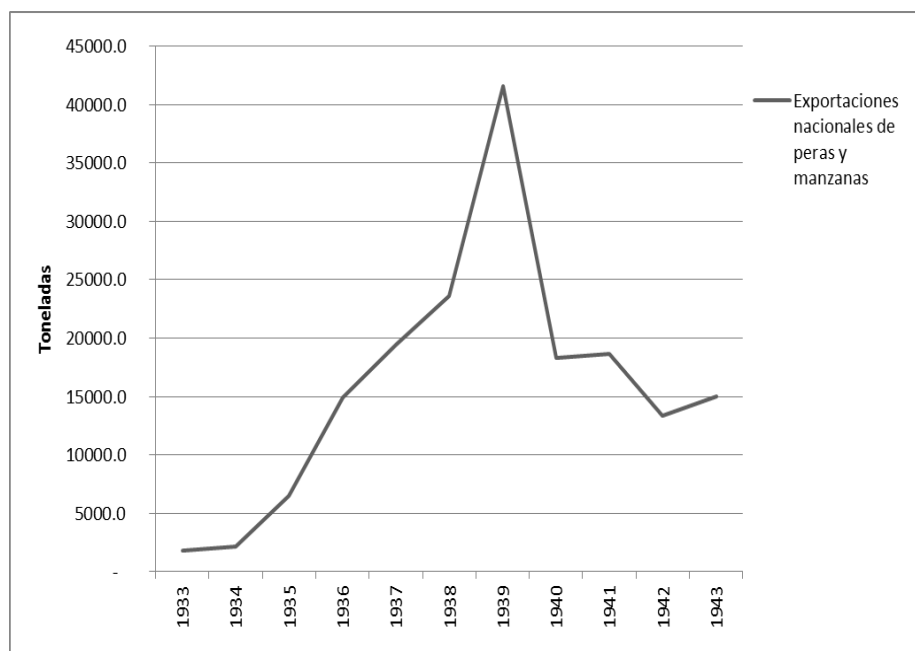


FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Como puede observarse, el crecimiento de un año a otro es notable, lo cual demuestra que el objetivo del capital inglés comenzaba a concretarse de manera acelerada. La coyuntura de la Segunda Guerra Mundial generaría una caída en la demanda internacional de productos agropecuarios, cuyo impacto en las exportaciones de fruta nacional puede evidenciarse en el mismo gráfico. Todo ello atenúa el ritmo de crecimiento de la producción en la región valletana.

En el apartado siguiente se profundizará en el análisis del perfilamiento del circuito frutícola, en el desarrollo de la institución “adhesión al régimen internacional”. En este sentido, se estudiará la concepción de toda la cadena de valor en cuanto a las expectativas de demanda futura de fruta, sobre todo de demanda externa. Es evidente que cuando esa expectativa se volvía adversa como consecuencia del deterioro del contexto internacional, la producción para el mercado interno se acentuaba, generando –a pesar de ciertas concepciones conservadoras– un marco de mayor estabilidad. Es necesario aclarar que, desde sus inicios y dados los varietales específicos de producción incentivados por el capital inglés, la vocación de los productores primarios orientaba sus objetivos comerciales a los mercados de ultramar.

GRÁFICO 3.9. Exportaciones nacionales de peras y manzanas en toneladas. Años 1933-1943.

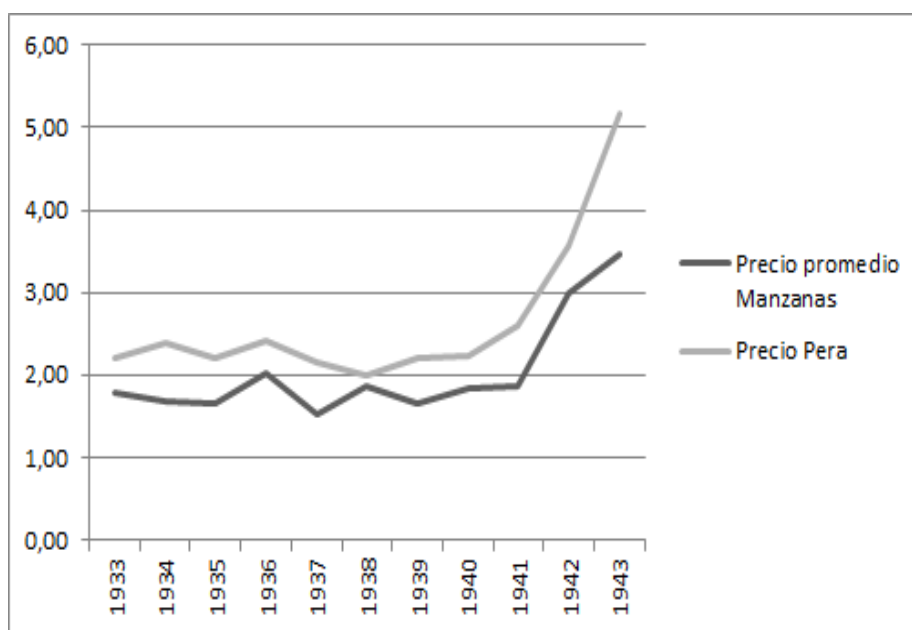


FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

El Gráfico 3.9 marca una caída pronunciada de las exportaciones en el lapso 1939-1943, aunque sin detrimento de los niveles de producción, que siguieron una pronunciada tendencia positiva. Esta situación no se debió a una caída en el precio internacional de las frutas de pepita, sino a la baja demanda en los años de guerra. Los precios promedio internacionales de ambas especies (peras y manzanas) en el mercado de Nueva York se mantuvieron estables desde 1933 a 1940, y recién comienzan a incrementarse en los años subsiguientes (véase Gráfico 3.10). Es importante destacar que a pesar del aumento de los precios internacionales en el lapso 1941-1943, las exportaciones nacionales no recuperaron los volúmenes evidenciados en 1939, cercanos a las 40 mil TN, sino que, por el contrario, tocaron volúmenes similares a los del año 1936, cercanos a las 15 mil TN.

Otro aspecto a destacar fue el mecanismo de comercialización, a través del cual la AFD se aseguró una renta monopólica. La empresa no compraba la fruta, sino que la tomaba en consignación sin asegurarle al productor precio alguno. La retribución sólo llegaba una vez que el producto completaba su ciclo en el mercado de destino. Del precio final obtenido se descontaba una comisión y se le pagaba la diferencia al productor. Aunque la AFD no dejó de hacer uso de la asimetría de poder que le brindaba el monopolio sobre un conjunto de activos estratégicos, nunca pensó en integrar la producción primaria; era consciente de que su negocio descansaba también en la prosperidad del chacarero, a quien había contribuido a desarrollar.

GRÁFICO 3.10. Precios internacionales de manzanas y peras. Por caja en el mercado de Nueva York. Años 1933-1943.



FUENTE: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos del Departamento de Agricultura norteamericano (1930, 1940 y 1950).²³

La constante expansión de los mercados externos lograda por el *know-how* de una firma cuya casa central se encontraba en Londres, junto con el crecimiento de la producción basado en la expansión de los cultivos y las mejores prácticas, redundaron en que tanto la AFD como los chacareros prosperasen durante este período, consolidando así un nuevo monocultivo. Esta característica del circuito productivo referida a las innovaciones técnicas y tecnológicas importadas de los países industrializados decantaría en un rasgo de dependencia de los agentes locales respecto de los agentes de origen externo.

Es evidente, entonces, que la planificación estratégica de parte de los capitales ingleses que operaron activamente en el territorio analizado estuvo orientada a la cooptación de las etapas donde se genera el mayor excedente económico: distribución y transformación de las materias primas. A su vez, las acciones de colonización y desarrollo de las zonas de riego, sumadas al aporte de conocimiento técnico a los chacareros, nos revela la intención de utilizar mano de obra local para el trabajo primario, lo cual asegura un poder de negociación ventajoso y evita los costos de los ciclos productivos en esa etapa del circuito.

²³ El precio de la pera es el referido a la especie williams o bartlett; el precio de la manzana es el promedio de las especies delicius, jonathan y rome.

Para ilustrar la estructura de negocio que la AFD promovía en la etapa de producción con la intención de fomentar el cultivo de la fruta de pepita, esta investigación toma como referencia el trabajo de las doctoras Susana Blanco y Graciela Bandieri (1991), quienes –a su vez– sustentan su modelización en el estudio de costo-producción efectuados por el ingeniero agrónomo Fernando Salcedo, es decir, de acuerdo con los precios máximos cotizados en la campaña 1938-1939 (Wetzler, 1941). En el caso particular de los avances correspondientes al aporte de las autoras, ellas sostienen que en la campaña 1938-1939, considerando una chacra promedio de 7 has con plantación mixta de perales y manzanos, la tasa de ganancia de los productores ascendió al 27,5% (Bandieri & Blanco, 1991). Para profundizar este análisis y a efectos de trazar una tendencia en los subperíodos tipificados en esta tesis, se puede corroborar –según anexo III– que, en la etapa de auge del predominio monopolístico inglés, la tasa de ganancia sobre capital, calculada nuevamente en el marco de la presente investigación, ascendió a 27,8% anual (valor muy cercano al calculado por Bandieri y Blanco), complementado por una tasa interna de retorno –en cinco temporadas anuales– del 12% anual y una tasa de rentabilidad neta sobre ventas del 55,5% anual (estos valores serán retomados en el análisis sobre “relación salarial”).

Es natural que este tipo de estructuras productivas vinculadas con los capitales externos, sean orientadas, asimismo, hacia los mercados externos, en sintonía con un régimen de acumulación extravertido. En este contexto, el acople de los diferentes sistemas productivos regionales con el régimen de acumulación extravertido de una nación se da en forma directa. La orientación de la economía argentina de principios del siglo XX hacia los mercados internacionales operó sobre la base de la producción primaria, generando, en diversos espacios, enclaves productivos o modos de desarrollo desfavorables, situación de la cual la región del Alto Valle del río Negro no fue la excepción, al menos desde el período que va desde su gestación hasta el intento de profundización del modelo de desarrollo ISI (industrialización por sustitución de importaciones) a partir del año 1944.

De modo que, si analizamos la delimitación geográfica del Territorio Nacional de Río Negro, es posible determinar que su trazado fue realizado de manera arbitraria, sin respetar los límites establecidos por los ríos. Por lo tanto, es esperable la configuración de actividades productivas muy diversas y autónomas. De hecho, actualmente la diversidad geográfica de Río Negro (el Alto Valle de los ríos se encuentra al norte, el área andina al oeste, la meseta en el centro-sur, el Valle Medio en el Centro, y la costa atlántica y el Valle Inferior al este) hace que se desarrollen realidades tan diferentes que dificultan –incluso en la actualidad– la consolidación de una identidad provincial común (Iuorno et al., 2014). Por este motivo, es razonable adherir a la idea del desarrollo tardío de las burguesías regionales, con escaso poder

para establecer consensos a largo plazo y orientar destinos diferentes a los dinamizados de manera exógena.

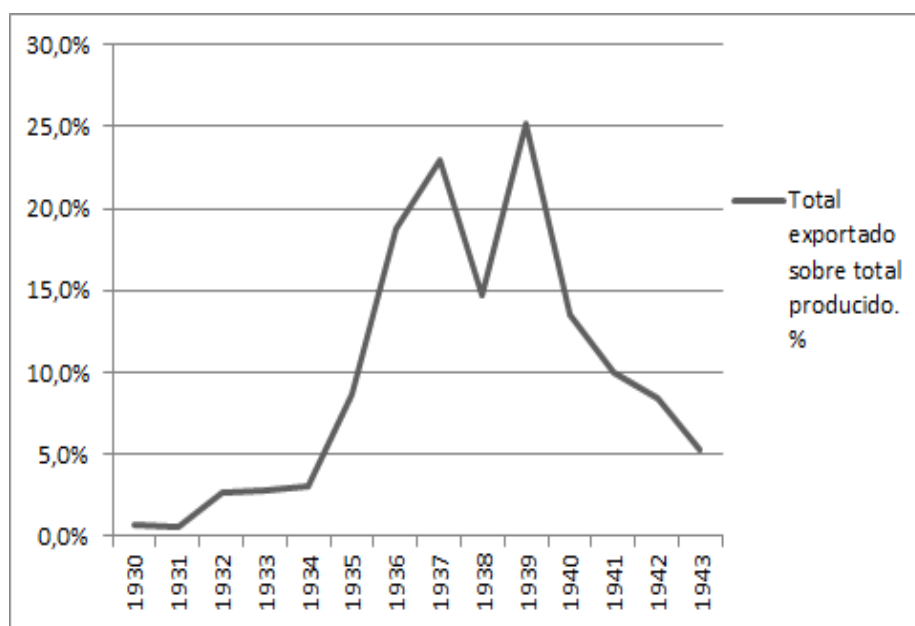
3.2.3 Inserción al régimen internacional

En el caso particular de la fruticultura valletana, puede constatar en profusa bibliografía y diversas estadísticas que las exportaciones fueron creciendo desde la consolidación del circuito productivo, perfilándose como la región productiva principal para abastecer la demanda internacional. Para ilustrar la situación, se puede evidenciar la alta participación en el total de exportaciones nacionales en el año 1936, cuando la región valletana representó un 74% del total de manzanas y un 72% del total de peras, y en el año 1937, cuando aportó el 83% del total de manzanas y el 92% del total de peras. (Esta tendencia creciente de las exportaciones nacionales fue atenuándose a medida que se avizoraba un cambio en el régimen de acumulación nacional; el contrapeso del mercado interno en los años de guerra compensó la caída de la demanda mundial de productos agropecuarios, no obstante lo cual –como se verá más adelante–, ante la recuperación de la demanda internacional el circuito se volcaría –en gran medida– nuevamente hacia los mercados de ultramar.)

A pesar de esta doble coyuntura, una exógena –referida al inicio de la Segunda Guerra Mundial– y otra endógena –vinculada con la nueva visión de la política económica nacional–, no es pertinente aseverar que, en el corte analizado, la tendencia general estructurada por los capitales ingleses haya sido decididamente a favor de los despachos hacia el mercado interno. Pero sí es importante destacar el quiebre en la curva, a partir de 1939, hacia la introversión. Siguiendo el análisis, podemos ver en el Gráfico 3.11 que el pico máximo en la relación exportaciones/producción de manzanas y peras a nivel nacional llega al 25,1%, con un nivel creciente de la producción. A partir de ese año, la tendencia se vuelca decididamente hacia el mercado interno.

No obstante, y a efectos de determinar tendencias para complementar los datos específicos de las cosechas, este trabajo incluye, para toda la etapa analizada, un análisis econométrico, con la intención de corroborar la dinámica general de crecimiento del circuito en la región valletana.

GRÁFICO 3.11. Relación total de la fruta de pepita exportada sobre el total producido nacional. Años 1930-1943.



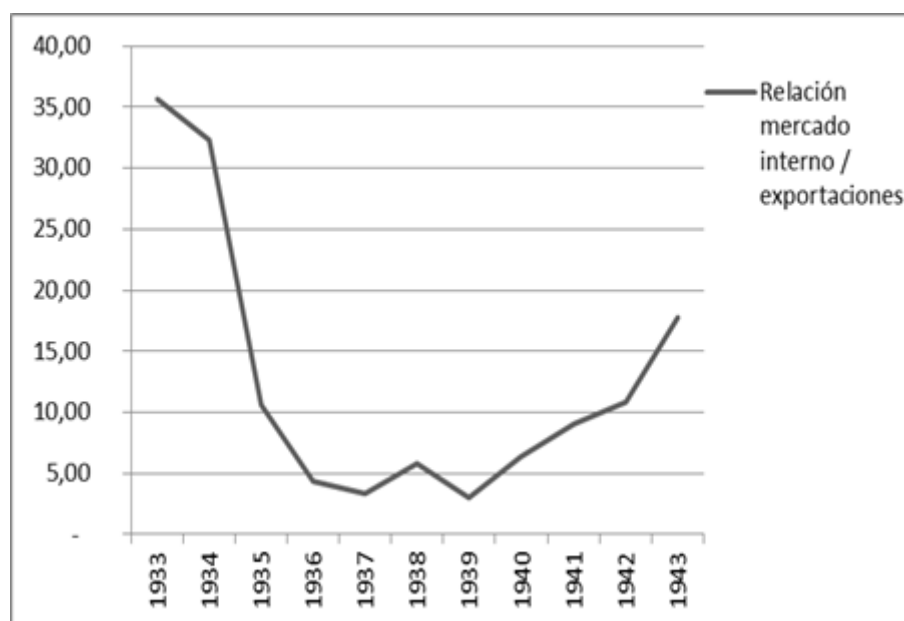
FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

La relación que nos permite evidenciar la construcción de tendencias comerciales surge de enfrentar los volúmenes exportados *versus* los despachos al mercado interno. La cuestión central de este análisis surge en función de exponer las estrategias de los agentes del circuito que repercutieron sobre las labores culturales primarias, las cuales se complejizan para abastecer a los mercados internacionales, sobre todo a los mercados europeo y norteamericano.

La tendencia que muestra el Gráfico 3.12 responde a la orientación estratégica de la FRUIT Co. para abastecer los mercados europeos, aprovechando las ventajas de contra-estación; la curva presenta una tendencia negativa que responde a la evolución nacional de las exportaciones de manzanas y peras hasta 1939, año de inicio de la Segunda Guerra Mundial. A partir de allí, ante la caída de la demanda internacional, el mercado interno comienza a compensar la demanda externa. Para ilustrar esta situación –en la primera etapa de desarrollo de fruticultura–, los despachos a exportación del año 1939 tocaron un máximo de 41.603 Tn (un 25,1% de la producción total) y los despachos a mercado interno 123.987 Tn; para el año 1943 se destinaron 14.973 Tn para exportaciones, las cuales representaron –con clara tendencia negativa– el 5,3% de la producción nacional y 266.527 Tn. al mercado interno. En

este sentido, se observa la buena respuesta del consumo interno, que permitió absorber la creciente oferta duplicando sus valores entre los años 1939 y 1943.²⁴

GRÁFICO 3.12. Relación mercado interno sobre exportaciones nacionales. Años 1933-1943.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Si contrastamos este comportamiento particular de la explotación frutícola con la inserción de la economía doméstica en el mercado internacional, podemos identificar que, en el mismo período, los *stocks* exportables disminuyeron en general (y la caída se acentuó en cuanto a productos agropecuarios). Entre 1933 y 1943, las exportaciones agropecuarias, como puede verse en el gráfico anterior, cayeron significativamente con respecto al PBI nacional. Otro dato importante que surge del análisis de este nivel institucional, es la creciente participación de Brasil en el destino de las producciones agropecuarias, que acentuaron su tendencia positiva hacia finales del período analizado en el rubro frutas frescas.

El problema más urgente de la Argentina consistía en lograr un mercado para los excedentes de su producción agrícola, que se acumulaban rápidamente dado el escenario de guerra en Europa –que afectaba el comercio exterior nacional–; tanto es así, que el comercio bilateral entre los dos países latinoamericanos comenzó a desarrollarse, con diferentes matices en virtud de los momentos políticos específicos.

²⁴ En 1939, el consumo anual per cápita nacional se ubicaba en 4,32 kg para manzanas y 4,57 kg para peras; mientras que para el año 1943 los valores aumentaron a 9,23 kg para manzanas y 8,54 kg para peras.

Para ilustrar la situación particular del comercio de las frutas frescas a Brasil – incluidas las peras, y principalmente las manzanas –, las exportaciones a dicho país pasaron de representar el 1,6% en el año 1940, al 6,2% en 1944. Estas condiciones se reflejaron en el Tratado Argentino-Brasileño sobre Libre Cambio Progresivo, firmado en Buenos Aires el 21 de noviembre de 1941, que expresaba el propósito de establecer, en forma paulatina, un régimen de intercambio libre que posteriormente permitiera llegar a una unión aduanera, abierta a la adhesión de otros países sudamericanos. En este marco, las dos partes se comprometieron a: (i) promover, estimular y facilitar la instalación –en sus respectivos países– de actividades industriales y agropecuarias todavía no existentes en alguno de ellos; (ii) no aplicar durante diez años derechos de importación sobre dichas actividades; y (iii) establecer las mismas facilidades para los productos producidos en uno de los países que tuvieran poca importancia económica (Madrid, 2010).

La evolución del sistema productivo nacional, antes de la consolidación del modelo ISI, evidenciaba un cerramiento de la economía al comercio exterior. El estancamiento de la producción agropecuaria y la caída de las exportaciones, conjuntamente con el incremento de la población y de la masa salarial –que se tradujeron en un aumento de la demanda interna–, jugaron un papel determinante en el ensamblaje de la economía nacional con el mercado internacional (Katz y Kosacoff, 1989; O’Connell, 1984).

La orientación estratégica nacional hacia la producción industrial marcaba un rumbo complejo para la producción agropecuaria tradicional (Gráfico 3.13). Si bien el fomento del mercado interno promovía un escenario de posible control en la determinación futura de precios, la política económica nacional no ponderaba este tipo de cultivo en su estrategia productiva, y por lo tanto, el crecimiento del circuito en la región valletana estaba traccionado por iniciativa de las inversiones inglesas, y en los años siguientes se perfilaría hacia los mercados de ultramar, con la particularidad descrita en párrafos precedentes respecto de la composición de la demanda externa, donde Brasil comenzaría a ganar preponderancia, constituyéndose en un consumidor esencial de las frutas producidas en la región valletana.

GRÁFICO 3.13. Exportaciones agropecuarias nacionales sobre PBI. En porcentaje.



FUENTE: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

3.2.4 Relación salarial

Como se desarrolló anteriormente, la población en el Alto Valle tuvo un paulatino crecimiento durante los años de gestación y auge del ciclo de la alfalfa, el cual se extendió más adelante con la llegada del ciclo de la fruta. La colonización de las zonas de riego se debía, sobre todo, a la demanda de mano de obra permanente y temporal (en época de cosecha), dependiendo del tamaño patrimonial de la empresa. En las explotaciones situadas en las colonias La Lucinda y General Roca podían identificarse desde empresas capitalistas modernas hasta pequeños productores. Las primeras contrataban personal de manera permanente y los segundos se inclinaban por las contrataciones temporales (Vapñarsky, 1983, p. 212).

La puja por ingreso bruto del sector a nivel nacional, según Aldo Ferrer (2004) resultó, durante la etapa de la economía primaria, en una relación del 80% (renta y beneficio empresarial) *versus* 20% (salarios de los trabajadores); como factor agravante de la puja entre capital y trabajo se agregaba la debilidad de las organizaciones de trabajadores rurales y urbanos. En este sentido puede afirmarse que se estaba en presencia de una “relación laboral tradicional (prefordista)” o “competitiva”, la cual existe cuando predomina la agricultura precapitalista y se obtiene una débil productividad aparente del trabajo, donde el empleo y los salarios evolucionan conjuntamente, de la misma manera (Neffa, 1998). En el caso particular analizado, este perfilamiento en diversos sectores de la economía en el plano nacional, tuvo

sus especificidades en el área valletana y en la producción frutícola, donde la integración de los diferentes eslabones del circuito productivo se estructuró de manera asimétrica, principalmente desde “arriba hacia abajo”, es decir, desde la posición dominante de la FRUIT Co. en los aspectos de comercialización hacia los eslabones productivos. Con la llegada de Juan D. Perón al gobierno, la integración de los eslabones permanecería de manera similar, pero con dominio oligopsónico nacional. En este sentido, la distribución por ingreso bruto de la explotación regional se configuró de una manera particular.

Ciarallo y Radonich (2008) sostienen que en sus inicios esta configuración de la labor primaria tuvo el aporte migratorio internacional desde Europa y América Latina. La inmigración a la región por parte de la población europea (italianos y españoles, mayoritariamente) dio lugar a la irrupción de los denominados “chacareros”, quienes tuvieron acceso a la propiedad de la tierra mediante incentivos por parte del Estado y de los capitales ingleses establecidos en la región. De este modo, en los inicios del siglo XX la colonización de la región –y, por consiguiente, del riego– fue estableciéndose en manos de este novedoso sujeto social; por otro lado, también sucedió que población oriunda de Chile emigró hacia la región valletana y pudo insertarse en la estructura productiva (en un primer momento, en las labores referidas a la producción de alfalfa, y más tarde, consolidándose fuertemente en la producción de la fruta de pepita) como mano de obra contratada.

Con respecto a la migración transoceánica, Vapñarsky (1983) argumenta que a partir de 1930 –asociada a la crisis económica de esos años–, en la Argentina se había detenido bruscamente la entrada de migración; es por ello que el crecimiento de la población valletana durante 1930 se restringió a las posibilidades del propio crecimiento vegetativo y de migración de otras zonas del país (en particular del interior de los territorios de Neuquén y Río Negro y desde países limítrofes, en este caso de Chile, que, como destacamos, aportaba la mano de obra asalariada en las chacras). Resulta crucial insistir en este aspecto, dado que existe cierta vacancia en el estudio institucional de la relación salarial (en el sentido económico que la escuela de la regulación requiere) desde los inicios de la fruticultura y las siguientes décadas; si bien existen estimaciones sobre costos de producción en las chacras, no existen series estadísticas que den cuenta de las formas de pago y de contratación en las sucesivas temporadas. Los análisis históricos posibilitan un acercamiento a este tipo de contrataciones, que permiten deducir las formas de explotación y la escasa apropiación del excedente por parte de esta población asentada en el territorio. En el sentido expuesto, Kloster (1992) señala, en línea con esta tesis, que desde fines del siglo XIX se advierte la presencia de chilenos, vinculada con la ganadería extensiva y el cultivo de alfalfa en la zona. “El hecho de constituir una fuerza de trabajo conocedora de las tareas rurales, pero generalmente sin acceso

a la tierra, influyó en su temprana movilidad dentro de su país y desde este hacia la Argentina” (Kloster, en Ciarallo et al., 2008, p. 305). En el caso particular del Alto Valle, estos históricos desplazamientos tuvieron un carácter relativamente permanente. Esta relación de asimetría entre chacareros y peones contratados se reproduciría simbólica y culturalmente desde el ciclo de la alfalfa hacia el frutícola, generando un modo de relación propio al interior del eslabón primario. La territorialización, en el sentido que esboza Haesbaert (2004) y al cual esta tesis adhiere, por parte de inmigrantes europeos fue un proceso estructurante de dominación, dentro del cual determinados agentes (en este caso, europeos) se constituyeron dentro del campo en disputa como sujeto dominante. En esta línea, Santos (2000, p. 12-13) afirma que “para los actores hegemónicos, el territorio usado es un recurso de garantía de la realización de sus intereses particulares”. De modo que territorializarse, para muchos migrantes que llegaron a la zona atraídos por la demanda de mano de obra en la fruticultura, significó crear mediaciones espaciales, que se replicaron en el devenir del proceso histórico del circuito frutícola.

El rol de los productores, en tanto generadores de la actividad primaria y desde una visión integral de la cadena de valor, fue el de un agente estructuralmente debilitado en su poder de negociación, en cuanto a la conformación de la estructura productiva frutícola valletana. Este rasgo, que se gestó en los inicios del circuito y se prolongó hasta tiempos actuales, generó la necesidad de una organización conjunta por parte de los chacareros, hecho por el cual en esta región se gestaron diversas cooperativas de pequeños y medianos productores. La figura de la organización cooperativa jugó un rol importante a la hora de establecerse como agente protagonista, con cierto poder de negociación al interior del circuito productivo. De este modo, el “chacarero”, como sujeto distintivo en la conformación socioeconómica del Alto Valle rionegrino, pudo desempeñar sus acciones dentro de la figura cooperativista. Así, a la par del desarrollo de la fruticultura, se forman numerosas cooperativas, tales como La Reginense (1929), Allen Limitada (1933) y Primera Cooperativa (1938), entre otras.

Ligado a lo anterior, y con las salvedades oportunas, podemos referirnos a los productores primarios como agentes integrantes de una “relación salarial” con respecto a los agentes centrales, en este caso, la FRUIT Co. Esta asimetría estructural de seudodependencia nos permite analizar las fortalezas o debilidades de este agente central –de capital inglés– en relación con la planificación estratégica por parte de los agentes dominantes. El deterioro de esta relación, es decir, el predominio de un agente central con poder de negociación sobre otro, se precipitó en el desarrollo histórico de la fruticultura; esto se evidencia respecto de los valores de rendimiento de los productores primarios, donde para la cosecha 1938/1939

(teniendo en cuenta una chacra de 7 ha con perales y manzanos) la tasa de ganancia sobre capital ascendió a un valor del 27,8% anual, complementado por una TIR en cinco temporadas anuales del 12% anual y una tasa de rentabilidad neta sobre ventas del 55,5% anual. Estas tasas, naturalmente, generaron expectativas positivas de negocio para los chacareros; sin embargo, esto no significa que los capitales ingleses, que colonizaron las etapas de empaque y comercialización, hayan asegurado esa rentabilidad producto de la puja entre pequeños productores y empresarios del circuito; por el contrario, los mismos autores sostienen –en línea con este trabajo– que el poder de negociación no estaba equiparado para considerar esos niveles de puja salarial, sino que la decisión de facilitar una buena tasa de ganancia fomentaba el desarrollo de la actividad primaria en una etapa todavía incipiente, sin necesidad de controlar directamente la producción por parte del capital inglés. Según De Jong (1994) hacia la década de 1960 una chacra de 15 ha podía aspirar a una tasa de ganancia sobre capital del 8 al 10%, dato que, confrontado con aquel calculado para una chacra de 7 ha en la cosecha 1939/40 (27,5% de Bandieri & Blanco y 27,8% de este trabajo), revela el nivel de deterioro del productor independiente con relación a su óptimo histórico.

Si comparamos el análisis regional con el nacional en función de este nivel institucional, considerando oportunamente el rol de los chacareros como asalariados dentro de una estructura productiva, se puede evidenciar que la tasa de ganancia se ubicaba sensiblemente por encima de la media salarial de los trabajadores (26,53% regional *versus* 20% nacional). Esta configuración generaba, sin dudas, condiciones favorables para el asentamiento de nuevos productores en la región, traccionando notablemente el incremento poblacional, situación que, desde el análisis específico de la relación salarial, se encuentra en línea con el desarrollo del acápite anterior, donde se hizo hincapié en la apropiación del espacio por parte de diversos agentes.

3.2.5 Moneda

Al analizar la institución “Moneda” durante el ciclo de la alfalfa y el inicio del ciclo de la fruta, se pueden describir dos etapas: la primera, desde 1914 hasta 1926, donde la moneda nacional no estuvo atada al patrón oro, debido a la interrupción del régimen de convertibilidad

llevado a cabo por la Caja de Conversión;²⁵ y la segunda, desde el 1927 en adelante, con la vuelta a la convertibilidad. Este sistema alternaba períodos de convertibilidad con otros de inconvertibilidad de la moneda nacional, provocados por las circunstancias de la balanza de pagos.

La fase ascendente se caracterizaba por el incremento de las exportaciones y la entrada de capitales extranjeros: aumentaban las tenencias en oro y, por lo tanto, se incrementaban los medios de pago, crecían los efectivos de los bancos y se acrecentaba el poder de compra de la población. Este fenómeno estimulaba la demanda de bienes y servicios nacionales e importados.

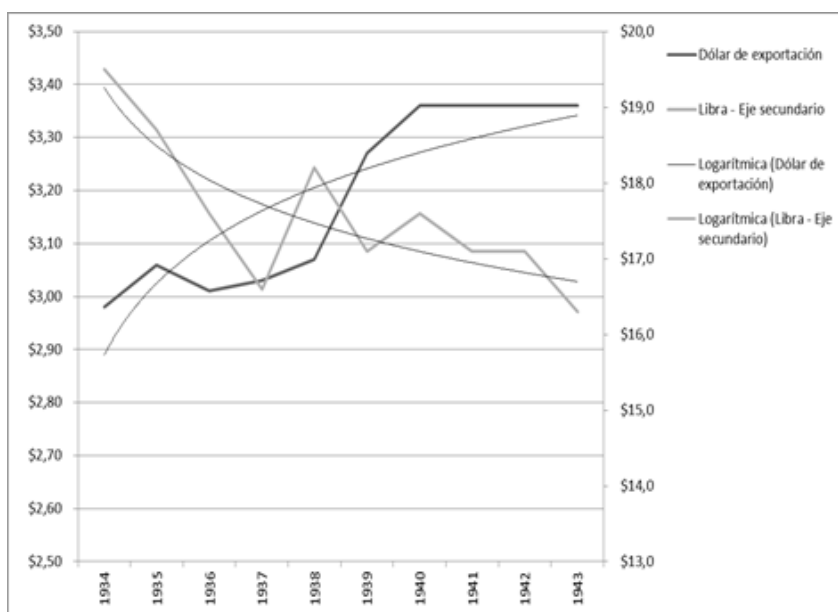
En la fase descendente, los comportamientos eran inversos y la salida de capitales se multiplicaba. Por otro lado, la entrada de capitales provocaba una revaluación del peso moneda nacional, como ocurrió entre 1925 y 1927, lo que perjudicaba a los exportadores y beneficiaba a los importadores (Rapoport, 2007). Es importante destacar que este nivel institucional en el marco de la escuela de la regulación, influye sobre las relaciones mercantiles en todo el territorio; su existencia genera un mercado integrador de múltiples agentes, homogeneizando un espacio nacional de circulación de bienes y servicios.

La inestabilidad de la moneda nacional en esta etapa repercutió en la toma de decisiones de los capitales intervinientes en el circuito estudiado, tanto en las empresas grandes como en los pequeños productores, quienes orientaron paulatinamente sus preferencias hacia los mercados externos, motivados por el beneficio en libras esterlinas. Al iniciarse el período de conversión de la moneda nacional en oro, se precipitó un comportamiento adicional, por el cual las empresas podrían hacerse de oro y cancelar sus compromisos con acreedores norteamericanos. Por lo tanto, la restricción monetaria generó tendencias comerciales en los agentes intervinientes, perfilando un comportamiento extravertido y promoviendo, en el devenir temprano del circuito, influencias productivas traccionadas por la demanda externa. Las turbulencias históricas de la moneda nacional generaban una preferencia de ahorro en oro y divisas extranjeras como resguardo del poder adquisitivo generado por las utilidades productivas.

²⁵ La Caja de Conversión de la Argentina fue una institución financiera creada en 1890, mediante la Ley 2.241. Su función principal era organizar las emisiones nacionales y atender a la circulación y amortización gradual de la moneda de curso legal, con independencia del Gobierno Nacional. Se creaba un fondo con las reservas de la ley de Bancos Garantidos y los créditos contra los mismos. En ese mismo período, se crea mediante la Ley 2.841, el Banco de la Nación Argentina. Existía entonces, de forma rudimentaria un sistema de control de la emisión monetaria (la Caja de Conversión) y un sistema bancario de reservas (Banco Nación).

La Caja de Conversión dejaría de operar en diciembre de 1929, liberando la emisión de papel moneda con respecto a las reservas de oro, lo cual evitó tener que realizar una enorme contracción monetaria y alivió la situación de los bancos, que no sufrieron una “corrida” de sus depósitos. La devaluación del peso con respecto al dólar (valor de exportación) y la volatilidad de la libra (véase Gráfico 3.14), tras el cierre de la Caja de Conversión, mejoró los precios de las exportaciones para mercados alternativos referenciados en dólares (Brasil se insinuaba como un mercado atractivo al inicio de la década de 1940). Por otro lado, el control de cambios sirvió a fin de que la masa circulante fuese utilizada para la financiación del gobierno y de los bancos, en lugar de volcarse a la compra de moneda extranjera. El 28 de mayo de 1935 fueron promulgadas seis leyes (de la 12.155 a la 12.160I): se imponía una profunda reforma monetaria y bancaria; la Caja de Conversión dejaba de existir y en su lugar nacía el actual Banco Central de la República Argentina. El 31 de mayo del mismo año se firmaron los decretos que dieron por terminadas las funciones de la Caja de Conversión, del Crédito Público y de la Junta Autónoma de Regulación.

GRÁFICO 3.14. Tipo de cambio peso moneda nacional con respecto al dólar y a la libra. Línea de tendencia logarítmica.



FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA y Ferreres (2010).

La gestación regional de los mercados interno y externo, heredados desde el circuito de la alfalfa hasta el frutícola, generó –como en el resto de las explotaciones agropecuarias pampeanas y extrapampeanas con posibilidad de exportación– tendencias productivas y comerciales, desde los agentes dominantes hacia los demás, vinculadas hacia la preferencia de la demanda externa. Autores como Molins (1919) dan cuenta de esta situación de principios

del siglo XX en la región valletana; la presencia del capital inglés en la configuración regional indudablemente pergeñó un diseño de explotación orientado y ensamblado a la economía británica.

En cuanto al accionar monetario del país, se puede identificar, hacia el quiebre en el régimen de acumulación en el año 1944, un hecho simbólico de magnitud: el 6 de junio de 1935 comenzaba a operar el Banco Central de la República Argentina, absorbiendo las antiguas funciones reguladoras que hasta ese entonces habían tenido la Caja de Conversión y el Banco de la Nación Argentina. El objetivo implícito del Banco Central sería proteger los intereses privados de las decisiones del Estado; su primer director general, Raúl Prebisch, permaneció al mando de la institución hasta 1943.

Capítulo IV. Nuevas regularidades en el circuito de la fruta. El modelo de desarrollo ISI. Impacto y tendencias futuras

En este capítulo se abordan los principales cambios a nivel institucional, los cuales permitieron una modificación del régimen de acumulación predominante hasta este momento histórico. La tensión entre el plano macro y regional, de manera conjunta con las particularidades propias de los agentes intervinientes en el circuito frutícola, pudieron perfilar un modo de desarrollo específico en el espacio. En este sentido, se analizarán los principales cambios en el modo de regulación y –consecuentemente– en el régimen de acumulación, destacando la importancia de cada suceso en la arquitectura del circuito productivo para la conformación de tendencias predominantes.

A su vez, se describirán los aspectos predominantes que identificaron el circuito en los años posteriores al gobierno peronista, con el objeto de contrastar las tendencias generadas en cada corte histórico.

4.1 Segunda etapa del ISI: nuevo régimen de acumulación en 1944. Principales cambios institucionales

A partir de 1944 el modelo de industrialización por sustitución de importaciones comenzó a manifestarse definitivamente como un nuevo motor de la economía nacional. Entre 1943 y 1946 se dio la mayor expansión de empresas locales debido a las políticas adoptadas luego del derrocamiento del presidente Castillo. Durante los primeros gobiernos peronistas (1946-1955) se desarrollaron numerosas empresas en rubros industriales, en especial textiles y metalúrgicas. Eduardo Basualdo (2006) sostiene –en línea con esta tesis– que la incidencia relativa de la industria en el PBI superó, como puede evidenciarse en el Gráfico 4.1, por primera vez la participación agropecuaria en el año 1945. El gobierno de facto al mando de Arturo Rawson mantuvo y aceleró el proceso de expansión estatal, pero transformando profundamente el sentido y orientación previos.

Esas tendencias se mantuvieron cuando Juan D. Perón asumió la presidencia en 1946; de hecho, con el comienzo de la nueva gestión, presidente, ministros y secretarios procuraron dar entidad legal a las transformaciones que se habían desarrollado por decreto en la etapa inmediata anterior, y continuaron con la creación de organismos, recuperando ideas, infraestructuras y vínculos políticos para sostenerlas (Rougier, 2014).

GRÁFICO 4.1. Participación porcentual de los sectores agropecuario e industrial, en el PIB nacional. Período 1933-1955



FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA.

Se perfilaba, entonces, una estrategia política basada en la planificación económica por parte del Estado como principal estructura transformadora, protagonizando un rol redistribucionista y diferenciándose de anteriores proyectos estatales que orientaban sus objetivos a un proceso de industrialización de rasgos exportadores. Para ilustrar simbólicamente la lógica de los momentos previos al peronismo, es necesario destacar la impronta que había generado el comúnmente llamado Plan Pinedo del año 1940,²⁶ el cual se centraba en la más pura concepción liberal de la economía. De acuerdo con el propio ministro Pinedo, para ser un país exitoso no era necesario desarrollar una importante estructura industrial. En palabras del protagonista: “Nosotros podríamos a breve término figurar entreverados en esa lista de países prósperos, si dedicáramos natural preferencia a producir lo que producimos mejor” (Rougier, *op.cit.*).

Desde el enfoque regulacionista, esta tesis concuerda con la clasificación adoptada por Neffa (1998) y los consiguientes trabajos del CEIL-CONICET, donde se refuerza la hipótesis según la cual el período analizado en este capítulo fue atravesado por un régimen de acumulación extensivo e introvertido, basado en la apropiación y transferencia del excedente generado por la producción agropecuaria (exportable) en beneficio del Estado, que configuró

²⁶ El Plan de Reactivación de la Economía Nacional (Pinedo) pretendía esencialmente compatibilizar el desarrollo industrial con un grado importante de apertura de la economía en materia de comercio exterior.

—como mencionamos anteriormente— una política de desarrollo industrial planificada (ISI) cuya característica fundamental es la sustitución de importaciones y la fabricación de bienes de consumo, dirigidos a un mercado interno reducido pero protegido (Neffa, 1998). El nuevo esquema sustitutivo requería en mayor medida bienes de capital y equipos importados, generando una dependencia hacia las innovaciones tecnológicas de los países centro, las cuales se pagaban con las divisas provenientes del sector agropecuario, al cual se le cooptaba parte de la “renta agraria” generada. La planificación de este período ISI se orientaba, entonces, hacia el establecimiento progresivo de encadenamientos hacia atrás; es decir, en una primera etapa las estrategias se basaban en el reemplazo de los productos importados a través del ensamblaje local de piezas importadas, para luego, en una segunda etapa, lograr el reemplazo de esos componentes importados por piezas nacionales.

La redistribución del ingreso generó, hacia comienzos de los años cincuenta del siglo pasado, un incremento del empleo y de los salarios reales. Consecuentemente, el incremento de la demanda interna de bienes durables y no durables generaba un recalentamiento de la industria nacional, lo cual trajo aparejado un desequilibrio estructural denominado “restricción externa”, que se evidenció en 1949 y que hacia 1952 motivó la aplicación de un plan de estabilización y, en simultáneo, una nueva etapa en el régimen de acumulación nacional.

4.1.1 Tendencia hacia la introversión. Persistencia extensiva con proyección intensiva en la acumulación del capital

El escenario internacional, de reordenamiento geopolítico centrado en la consolidación de los Estados Unidos como potencia industrial y militar, permitió un paulatino desacople de la economía nacional en el plano comercial respecto de Gran Bretaña, incentivado —a su vez— por la orientación de la política nacional peronista hacia un proceso de fortalecimiento de la dinámica interna de acumulación, basada en un claro intento de desarrollo nacional. Este corte histórico se caracterizó fuertemente por el incentivo del mercado interno protegido, que permitió una lógica de reproducción del capital introvertido, en contraposición con el modelo agroexportador analizado en los capítulos anteriores. La dinámica de acumulación se volcaba entonces al fortalecimiento del mercado interno: incentivo a las inversiones en diferentes gamas industriales —incluyendo los segmentos agrícolas— y aumento de los salarios nominales por encima de los índices inflacionarios con el objetivo de aumentar la demanda (capacidad

de compra de los asalariados), para asegurar a los empresarios industriales tasas de ganancias acordes a sus expectativas.

Esta característica, fundamental a fin de comprender la dinámica del régimen de acumulación, se alejaba de las pautas del mencionado Plan Pinedo, dado que un régimen de acumulación “extensivo” y una política laboral y social favorable a los asalariados eran incompatibles con una política industrial destinada a la exportación (Neffa, 1998). Para una inserción en el mercado internacional desde la producción industrial, sin dudas se necesitaba financiación a bajo costo, tanto a mediano como a largo plazo; el peso de los sectores sociales traducido en una nueva identidad política generaba un escenario diferente, y en este sentido, la concepción política-económica del gobierno peronista buscaba “corregir” la postergación social heredada del modelo agroexportador.

Este período histórico, en el que el circuito productivo de la fruta valletana comenzó a desarrollarse definitivamente, se caracterizó por la apropiación y gestión de una porción de la “renta agraria” por parte del Estado, lo cual permitió efectuar transferencias de ingresos desde el sector agropecuario hacia el resto del sistema productivo. Estas iniciativas se vieron reflejadas con claridad durante el Primer Plan Quinquenal (fines de 1946 hasta 1951), cuya impronta se apoyaba sobre tres pilares principales: (a) industrializar y diversificar la matriz productiva del país, modificando el perfil agroexportador y permitiendo la sustentabilidad de un modelo de desarrollo endógeno (*independencia económica*); (b) recuperar la capacidad del Estado nacional para organizar y tomar decisiones de política interna y de política externa independientes, latinoamericanista y tercerista (*soberanía política*); y (c) emancipar social, educativa y culturalmente a los trabajadores y a los empresarios nacionales, generando condiciones de vida dignas para todos los habitantes del país (*justicia social*).

Esta particularidad de desarrollo industrial pensado hacia dentro generaría una dinámica de crecimiento de la economía y reconfiguración de la distribución de los excedentes económicos, denominado *stop and go*, el cual expresó, en el devenir de la historia nacional, sucesivos intentos de consolidar un aparato productivo industrial de características intensivas en su forma de acumulación del capital, que cíclicamente se vio enfrentado a una recurrente restricción externa.²⁷ En este sentido, puede observarse la incidencia de los

²⁷ La explicación de la escuela estructuralista argentina, especificada en el modelo de ciclos “*stop and go*”, característico del modelo sustitutivo, está determinada por el relativo estancamiento de las producciones agropecuarias (fuente de divisas) y por la dependencia de la estructura industrial y las pautas de consumo a la importación –preferentemente– de bienes de capital y tecnológicos. La dinámica de la economía está caracterizada, entonces, por cuestiones estructurales. Esto implica que las fases expansivas se verían necesariamente estranguladas por la tendencia al desequilibrio en el balance de pagos (Braun & Joy, 1981).

términos de intercambio en los dos subperíodos que atravesaron los primeros gobiernos peronistas, uno de crecimiento y otro de crisis, donde el impacto del *stop and go* y el consiguiente plan de estabilización de 1952 reflejaron el inicio de un ciclo distintivo de la economía nacional (Vera, 2013). Este segundo subperíodo, que se inicia ante la evidencia de la crisis, se relaciona –desde el enfoque regulacionista– con un cambio en el régimen de acumulación; tanto el plan de estabilización como el segundo Plan Quinquenal sugerían la aplicación de una política económica de corte más ortodoxo, vinculando objetivos de control de la inflación, fomento del ahorro y aumento de la productividad vía inversión en innovación tecnológica (Rapoport, 2007). La lenta transición hacia un régimen de acumulación parcialmente intensivo comenzaría a evidenciarse –dentro del espectro productivo– entre los años 1952 –en relación con las medidas descritas– y 1989. Si bien no es objeto de esta tesis un análisis minucioso de la evolución del régimen de acumulación nacional, es menester identificarlo en cada momento a fin de contrastar –como se ha hecho anteriormente– el grado de acople/desacople de una dinámica productiva regional al aparato productivo nacional y a su lógica de acumulación del capital.

En esta etapa analizada, la fruticultura valletana experimentó un fuerte crecimiento en su producción, consolidando mercados internos y externos. De hecho, es tarea central de esta tesis –para dar respuesta a uno de sus objetivos principales– dilucidar de manera precisa, si esa expansión de la actividad generó tendencias productivas favorables al desarrollo regional, o por el contrario, consolidó una configuración –de complejas relaciones– que posibilitó la construcción de una tendencia desfavorable al desarrollo regional; la cual mediante un corset de hábitos al interior del circuito frutícola –en todos sus eslabones– viabilizó una distribución desigual del excedente económico, beneficiando a unos agentes por sobre otros, particularmente a los agentes extrarregionales y/o extranjeros. Posiblemente, la etapa anterior haya promovido desigualdades entre los protagonistas del circuito frutícola; sin embargo, esto no quiere decir que esas ventajas de determinados agentes por sobre otros –en el caso del inicio del ciclo, del capital inglés por sobre el productor primario– se haya evidenciado en el deterioro de la actividad concreta, pero sí se vuelve evidente al evidenciar el deterioro del poder de negociación, del pequeño productor ante la monopolización tarifaria del flete y la comercialización. Es decir, el hecho de que el capital inglés –en la forma societaria descrita– no haya optado por captar mayores excedentes, no se debió a un acuerdo de las partes intervinientes o a la mediación del Estado, sino a una decisión estratégica del capital británico por promover la actividad en su etapa primaria.

La actividad frutícola, por su parte, ejerció un peso importante en el PBG del territorio valletano, aportando, al final del período (año 1954), un 16,38% al total del PBG regional,

que representa un 54,1% en el total de la actividad agrícola, principal dinamizadora de la economía del territorio de Río Negro (CFI, 1963).

Retomando la caracterización del régimen de acumulación, es menester explicitar el carácter otorgado en este trabajo a la –anteriormente citada– “renta agraria”. Si bien para los fundadores de la escuela de la regulación, tomando como referencia a los países industrializados, es posible analizar las relaciones de producción rentísticas a nivel de régimen de acumulación, en el caso particular de la Argentina la “renta agraria” es considerada como un motor fundamental para la generación, circulación y distribución del excedente económico. Este concepto, en el período analizado en el presente capítulo, contribuyó radicalmente a reproducir regularidades socioeconómicas y sostener un régimen de acumulación basado en el desarrollo de un fuerte mercado interno y de fomento de la industria nacional. Este conjunto de características, incentivadas principalmente desde la institución Estado, perfilaron –en un primer momento– un régimen de acumulación extensivo, con un alto nivel de consumo de bienes no-durables y sin consumo masivo de bienes durables; posteriormente la dinámica de la economía orientada al incentivo de la demanda efectiva vía incremento de los salarios reales presionó hacia el consumo de bienes durables y de capital. Promediando la década de 1950, las diferentes tensiones económicas derivaron en un consenso entre el gobierno y los diferentes grupos de poder, y se hizo evidente el paso hacia una etapa de transición, necesaria para la consolidación de régimen de acumulación más intensivo (Neffa, 1998).

En los siguientes acápite analizaremos detenidamente el modo de regulación y el grado de acople con la región valletana, destacando las principales modificaciones en los distintos niveles institucionales.

4.2 El modo de regulación. Principales cambios, su impacto en el espacio regional

4.2.1 El Estado y los primeros gobiernos peronistas

Juan D. Perón asume la presidencia el 4 de junio de 1946, luego de imponerse en las elecciones del 24 de febrero del mismo año. Sin embargo, el perfilamiento de la política económica y social se había gestado desde la aparición de Perón en la escena política nacional, como miembro del Grupo de Oficiales Unidos (GOU). En un escenario de fuertes expresiones sociales, el discurso peronista se apoyaba en cuatro columnas que rompían las concepciones del pasado: importancia del mercado interno; nacionalismo económico;

estatismo, y papel central de la industrialización (Rapoport, 2007). A su vez, el contexto económico interno estaba cruzado por las características propias de la época: el motor del desarrollo relacionado al modelo agroexportador estaba llegando a su fin, producto de las fuertes contradicciones a nivel social, traccionadas desde un creciente movimiento obrero sustanciado en la expresión política peronista, que pujaba por un Estado de corte redistribucionista.

Vitelli (1999) sostiene que la evolución cuantitativa de la economía argentina entre 1938 y 1948 indica que la desaceleración de los motores del crecimiento fue absolutamente abarcativa, referenciando el intento de ensamblaje de dos modelos.

La política económica adoptada por el gobierno peronista enfrentaba el desafío de encadenar dos modelos de desarrollo diferentes: el referido a la explotación agropecuaria con visibles rasgos de decadencia, por un lado, y un nuevo motor basado en las producciones industriales, por otro. La coyuntura colocaba al país ante una problemática compleja que exigía la estructuración de un nuevo esquema económico (Vera, 2013). Cabe destacar que hasta la “revolución” de 1943 –que derrocó al entonces presidente Ramón Castillo y lo reemplazó por el general Arturo Rawson–, la institución Estado se caracterizó por su impronta “liberal” y “conservadora”, aunque al mismo tiempo, intervencionista, donde primaban los valores mercantiles en la normativización de todas las instituciones. En esta nueva etapa –y sobre todo con la llegada de Perón a la presidencia en 1946–, el peronismo, en contraste con la década anterior, imprimió al Estado una orientación completamente diferente. La estrategia económica fue netamente proteccionista, intervencionista y dirigida al desarrollo de los sectores populares.

En esta línea, la acción del Estado, en los años previos al primer gobierno peronista, pero con un protagonismo fundamental de Perón en el gobierno de Pedro Ramírez y Edelmiro Farrell, daba claras señales de orientación estratégica. Desde esta nueva impronta, el Estado promovió incentivos hacia todos los niveles institucionales en el sentido regulacionista. Para ilustrar esta tendencia, sin la intención de hacer un recuento histórico de las conquistas sociales y económicas alcanzadas en los momentos previos a la asunción de Perón como presidente y continuadas luego en su gobierno –especialmente durante su primer mandato–, se pueden destacar las iniciativas llevadas a cabo desde la Secretaría de Trabajo y Previsión, como por ejemplo la fijación de salarios mínimos e indemnizaciones por accidente de trabajo, la sanción del Estatuto del Peón Rural (1944), el sostenido crecimiento del Estado como proveedor de servicios (sobre todo, de servicios públicos como gas, telefonía, energía, etcétera), la intervención en entidades financieras (en especial en el Banco Central, que deja

de ser mixto en marzo de 1946) y la creación de instituciones para insertar la economía nacional en el comercio exterior (IAPI).

Estas iniciativas del Estado se multiplicaron durante los dos primeros gobiernos peronistas, con diferenciaciones propias de la subperiodización explicitada anteriormente, generando a partir de este nivel institucional protagónico, configuraciones particulares en los restantes niveles, en especial en los de la “relación laboral”, las “formas de la competencia” y la “inserción en el régimen de acumulación internacional”. Cada una de estas intervenciones puede apreciarse a partir de su impacto –en mayor o menor medida– en las diferentes regiones del país. Este abanico de modificaciones, estructuró una novedosa forma del modo de regulación; es decir, posibilitó una reconstrucción de la génesis del campo o institución –en el sentido de Bourdieu (1996)– como instrumento de ruptura que permitió el resurgimiento de conflictos heredados para establecer un nuevo escenario de disputa, donde, entre otros ordenamientos, la relación salarial dejó de estar ordenada por una lógica mercantil en reemplazo de valores vinculados al bien común.

Al analizar los diferentes niveles institucionales se visualizará con mayor grado de detalle las intervenciones del Estado en cada caso, así como los incentivos nacionales y su trascendencia en los planos interprovinciales (o interterritoriales). En este sentido, es necesario considerar la subperiodización pertinente a la etapa analizada, la cual se establece –en relación con el régimen de acumulación– desde 1944 hasta 1952, en un sentido de análisis “extensivo”, y a partir de 1952, en un sentido “parcialmente intensivo”. Cabe destacar, sin embargo, que en determinados niveles institucionales esta configuración nacional no impactó en la región valletana, al menos de manera preponderante de algún modo que justifique un desarrollo específico. No obstante, es claro que, a partir de la crisis enunciada y el consecuente plan de estabilización, el Estado –en el sentido institucionalista– perfiló sus estrategias en materia de política económica hacia una mayor integración con el régimen de acumulación internacional. A partir de ello pueden enunciarse diversas políticas en las cuales se evidencia implícita o explícitamente la ponderación de las empresas privadas o transnacionales –tanto de carácter industrial como agropecuario–; ejemplo de ello es el dictado de la Ley de Inversiones Extranjeras en el año 1953 (Ley N° 14.222).

4.2.1.1 El impacto en la configuración del espacio regional

Dos hechos fundamentales distinguieron la política peronista en el período analizado y en la región del Alto Valle en particular. Por un lado, la nacionalización de los ferrocarriles,

hecho que generó un reacomodamiento en cuanto a las tarifas como principal instrumento de negociación vinculado con los capitales ingleses; y por otro lado, la nacionalización de la Argentine Fruit Company; estos sucesos orientaron un nuevo escenario donde el Estado pasó a convertirse en un agente económico central, generando e incentivando un cambio rotundo en el origen del capital de los agentes protagónicos anteriores.

Cabe destacar que en cierta bibliografía específica de estudio sobre la región valletana, el análisis sobre el accionar del Estado nacional en cuanto a la nacionalización de ferrocarriles se ha interpretado de un modo particular, en cuanto se lo supone como “expropiación”. Esta consideración no encuadra en la línea del presente trabajo. Este considera que los ferrocarriles británicos fueron adquiridos por el Estado nacional en términos comerciales normales; este argumento se apoya en el registro histórico del Pacto de Andes formalizado el 12 de febrero de 1948; por otra parte, el pago abonado a los capitales ingleses fue justamente motivo de fuertes controversias entre el oficialismo y la oposición de la época (Rapoport, 2007).

Así, la compañía Ferrocarril Sud pasa entonces a manos del Estado nacional bajo la denominación Ferrocarril Nacional General Roca, y por lo tanto, todas sus empresas subsidiarias pasaron a ser parte de la administración central del Estado, repartidas en sus diversas entidades estatales. Por su parte, la AFD pasó a llamarse Distribuidora Argentina de Frutas y dejó de ser el agente central del circuito productivo frutícola: perdió eficiencia y cerró, en diferentes momentos, sus plantas de empaque (CEPAL, 1991). De hecho, la empresa deja de comercializar frutas en el año 1949, lo que en cierta medida representa un retroceso de la actividad en cuanto a los sistemas de embalaje, que se precarizaron. Para ilustrar el dinamismo que la planificación inglesa imprimía a la actividad, podemos citar que en Cipolletti las plantas de empaque aumentaron de 7 en 1943 a 33 en 1947, y el número de máquinas clasificadoras pasó de 13 a 26 entre esos mismos años (CEPAL, 1991).

Estos dos hechos fundamentales impactaron, sin dudas, en la cadena de valor frutícola, al generar un reacomodamiento de agentes ante la salida del principal agente comercializador y la recomposición del transporte, vital en la determinación de las tarifas del único flete integrado a la actividad. El Gráfico 4.3 evidencia el impacto de estas medidas por parte del Estado respecto de los niveles de producción, los cuales presentan una caída pronunciada en el bienio 1947-1948. La diferenciación de la especie producida (manzanas y peras) y la coincidencia en la caída de ambas frutas nos permiten deducir que la problemática endógena del circuito prevaleció por sobre otras causas posibles de carácter nacional. (En este sentido, si bien la crisis de 1949 pudo haber impactado en diferentes actividades –mayoritariamente de producción industrial–, no lo hizo en el caso particular de la fruticultura.)

GRÁFICO 4.3. Producción de manzanas y peras en la región valletana. Años 1944-1954.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

El pasaje de un sistema de embalaje, transporte y comercialización casi unificado a un nuevo escenario nacional, sin planificación estratégica sobre el circuito regional, generó una instancia de crisis y reacomodamiento de los agentes intervinientes en el circuito. En este sentido, Vapñarsky (1983) sostiene que luego de la nacionalización de los ferrocarriles se abandona la prolongación de una estrategia planificada (lo que no quiere decir que las nuevas condiciones no promovieran un escenario favorable para el desarrollo de la región, pero sí evidencia la importancia de la planificación de toda la cadena de valor). Según el autor, los problemas que se suscitaron en estos años fueron acumulándose sucesivamente hasta tornarse paralizantes en la primera mitad de la década de 1960.

Es importante destacar la caída del 52% en la producción en el bienio 1947-1948, de la cual surge la primera evidencia de la debilidad del circuito ante –por lo menos– dos características fundamentales. La primera se vincula con la vulnerabilidad en cuanto a la comercialización de los niveles de producción ante la salida del agente principal del circuito – como lo era hasta entonces la FRUIT–; el reacomodamiento de agentes ocurrido en ese año comenzaría una fase expansiva de la actividad, denominada, según De Jong (1993), “etapa del predominio del capital oligopsónico nacional”, tesis a la que este trabajo adhiere. El retiro de la empresa de capitales ingleses de la actividad, como agente central y coordinador, representó un impacto de gran magnitud. La tarea llevada a cabo por este agente central pasó a manos de los comercializadores domésticos (Tagliani, 2015), propietarios de galpones de empaque agrupados en la Corporación Frutícola Argentina (CFA), de la cual desarrollamos

brevemente su historia en capítulos anteriores. La concentración por parte de un solo agente de las principales actividades, tanto de empaque, flete y comercialización, generó un cuello de botella que repercutió en los niveles productivos.

La segunda característica que emerge del análisis se refiere a la creciente tendencia hacia la extraversion del circuito –lo cual será analizado al desarrollar la institución “Inserción al Régimen Internacional”–, como configuración inercial de la etapa de predominio inglés. Esta persistente orientación de la producción generó hábitos productivos y comerciales hacia los mercados de exportación (aprovechando las ventajas naturales de contra-estación con respecto al hemisferio norte). Los desincentivos ante la estabilización de los precios internacionales y la incipiente recuperación de la demanda de los países europeos –principalmente– impactaron en los niveles de producción ante las expectativas negativas de comercialización.

Cabe destacar aquí que se evidencia una importante recuperación en los años siguientes en cuanto a volúmenes exportados. Esta situación fue traccionada, en parte, por la recuperación de los mercados europeos, pero, sin lugar a dudas, el factor fundamental se vinculó con la apertura del mercado brasileño.

Retomando el análisis iniciado en el capítulo anterior, es interesante observar el crecimiento acumulado de la población en las tres décadas siguientes al año 1930. El Cuadro 4.1 permite observar el aumento de 6,14 veces de la población en la sumatoria de las diferentes aglomeraciones hasta el año 1960; si tomamos la última década, el crecimiento evidenciado fue de 1,09 veces, lo cual representa un ritmo elevado y sostenido. Si, por otro lado, cotejamos el crecimiento a niveles productivos de la actividad frutícola en el acumulado de todo el período, podemos evidenciar un crecimiento de 16,13 veces²⁸, siendo la actividad predominante y principal motor de la economía provincial.²⁹

²⁸ Los datos de producción para el año 1930 fueron de 22.530 TN, llegando en el año 1960 a 386.000 TN. Véase anexo I.

²⁹ En esta misma línea, Tagliani (2015) expresa que la economía provincial de la década del año 1950 fue motorizada por la actividad frutícola, que aportó –en su pico máximo– un 70% del valor agregado agrícola para el año 1953.

CUADRO 4.1. Población de aglomeraciones del Alto Valle

Aglomeración		1930	1940	1950	1960
1	Neuquén	3.000	4.450	12.850	24.600
2	General Roca	4.100	5.100	9.800	18.250
3	Cipolletti	1.800	2.400	5.650	13.600
4	Villa Regina	500	1.900	3.050	8.250
5	Cinco Saltos	300	800	2.400	7.900
6	Allen	1.600	2.100	3.650	6.500
7	Centenario - Ing. Huergo	500	1.550	2.800	4.200
8	Resto de aglomeraciones	700	1.200	2.400	5.950
Total		12.500	19.500	42.600	89.250

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Vapñarsky (1983).

Cabe suponer, sobre la base del modelo básico convencional heredado de la escuela neoclásica –que pondera el “crecimiento” como la variable dinámica más significativa–, que la economía de la región evidenció rasgos positivos. Si consideramos este concepto de un modo amplio, podemos argumentar que el desarrollo de una región –en particular– se interpreta mediante el análisis interrelacional de diferentes variables, tanto cuantitativas como cualitativas, estructuradas a lo largo de un período histórico específico. De modo que nos enfrentamos a un mapa contradictorio. Desde una concepción regulacionista, podemos analizar los niveles institucionales de un modo vinculante con diversas variables, como por ejemplo la variación de la tasa de ganancia de los productores primarios, el grado de concentración en cada uno de los eslabones productivos, el grado de extranjerización o extrarregionalización de los agentes intervinientes y el tipo de mercado demandante-dominante de la producción, entre otras. Es en este sentido que sostenemos que las condiciones de desarrollo estructuradas en estas primeras tres décadas de la fruticultura pudieron verse deterioradas, al generar en su gestación una gama de relaciones que con el paso del tiempo fueron internalizadas al interior del circuito productivo hasta convertirse en hábitos y costumbres cuya reproducción en el devenir de la historia generó sus principales crisis.

Aquí cabe realizar un contraste entre la primera etapa de producción y comercialización, bajo predominio del capital inglés, y esta segunda etapa, con las respectivas nacionalizaciones que se operaron al interior del circuito frutícola. Si bien las nacionalizaciones del principal transporte y comercializadora-empacadora representaron un cambio sustancial en cuanto al origen del capital, los nuevos agentes intervinientes en el circuito frutícola valletano no estuvieron afincados en la región. El transporte, desde luego, respondía a la esfera de la administración nacional de los recursos; y en el caso de la

comercialización, es de vital importancia destacar que la FRUIT pasó a manos de un conjunto de empresas nacionales que reprodujeron relaciones similares a las de la compañía inglesa.

CUADRO 4.2. Circuito productivo frutícola. Esquema simplificado

CONFIGURACIÓN REGIONAL					
ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN			BUENOS AIRES		
PRODUCCIÓN	EMPAQUE	TRANS	PORTE	FRÍO	COMERCIALIZACIÓN

FUENTE: Elaboración propia.

Existe abundante bibliografía que da cuenta de esta situación. Vapñarsky (1982) y De Jong (2010) concuerdan en que a partir del bienio 1947-1948 algunas cooperativas –y sobre todo ciertas empresas– de Buenos Aires y de Bahía Blanca abarcaron el mismo espectro de funciones de la FRUIT Co., evidenciando en este sentido un alto grado de concentración en el eslabón comercial, conjuntamente a un gran poder de negociación para la compra de la fruta fresca. Bandieri (2005) asegura que sobre el final de la década de 1940 diferentes empresas de comercialización afincadas preferentemente en Buenos Aires y vinculadas con los grandes centros de distribución mayorista del país –en especial, el Mercado del Abasto– se expandieron en forma notable.³⁰ Tal es el caso de la empresa Tres Ases S.A., exportadora de manzanas en la actualidad, la cual inició sus actividades en Bahía Blanca en 1946 dedicada a la comercialización de frutas, y en 1949 trasladó su sede central a Buenos Aires, al mismo tiempo que construyó su primer galpón de empaque en Cipolletti. A partir de entonces continuó sus inversiones con la adquisición de frigoríficos y nuevas plantas empacadoras.

La integración vertical por parte de empresas mayoritariamente extrarregionales supone una configuración espacial y territorial particular, en virtud de la planificación estratégica de los agentes intervinientes en el circuito. Pensar la cadena de valor desde el eslabón comercial hacia abajo, habiendo concentración y actitud monopsónica, deteriora inevitablemente el poder de negociación de los agentes primarios afincados en el territorio. Cabe destacar que, en este mismo período, surgieron algunas empresas regionales –tal el caso señalado de Tres Ases–, más allá de lo cual el peso específico de las empresas

³⁰ Algunas de estas empresas eran actores a comienzos de la década de 1940, como Elio Filomena SRL. Dentro del espectro de este grupo monopsónico pueden nombrarse Kleppe y Cía. S.R.L., Fischer S.A., Fruco S.R.L., Gasparrini & Cía. y Constantinidis S.A.

extrarregionales era superior, y de hecho, al final de la década de 1950 puede evidenciarse que de las principales cuarenta y cinco compañías exportadoras, nueve operaban en la región valletana. Esta configuración se intensificaría a partir de 1960, cuando este grupo monopsónico de empresas completaría la integración vertical del circuito frutícola, desde la comercialización hasta la producción primaria.

En cuanto a la configuración productiva, siguiendo con el análisis espacial de la región, se puede observar un crecimiento leve respecto de la evolución de la superficie cultivada bajo riego y su correspondiente planificación. Sí es notable, en cambio, el incremento en el número de lotes. El proceso de subdivisión de la tierra quedó bien definido entre los años 1929 y 1945, resultando un promedio por lote de 16,2 hectáreas. Al respecto, Kloster (2015) afirma que hacia 1950 el promedio por lote era cercano a las 10 hectáreas (cabe destacar que en la etapa anteriormente analizada el promedio se ubicaba en las 16 hectáreas), y el 75% del total de lotes eran inferiores a las 20 hectáreas, predominando –con respecto al sistema de tenencia– el régimen de propiedad.

Es decir que en esta etapa puede detectarse una continuidad inercial en cuanto a las posibilidades de participación/exclusión de los actores sociales vinculados con la configuración espacial valletana y en relación con la actividad productiva; la institución espacial consolidada en la etapa de predominio inglés se replicó hacia la etapa del oligopsonio/oligopolio nacional. Es fuertemente representativo que se trate de un espacio homogéneo productivo de pequeñas dimensiones.

CUADRO 4.3. Superficie bajo riego y número de lotes en el Alto Valle del río Negro y Neuquén.

Año	Superficie bajo riego (HA)	Superficie de riego planificada (HA)	Número de lotes
1922	45.149	60.000	825
1929	53.044	70.520	1.690
1945	57.422	75.130	3.535

FUENTE: Kloster (1988).

Si entendemos el espacio como un ámbito geográfico con capacidad de generar crecimiento económico y, a su vez, como escenario de disputa de la producción de los agentes que en él se enclavan, podemos inferir que la tendencia creciente del loteo, pasando de 16 hectáreas a 10 hectáreas promedio, y la creciente irrigación consolidaron una producción

frutícola sin demasiados cambios, con un fuerte protagonismo de los productores primarios, mayoritariamente propietarios de las chacras.

Para finalizar este segmento, se puede mencionar un aspecto de vital importancia en los años posteriores a los dos primeros gobiernos peronistas. La inversión en capacidad de frío generó una sustancial modificación en el circuito productivo frutícola, el cual –al consolidarse la inversión en capacidad frigorífica– pasó a considerarse en la literatura específica como la “etapa agroindustrial de la fruta” (a partir del año 1966). Para ilustrar la situación en el corte analizado, en el año 1945 se estableció en la región valletana el primer frigorífico, y hasta el año 1954 la capacidad instalada tuvo un lento crecimiento; no obstante, resulta importante destacar el inicio de las inversiones tecnológicas iniciadas en este período.

CUADRO 4.4. Capacidad instalada frigorífica en el Alto Valle de Río Negro.

PERÍODO	ESTABLECIMIENTOS	TOTAL TN	% SOBRE TOTAL PRODUCIDO
1944-1954	4	5.644	1,85%

FUENTE: Elaboración propia en base a Castello (1990).

En los años posteriores a 1954, la capacidad de frío se incrementa notablemente y genera una configuración regional diferente, al posibilitar un marco productivo agroindustrial en el Alto Valle. En relación con esta evidencia sobre la inversión en la capacidad de frío, esta parece no haber impactado de la manera planificada por el Estado nacional durante el segundo gobierno peronista, máxime si se tiene en cuenta que a principios de la década de 1950 el Banco Industrial de la Nación había fijado una línea de crédito especial para este tipo de inversiones en la región.

Rougier (2007) sostiene que a nivel nacional, a partir del último trimestre de 1949, las normas en materia de política crediticia autorizaron ampliaciones en las listas de redescuento destinadas a satisfacer las demandas surgidas de las actividades productivas, en especial de las agropecuarias y comerciales, de las empresas de servicios públicos y de los requerimientos estacionales de la producción y distribución de bienes. En otras palabras: el plan estratégico para salir de la crisis se apoyaba fundamentalmente en dos pilares, uno relacionado con el aumento de la productividad agropecuaria y otro basado en el incentivo a la inversión y la toma de créditos internacionales.

Estas modificaciones, que se observan a partir de 1948, suponen una lectura dual del escenario regional. Por un lado, puede ponderarse un aspecto positivo en cuanto a la parcial desconcentración y regionalización del circuito productivo (de monopolio/monopsonio extranjero a oligopolio/oligopsonio nacional extrarregional) y el inicio de las inversiones

tecnológicas que dieron lugar a las futuras modificaciones necesarias para el desarrollo de la actividad.

Por otro lado, puede detectarse que el deterioro del ferrocarril y el lento ritmo de las inversiones en tecnología jugaron un papel negativo, al igual que la falta de regulación/control de las nuevas empresas protagonistas del circuito, hechos todos que dejaron en evidencia cierto grado de desacople regional a la planificación estratégica nacional en cuanto a la industrialización de las actividades, y una continuidad de las asimetrías entre productores o cooperativas de productores y empresas. Más allá de esto, la rentabilidad (véase análisis en los siguientes acápites y anexo III) de los pequeños productores no se vio afectada en esta etapa con respecto al período anterior, lo cual permite deducir que las empresas nacionales – que reemplazaron al monopolio inglés– no hicieron prevalecer su condición de dominio en cuanto al poder desigual de negociación.

4.2.2 Formas de la competencia e Inserción en el régimen internacional

Los niveles institucionales “Formas de la competencia” e “Inserción en el régimen internacional” se analizarán conjuntamente, dada la impronta y el protagonismo del grupo de empresas nacionales mencionadas en el acápite anterior. El oligopsonio nacional gestado a partir de la ausencia del monopolio inglés generó regularidades en sentidos claros, tanto a niveles de “competencia” como de “inserción internacional”. En este sentido, es propicio mencionar la participación de los productores independientes como agentes comercializadores incipientes, sin capacidad de intervenir en la exportación, los cuales inevitablemente se configuraron simétricamente con las empresas oligopsónicas (De Jong, 1994). Como dato ilustrativo, puede mencionarse la Asociación Gremial de Empacadores de Fruta Argentina (A.G.E.F.A.), fundada en diciembre de 1948, que se creó con el objetivo de propender al mejor aprovechamiento de la producción frutícola, tendiendo a la mayor organización del trabajo. En 1953, los productores crean una entidad con asiento en Capital Federal y delegados en el interior: la Asociación de Productores de Frutas Argentinas, que también representaba a los exportadores de frutas que poseían plantas de empaque.

Durante los mismos años se crea en el Valle, en 1956, la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, que agrupa a las cámaras de productores independientes de las diferentes localidades valletanas. Quizás el ente más representativo y operativo en función de la reducción de la relación asimétrica entre los productores primarios y las empresas comercializadoras fue la Corporación de Productores de Frutas de Río Negro

(CORPOFRUT), fundada en el mes de diciembre de 1961 y cuyas principales funciones eran aplicar y hacer cumplir las disposiciones, reglamentaciones o leyes que existieran respecto de la producción, empaque y comercialización de la fruta (Ley 281). El Estado nacional promovía, en esta etapa de acumulación, un proteccionismo estratégico que se volcó en cierto modo a la fruticultura; si bien la impronta de la economía nacional se vinculaba más con los procesos de industrialización en tanto motor principal en la generación de empleo, la fruticultura profundizó sus lazos comerciales con Brasil por medio de los mencionados convenios bilaterales comenzados a principios de la década de 1940, que con el devenir de los siguientes años convirtieron a la Argentina en única proveedora de Brasil en el rubro manzanas (Vapñarsky, 1983).

Con la llegada del primer gobierno peronista, el Primer Plan Quinquenal y el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) generaron una novedosa configuración institucional que focalizaba estratégicamente en la apropiación de una parte de la “renta agraria” para el desarrollo nacional. Para enmarcar estos dos niveles institucionales, esta tesis adopta “renta agraria” como un concepto operativo más que debe tenerse en cuenta a la hora de caracterizar un modo de desarrollo en la trayectoria nacional (esta última, resultado de la dinámica endógena y de la respuesta de un sistema productivo a las variaciones de la economía nacional, la cual se explica por un régimen de acumulación y un modo de regulación con sus formas institucionales específicas, dentro de un espacio geográfico dado) (Neffa, 1998). La renta agraria se define fundamentalmente “por las diferencias internacionales de costos originadas en la calidad de nuestros suelos y clima” (Flichman, 1977); es decir que la renta agraria constituye la diferencia entre el precio de producción –que incluye el costo y la ganancia media del capital– en la economía local y el precio a nivel mundial, diferencia que radica en la existencia de distintas condiciones naturales.

La renta agraria se origina a partir de que con la misma dotación de factores se obtiene una cantidad de producto distinta, debido a la mayor productividad del trabajo aplicado sobre el campo más fértil. Aunque las cantidades de capital y/o de trabajo varíen entre los campos, se origina también una renta viabilizada por la presencia de condiciones naturales que implican diferente fertilidad. El planteo de Flichman (1977) supone, implícitamente, la igualación de las tasas de ganancia y de los salarios reales a nivel mundial. Sin embargo, empíricamente se registra una significativa diferencia de niveles salariales entre los distintos países, que puede conducir a la obtención de una masa de ganancias extraordinarias por parte de aquellos productores que se localizan en los países de menores salarios; es por ello que, en el caso nacional, puede ponderarse de manera significativa la acción del primer gobierno peronista por apropiarse de esas ganancias extraordinarias (del sector pampeano,

principalmente). En esta línea, Plasencia (1995) agrega que esa ganancia extraordinaria no es producto del impacto tecnológico, de la división del trabajo y/o de la producción, o de la aplicación de políticas económicas. Vale decir, así, que en esta etapa el Estado peronista toma una dimensión distribucionista, al emplear ese excedente agrario como motor del desarrollo.

La creación del IAPI, por su lado, suponía una cooptación de las estructuras del comercio exterior por parte del Estado, lo cual le aseguraba el control de las grandes empresas y de los precios, para reducir el margen de acción monopólica y oligopólica de los agentes competidores, administrando al mismo tiempo los pedidos de divisas y aplicando regulaciones extra-arancelarias (Decreto 14.630). Esta configuración macro del nivel institucional supuso para la fruticultura una situación particular, dado que la producción de frutas frescas de pepita era considerada “cultivo especial”, y por lo tanto, su comercialización quedaba fuera de la órbita del IAPI, posibilitando que este grupo monopsónico de empresas estableciera el control del eslabón comercial y construyera, al mismo tiempo, una regularidad hacia el interior del circuito que perduraría en el futuro. Basta mencionar al respecto que en 1968 (años inmediatos posteriores a la etapa analizada en esta tesis)³¹, sólo 16 empresas exportaron cerca del 50% del total (Rotary Club, 1973). A su vez, las relaciones gestadas a partir de los acuerdos bilaterales con Brasil pudieron acentuarse en gran modo. Las ciudades de San Pablo y Río de Janeiro constituyeron un importante destino para las frutas argentinas – principalmente manzanas, peras y uvas–, determinando una posición dominante en el mercado urbano brasileño, que se había acentuado durante la guerra y logró consolidarse en los años siguientes (Madrid, 2010).

Si nos focalizamos en la caracterización de las “Formas de la competencia” a nivel nacional, la situación dominante de este grupo monopsónico tuvo fuertes similitudes respecto del comportamiento de las empresas dominantes dentro del sector industrial. Estas empresas, que mayoritariamente se habían instalado en el país en la década de 1930, producían en general bienes de consumo durables y operaban con altas tasas de ganancia debido a la composición orgánica del capital y la tecnología aplicada a los procesos productivos.

Este particular escenario, generado a partir de los cambios institucionales nacionales que afectaron directamente el circuito frutícola, puede corroborarse con el quiebre estructural del año 1948, el cual puede evidenciarse en el modelo macroeconómico explicitado en el

³¹ Es importante destacar este dato, dado que el análisis regulacionista pretende indagar sobre las causas que posibilitaron determinar configuraciones futuras. En este caso, puede evidenciarse que las estrategias de este grupo de empresas se estructuraron en un momento específico en el cual la política económica nacional se orientaba a un plan específico de industrialización, dejando lugar a la conformación de este tipo de relaciones al interior de un circuito productivo.

último capítulo. Esta ruptura de impacto negativo, se originó sin duda alguna como resultado de un reacomodamiento sustancial de los principales agentes del circuito frutícola. Retomando el gráfico 4.3 presentado en el acápite anterior, se puede observar la disparidad en los volúmenes producidos, que en la etapa previa eran netamente crecientes. Estos niveles productivos regionales se vieron reflejados en el total nacional de una manera preponderante. El Gráfico 4.4 demuestra la similitud de ambas curvas de producción y, por ende, el peso de la producción valletana sobre el total nacional.

GRÁFICO 4.4. Producción de manzanas y peras. Totales nacional y Alto Valle. Años 1944-1954.



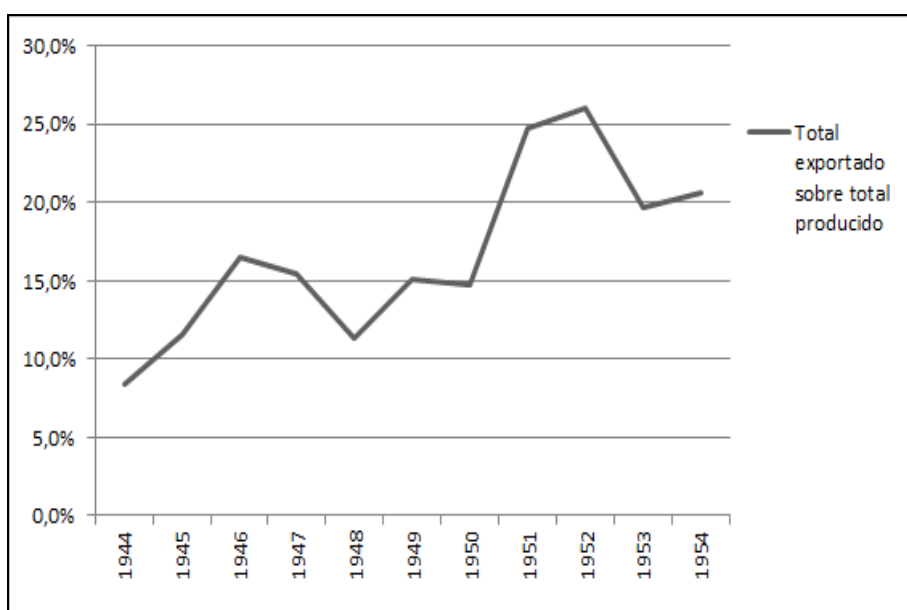
FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Es evidente que el cambio de la política nacional se derramó también hacia el circuito frutícola. Al quitar del juego a su principal agente, el capital inglés –integrador de toda la cadena valor–, se generó una reconfiguración de agentes intervinientes que produjo inestabilidad en la producción y comercialización de *stocks*. En términos relativos, los datos demuestran que –con excepción del año 1948, en que la producción sufrió un estancamiento producto del reacomodamiento de los agentes intervinientes y de la reconfiguración de los mercados externos– el peso del Alto Valle sobre el total nacional fue incrementándose, partiendo de casi un 49% en el año 1944 a un 66% en el año 1954. A su vez, queda de manifiesto, a partir del año 1949, la existencia de una brecha entre la producción de manzanas y de peras; este fenómeno no fue exclusivamente en la región valletana, sino en todo el país, producto de la fuerte aceptación de esta especie en los mercados externos, principalmente el brasileño. Esta relación es coincidente con el peso de las exportaciones nacionales de fruta de pepita con respecto al total producido de la misma especie. En el Gráfico 4.5 puede verse una

tendencia creciente: de un 8,4% en el año 1944 llega a un 20,6% en el año 1954 (con un pico mayor al 25% en el año 1952).

Como dato explicativo a la relación destacada anteriormente, al aplicar el coeficiente de correlación lineal entre las variables “exportaciones nacionales” y “producción” de fruta de pepita en la región valletana, este arroja como resultado un $r = 0.8473$ que evidencia una relación elevada.³² De manera paulatina, el circuito mostraba tendencias de consolidación comercial hacia los mercados de ultramar, capitalizando la bonanza de los buenos precios internacionales, cuya cotización, por otra parte, se mantuvo estable en el mercado de Nueva York durante todo el período.³³ Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones comenzaron un crecimiento sostenido que se extendería hacia las siguientes décadas.

GRÁFICO 4.5. Relación total de fruta de pepita exportada sobre total producido nacional. Años 1944-1954.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Justamente el año 1948 muestra la particular incidencia de la producción valletana sobre el total nacional, a la cual arrastra con su caída (producto del quiebre estructural

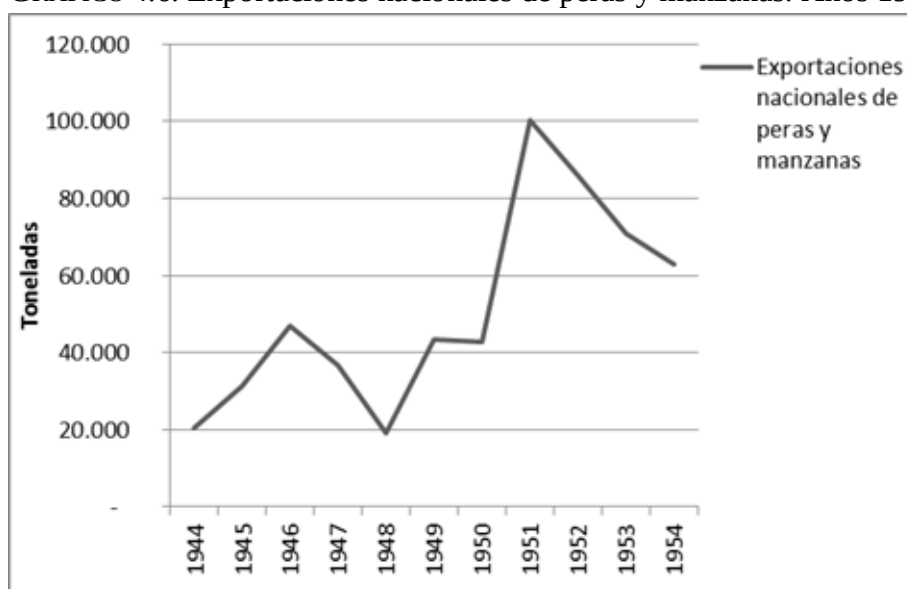
³² Para el cálculo se utilizaron series de datos entre los años 1930 y 1954, para las variables “exportaciones nacionales” y “producción” del Valle, para fruta de pepita. Se utilizó el sistema STATA para la aplicación de la técnica de correlación y covarianza. (Véase Anexo II).

³³ El precio de la pera promedio fue de U\$S 4,6. Mientras que el precio promedio de los principales varietales de manzana fue de U\$S 3,8. Ambos precios pertenecen al mercado de Nueva York, cotizados “por caja”, Anuarios Estadísticos USA. National Agricultural Statistics Service (NASS), U.S. Department of Agriculture (USDA).

descrito). Para ilustrar dicha situación, la producción nacional muestra una caída en 68 mil toneladas de producción, afectando en 17,56 mil toneladas a las exportaciones y en 50,44 toneladas al mercado interno. El peso de la producción valletana se consolidaba con el correr de los años, acentuando su participación por sobre otras regiones, tales como Buenos Aires y Mendoza. Cabe destacar que, más allá del año en particular citado, de incidencia negativa, la producción de la región pudo continuar un sendero positivo que avizoraba algunos conflictos. La creciente producción regional –y consecuentemente, nacional– presentaba dificultades relacionadas con la demanda de fruta fresca, la cual requería necesariamente acciones conjuntas del Estado y las empresas privadas que lideraban la producción. El desarrollo económico de la región suponía, entonces, estrategias para incentivar tanto el mercado externo como el interno, con sus respectivas particularidades. Si bien el mercado brasileño jugó un papel importante en la consolidación del comercio exterior nacional en varios rubros agropecuarios, la participación de las exportaciones nacionales de manzanas ya había sido inestable en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial (Rossini & Scott, 1961).

Dichas exportaciones sufrieron un estancamiento entre los años 1952 y 1957; recién entrada la década de 1960 el mercado brasileño presentó niveles crecientes, superando al mercado europeo por primera vez en 1971 (rubro manzanas).³⁴

GRÁFICO 4.6. Exportaciones nacionales de peras y manzanas. Años 1944-1954.



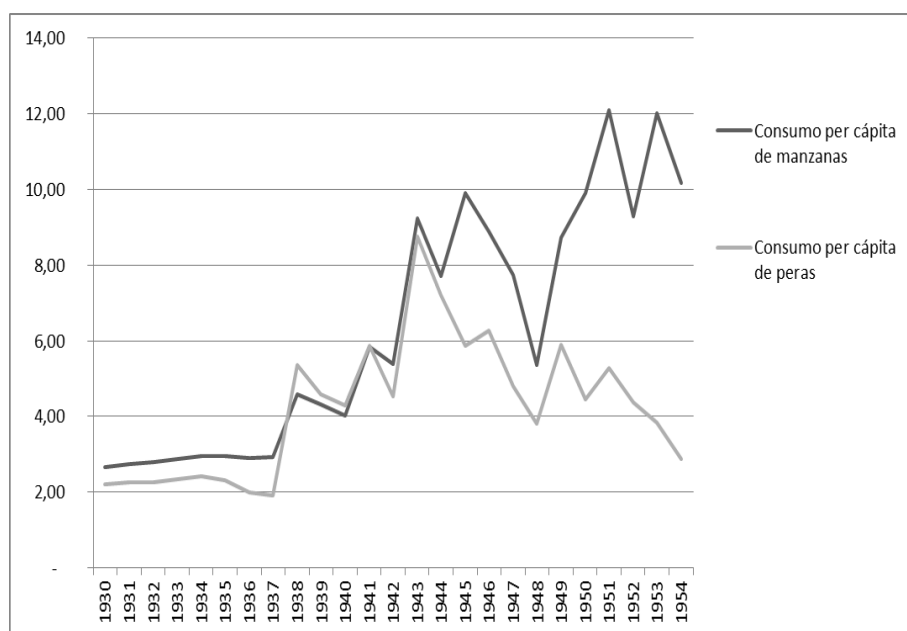
FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

³⁴ En dicho año, las exportaciones (expresadas en bultos) a Brasil fueron de 4604, contra 4370 al mercado europeo (De Jong, 2010).

El Gráfico 4.7 permite observar el comportamiento del consumo per cápita de ambas especies de fruta fresca de pepita. Durante la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) se evidencia un aumento en el consumo, dada la caída de la demanda internacional, lo cual demuestra una fuerte capacidad de absorción del mercado interno.

Desde de la finalización de la Segunda Guerra Mundial hasta la nacionalización de la FRUIT Co., el consumo evidencia una pronunciada caída, explicada en parte por la recuperación de los despachos de exportación. Luego de ese año, el análisis se diluye dado el comportamiento dispar entre manzanas y peras, tanto en producción como en exportaciones. Si comparamos los niveles de producción y, en consecuencia, los volúmenes de exportación en el período analizado, se puede observar la creciente presencia de la manzana por sobre la pera.

GRÁFICO 4.7. Consumo per cápita nacional de manzanas y peras. Años 1930-1954.

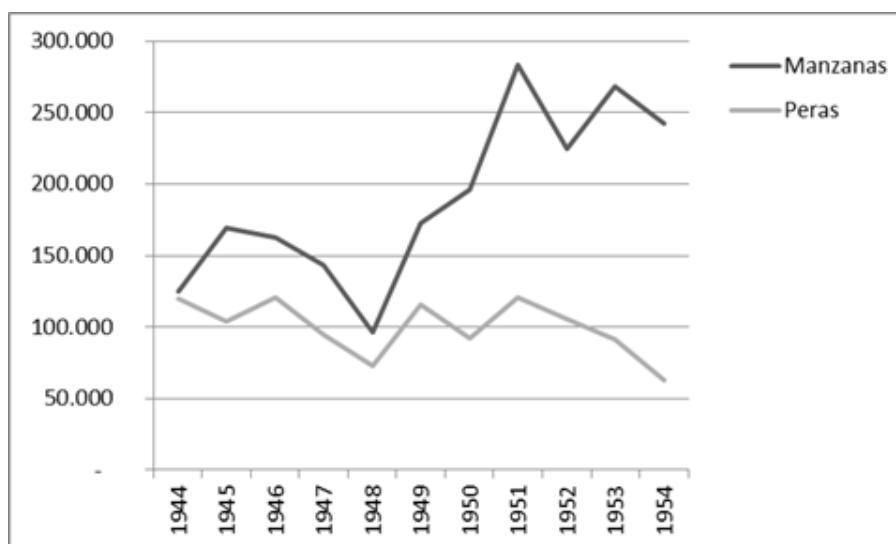


FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

En tanto, si observamos las curvas de producción de ambas especies, el comportamiento es decreciente hasta 1948, para luego repuntar en el caso de las manzanas, hacia 1954, diferenciándose de la curva de peras, la cual decrece a partir del año 1951.

Para continuar con la línea de análisis que se desarrolló en la etapa anterior, en el Gráfico 4.9 se manifiesta con claridad la tendencia comercial y productiva hacia los mercados de ultramar.

GRÁFICO 4.8. Producción nacional de manzanas y peras. Años 1944-1954.



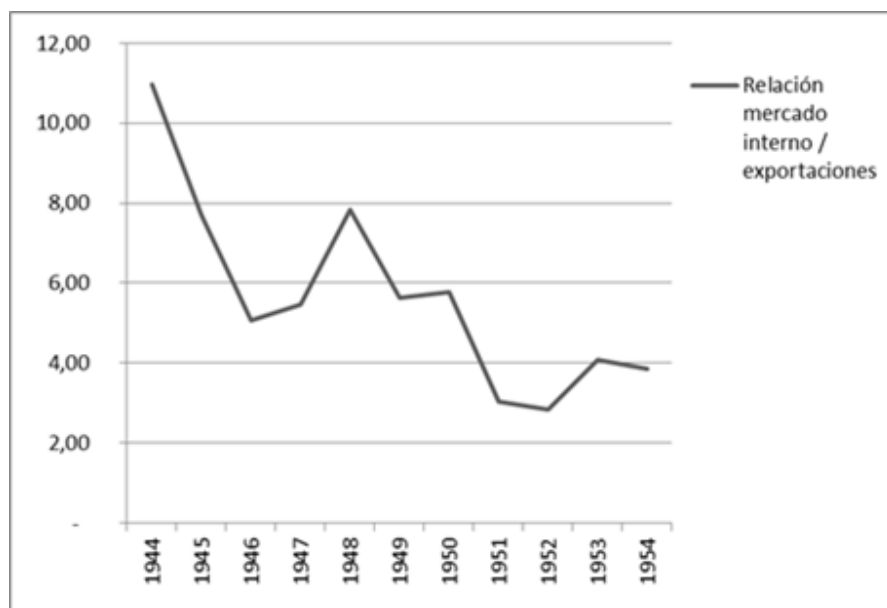
FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

En este caso, los agentes líderes, nucleados en el “oligopsonio nacional”, perfilaron nuevamente el circuito productivo, configurando una estructura de producción de penetración de los mercados europeos y brasileño. La persistencia de esta tendencia pudo canalizarse de un período a otro debido a diversos incentivos institucionales coincidentes. La inercia generada por parte del capital inglés generó hábitos al interior del circuito, ponderando determinados comportamientos por sobre otros, sin considerar el deterioro en el poder de negociación de la etapa primaria y sustanciando una relación asimétrica con el eslabón comercial.

En este sentido, Landriscini (2014) afirma –en línea con este ensayo– que la coexistencia de diversos factores condicionantes permite la construcción del “entorno territorial”, donde el contexto macroeconómico, las políticas públicas, las instituciones, las reglas económicas, las características y condiciones de la competencia de los diferentes mercados, el entramado productivo y empresarial influyen de manera determinante en las tendencias a largo plazo de los circuitos productivos.

La tensión entre el mercado interno *versus* las exportaciones ha generado puntos de vistas opuestos en la literatura específica de la fruticultura valletana. Así pues, cabe destacar que el enfoque del presente trabajo pondera la importancia de la orientación de la producción, en vinculación con las tendencias hacia el desarrollo o la ausencia de este.

GRÁFICO 4.9. Relación mercado interno sobre exportaciones nacionales. Años 1944-1954.



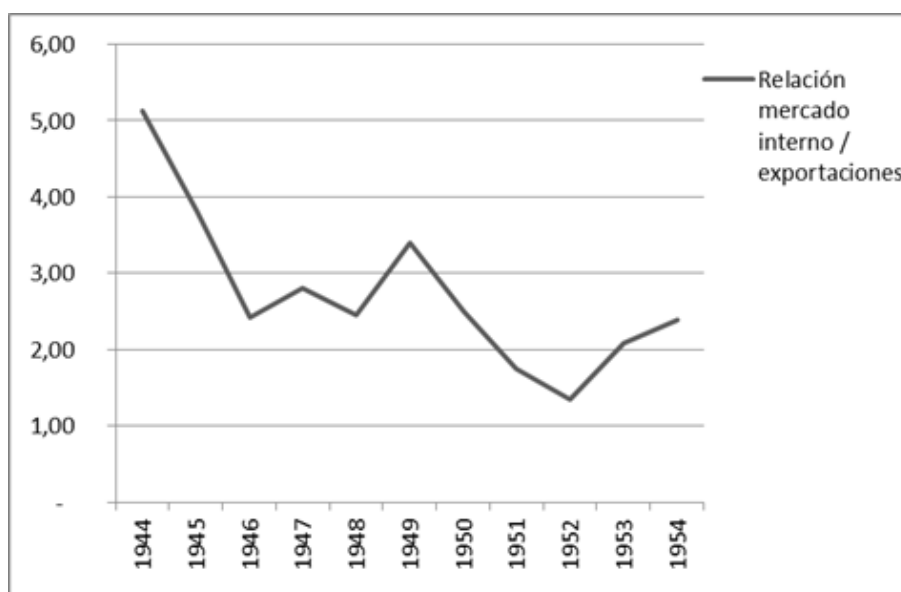
FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Durante esta etapa de expansión de la economía peronista, el mercado interno de la fruta de pepita se centralizó, por un lado, en el Mercado Nacional de Frutas de Retiro, y por otro – preferentemente–, en el Mercado de Abasto Proveedor, situados en la Capital Federal. En ambas instituciones se evidenciaban ciertas “fallas” que perjudicaban la comercialización directa de los productores y dejaban la plaza abierta para las empresas comercializadoras, que seguían utilizando el método de compra de fruta a los productores vía consignación libre.³⁵

El Gráfico 4.10 muestra la misma relación anterior, pero a nivel regional, donde la tensión entre estas dos variables marca la tendencia del circuito hacia los mercados de ultramar, en detrimento de los despachos al mercado interno, dejando interpretar que los despachos al mercado interno se efectuaban (como segunda opción) ante la imposibilidad de colocación en el exterior de la producción. Al igual que en el foco nacional, la región valletana adaptaba cada vez más su producción a los estándares de calidad extranjeros. Esto determinaba una configuración productiva específica inducida por las relaciones comerciales con las empresas (oligopsónicas/oligopólicas) líderes del circuito, quienes concentraban la comercialización en ambos mercados.

³⁵ Revista *La Chacra* de 1961; artículo del ingeniero Fidel Brugnioni.

GRÁFICO 4.10. Relación mercado interno sobre exportaciones. Estimaciones. Alto Valle del Río Negro y Neuquén. Años 1944-1954.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000), Berberian (1967), Wetzler (1941) y revistas *La Chacra* (1955-1966) y *Anales* (1964).

Para concluir el análisis de estos niveles institucionales, es importante destacar que, durante el período analizado en esta sección, la competencia con otros países recién empezaba a desarrollarse, acentuándose luego del año 1960. Los países competidores que iniciaron la penetración de mercados internacionales fueron principalmente Sudáfrica y Nueva Zelanda, y más tarde se agregaría Chile como país competidor en la región. Esta forma de competir requería fundamentalmente de capacidad tecnológica de frío, y por lo tanto, se agregaba un componente más en la configuración de asimetrías entre la etapa primaria con respecto a las demás.

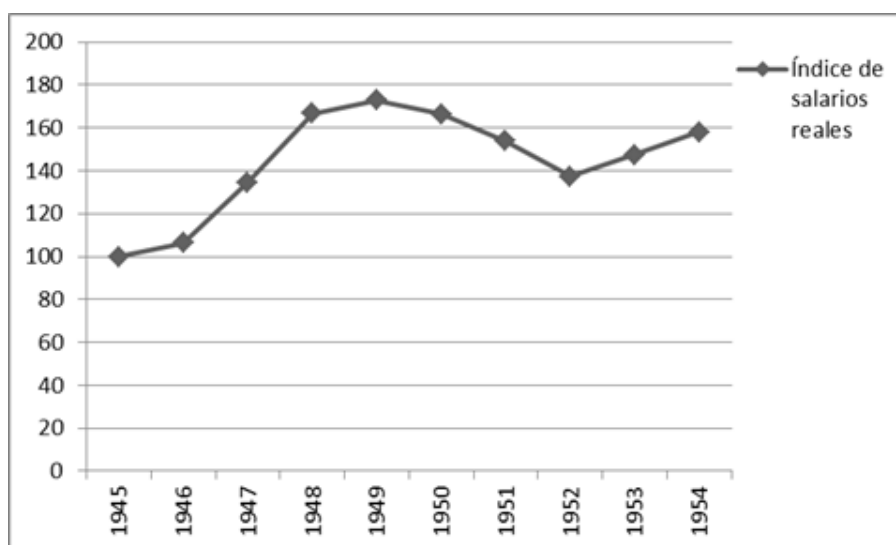
Es decir, la forma de la competencia, en conjunto con la inserción internacional de la producción regional, conformaron una serie de regularidades particulares, donde se ensamblaron dos grupos de agentes diferentes: por un lado, los productores primarios, cuya formación correspondía a la planificación estratégica del capital inglés, y por otro, un grupo de empresas nacionales (preferentemente, extrarregionales), que reemplazaron el papel protagónico de la FRUIT Co. Según De Jong (2010), el desconocimiento del Estado respecto de la forma en que operaba el circuito frutícola permitió indirectamente (o contradictoriamente) que las políticas diseñadas favorecieran la construcción de relaciones asimétricas entre las empresas nacionales y los pequeños productores.

4.2.3 Relación salarial

Durante los dos primeros gobiernos peronistas, la relación salarial a nivel nacional gozó de un marco regulatorio que posibilitó la apreciación del salario real y el incremento de su participación en el ingreso nacional. La subperiodización con respecto al auge (1946-1948) y crisis (1949-1952), y los años finales hasta el golpe de Estado de 1955, operaron en términos generales de manera positiva en los aspectos destacados. En este caso, el cambio del régimen de acumulación, de extensivo a “parcialmente” intensivo, pudo acentuar el protagonismo de la fuerza trabajadora en la participación del ingreso nacional. Neffa (1998) sostiene que la relación salarial durante el peronismo no llegó a constituir y consolidar un régimen de acumulación de tipo fordista, por un lado, debido a las restricciones externas y a la rigidez de la oferta interna de bienes de consumo durables, y por otro, a consecuencia del bajo crecimiento de la tasa de productividad aparente del trabajo. Si bien estas características son propias de la teoría de la escuela de la regulación, cabe destacar que se construyeron en la observación de economías diferentes a las latinoamericanas en general y a la nacional en particular. Esta tesis acuerda con Neffa (1998) sobre lo determinante que resultó la captación de la renta agraria para su redistribución a manos del Estado durante los primeros gobiernos peronistas; sin embargo, a la luz de la experiencia nacional, y con el afán de construir –desde la crítica– categorías coherentes con las prácticas sociales particulares de cada región, este trabajo considera que los dos primeros gobiernos peronistas promovieron una relación salarial fordista, con características propias de una economía periférica, sustancialmente diferente a las economías capitalistas industrializadas. En este sentido, se pondera la planificación del Estado peronista y sus efectos sobre los diversos niveles institucionales durante casi una década, los cuales incidieron sobre los niveles de producción, crédito, protección laboral mediante convenciones colectivas y prohibiciones/restricciones de despidos, mejora de los salarios directos (mediante indexaciones) e indirectos. Por todo ello, sin lugar a dudas este abanico de políticas incidió favorablemente en las normas de vida y consumo nacionales.

Para ilustrar el escenario nacional referido a este nivel institucional, podemos evidenciar que la participación de los asalariados en el ingreso nacional en porcentaje del PIB evolucionó de 40,1% en el año 1946 a 49,9% en el año 1954, tocando un pico máximo de 50,5% en el año 1952 (CEPAL, 1958). Por otro lado, al analizar el comportamiento de los salarios reales, podemos observar la tendencia general y la subperiódica, que demuestra el impacto de la crisis de 1949 y la posterior recuperación al aplicar el plan de estabilización de 1952. La recuperación económica iniciada en el año 1953 posibilitó cerrar el período peronista con los salarios reales en alza, superando a los de 1945 en un 64% (Rapoport, 2007) (Gráfico 4.11).

GRÁFICO 4.11. Evolución del índice de salarios reales (base 1945 = 100). Años 1945-1954.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Villarruel (1988).

Si bien los beneficios a los trabajadores se derramaron hacia todas las actividades económicas, la política económica de redistribución abrió una fuerte discusión que ponía énfasis en el deterioro de la tasa de ganancia de las empresas, generando un riesgo para la sustentabilidad de la fase de acumulación hacia adentro. El incremento de los salarios promedio por sobre la evolución de la productividad generaba un aspecto negativo, que se evidenció plenamente con la crisis del año 1949.

En el caso de la fruticultura valletana, este fenómeno de recuperación del salario tuvo sus particularidades. Es necesario aclarar que los productores primarios, al configurarse asimétricamente dentro del circuito productivo, son considerados –como se desarrolló anteriormente– dentro de una relación de cuasidependencia con respecto a los actores centrales (en este caso, las empresas nacionales de carácter oligopsónico).

Al igual que en la etapa anterior, los productores se relacionaban con sus únicos compradores por medio de la modalidad “a consignación”, es decir, el productor recibía el valor de su cosecha por parte del empacador y/o comercializador, luego de la liquidación final en el mercado interno o internacional. Esta forma de recupero de la inversión y de la ganancia esperada generaba un traslado del riesgo a manos de los productores primarios, quienes además perdían toda injerencia sobre la determinación del precio final, supeditando su sustentabilidad económica al funcionamiento del sector intermedio y final. De esta manera, los productores independientes cedían estructuralmente el poder de negociación y, en consecuencia, comenzaron a ceder parte de los excedentes, logrados en la etapa anterior, al capital oligopsónico nacional. El deterioro en la forma de relación salarial se agravaba, en la

medida en que los nuevos agentes dominantes del circuito, a diferencia de la FRUIT Co., no otorgaban a los productores, como contraparte, los servicios de asistencia y de capacitación y los insumos necesarios para asegurar la producción (De Jong et al., 1994).

Esta interrelación gestada al interior del circuito frutícola y heredada en el tiempo provocó inevitablemente una tendencia asimétrica entre el eslabón primario y el resto de la cadena de valor, lo cual generó un deterioro estructural en el poder de negociación de los productores primarios. A la luz de los hechos, se puede determinar que el capital inglés optó por brindar un escenario de buenos retornos al sector primario, con el objetivo principal de desarrollar esa arista de la producción frutícola. Y, por el contrario, las empresas nacionales que reemplazaron a la FRUIT Co. optaron por explotar su posición dominante desde la comercialización. Estas firmas aprovecharon la inercia gestada en la etapa anterior, pero no operaron de manera significativa en la apertura de nuevos mercados, así como tampoco evidenciaron un plan activo de inversiones en tecnología. La concepción empresarial basada en una evidente ideología mercantilista, por su parte, acentuó las tensiones estructurales del circuito y deterioró, en forma paulatina, la tasa de ganancia de los productores con el correr de los años. La interrelación entre los agentes principales en esta etapa y los productores primarios se configuró en términos concretos de dependencia, dado el control exclusivo de los precios pagados por las manzanas y las peras; se produce, así, un escenario de riesgo en cuanto a la sustentabilidad económica y social del circuito, puesto que más de la mitad de la producción (cuya media se ubicaba en las 318.000 TN de fruta durante el período 1944-1954) era producida por explotaciones inferiores a las 10 ha.

Este trabajo acepta la tendencia negativa –observada también por otros autores (Bandieri y Blanco 2014; De Jong 2010)– que afectó los niveles productivos posteriormente a esta etapa analizada, pero también el aporte de un aspecto fundamental con respecto al rol de los productores con explotaciones inferiores a las 10 ha. La configuración heredada de los años de predominio del capital inglés indujo a que la etapa productiva se volcara a lograr manzanas y peras de exportación, por medio de la aplicación de tecnología y *know-how* para el cultivo de variedades específicos, tales como las manzanas *delicious* (para mercados europeos preferentemente) y *red-delicious* (para el creciente mercado brasileño), y la tradicional pera *williams* o *bartlett*. No obstante, con las alteraciones típicas de los mercados internacionales, conjuntamente con sus exigencias en la calidad de los productos importados, en la etapa peronista se comprueba –como vimos– una capacidad notable de absorción del mercado interno. Es decir que la inestabilidad de los mercados de ultramar (con tendencia creciente) y el crecimiento de la producción permitían obtener fruta fresca de buena calidad y de gran atractivo para las plazas comerciales nacionales, concentradas preferentemente en la Ciudad

de Buenos Aires y alrededores. La combinación de estas alternativas comerciales hacia el mercado interno y externo, a pesar de la paulatina configuración del circuito productivo hacia la concentración, extrarregionalización y extraversión, generó condiciones económicas similares a las de la etapa anterior. En el mismo esquema de análisis del período precedente (según anexo III), se puede evidenciar –como dato referencial de la época– que tanto los precios pagados al productor como los costos totales de producción (incluyendo la tierra y las mejoras) evolucionaron de manera similar, mostrando una sensible baja con respecto a la etapa del predominio inglés.

La última temporada del período analizado (1954-1955) –a la que este trabajo considera representativa dados los niveles normales de producción y un despacho de aproximadamente 30% a los mercados internacionales, evidencia una tasa de ganancia sobre capital de 25,9%, complementada con una Tasa Interna de Retorno de 9,3% anual (en cinco temporadas) y una tasa de beneficio neto sobre ventas del 55,8% anual; similares a las resultantes en el período anterior las cuales se ubicaron en 27,8%, 55,5% y 12%, respectivamente. Es importante destacar que esta tendencia estable de la condición económica de los productores se refiere a la realidad particular que la región valletana experimentó en ambos períodos; en lo que respecta a la misma temporada en otras regiones productoras de fruta, la situación se diferenció notablemente de la expresada. Para ilustrar el caso, en la Provincia de Buenos Aires, un productor frutícola podía aspirar a obtener –como máximo– la mitad del beneficio económico citado. La diferencia sustancial radicaba en la capacidad de riego de la región y su consecuente rendimiento productivo por hectárea.³⁶

En el sentido expuesto, el oligopsonio nacional que colonizó la producción frutícola valletana gozó de una calidad creciente y de una indudable recuperación de los mercados internacionales post Segunda Guerra Mundial. La relación salarial encubierta gestada en el período anterior se heredó hacia la nueva configuración del circuito productivo, y generó la consolidación de la relación asimétrica entre productores chacareros y comercializadores. La fuerte devaluación experimentada entre los años 1949 y 1951 generó, por su parte, un aumento notable del costo de vida y de los costos de producción de los agentes afincados en la región; sin embargo, a su vez la buena cotización de los mercados pudo compensar el posible deterioro.

Esta secuencia de puja devaluatoria –por parte de diversos sectores, incluidos los productores primarios– y consiguiente aumento de costos (de producción y de vida) se

³⁶ Revista *La Chacra*, julio de 1956, pp. 19 y 107.

replicaría de modo sistemático en las siguientes décadas, estableciendo una forma de dependencia consolidada hacia las empresas comercializadoras-empacadoras, que fortalecieron su poder de negociación frente a los demás agentes del circuito frutícola. Como dato ilustrativo, puede citarse la editorial de la revista *La Chacra* N° 425, de 1966, donde parte de representantes de la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y de la Cámara de Fruticultores de Cipolletti explicitan su incomodidad por el tipo de cambio vigente.³⁷

4.2.4 Moneda

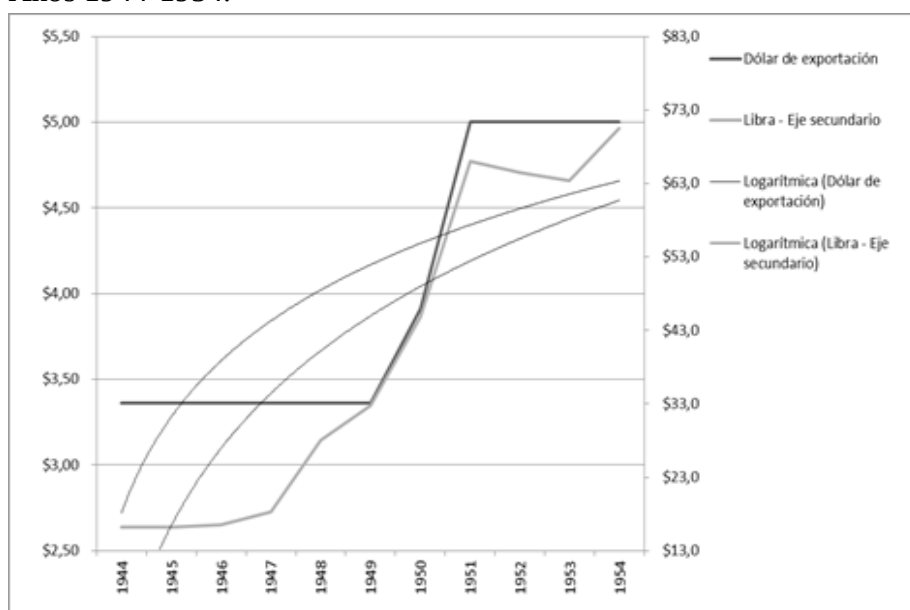
Durante estos dos subperíodos peronistas, se promovieron diferentes acciones de regulación monetaria que incidieron en la macroeconomía nacional. En la primera etapa, de expansión de la economía nacional, además de la ya mencionada nacionalización del Banco Central, el Estado peronista adoptó una serie de medidas –enmarcadas en el decreto 11.554– con el objetivo principal de canalizar créditos para incentivar el sistema productivo, tanto desde el lado de la oferta como desde el de la demanda. La planificación estratégica orientada al desarrollo de la industria tuvo como actor principal al Banco de Crédito Industrial, en tanto el Banco de la Nación Argentina orientaba el crédito hacia el sector agropecuario.

Por otro lado, con el objetivo de incentivar la demanda, el Banco Hipotecario Nacional impulsaba créditos para la construcción de viviendas. El carácter “nacionalista” de la política monetaria se intensificó con la nacionalización de los depósitos realizados en los bancos privados, con el afán de mantener bajo control todas las fuentes de creación de dinero (Rapoport, 2007). Estas medidas promovieron un escenario favorable para la expansión industrial, que absorbió la mitad de los créditos totales en el año 1949. A su vez, al determinar la política monetaria de manera intensa, el Estado podía incidir directamente sobre la fijación de la tasa de interés, la cual se adecuaba según el destino del crédito. Durante los dos períodos peronistas, la industria recibió el beneficio de acceder a tasas reales de interés negativa, configurando una política subsidiaria indirecta. Este control de tasa determinaba un doble impacto sobre la industria, dado que permitía al sector tomar créditos baratos y al mismo tiempo desalentaba las inversiones netamente financieras, generando así un escenario productivo para la reproducción de capital.

³⁷ En dicho editorial se describen los principales temas desarrollados en una “mesa redonda” organizada por la propia revista. El tema central abordado en dicho encuentro se relacionaba con los aspectos exclusivamente comerciales y las posibles tensiones entre cada eslabonamiento del circuito frutícola.

El IAPI fue el organismo que más crédito absorbió durante este período, convirtiéndose en el regulador preponderante del comercio exterior nacional, al negociar con representantes estatales de países con los cuales se comercializaban las exportaciones procurando obtener beneficios para el interés nacional. Como se describió en páginas precedentes, una parte pequeña de la producción agropecuaria se comercializaba por canales privados, en virtud de las necesidades coyunturales del país. En este escenario, la comercialización de manzanas y peras quedó por fuera del ámbito regulador del IAPI a partir de marzo de 1947, lo que generó condiciones favorables para las empresas que reemplazarían al capital inglés un año más tarde. Un aspecto importante a destacar es la evolución del tipo de cambio de referencia para los mercados de la fruta del Alto Valle. Como se desarrolló antes, en relación con la etapa previa al ISI, el vínculo comercial del país con respecto a los mercados europeos y latinoamericanos (principalmente Brasil) evolucionó de manera creciente, afectada por las variaciones del valor de la moneda con respecto al dólar estadounidense y a la libra inglesa. A diferencia de la etapa anterior, en el período peronista ambas monedas presentaron una tendencia creciente (véase Gráfico 4.12), evidenciándose un salto devaluatorio a partir del período 1949-1951, coincidente con el cambio de política económica poscrisis. Esto generó, nuevamente, condiciones favorables hacia la extraversion de las producciones agropecuarias nacionales y, por lo tanto, del circuito frutícola del Alto Valle, en este caso orientado por la estrategia comercial del oligopsonio nacional.

GRÁFICO 4.12. Tipo de cambio PESO MONEDA NACIONAL con respecto al dólar y a la libra. Años 1944-1954.



FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA y Ferreres (2010).

Estas regularidades con respecto a la moneda coinciden con la relación decreciente entre mercado interno/exportaciones, configurando una tendencia productiva cada vez más definida en la demanda internacional; los retornos vinculados con ambas monedas (preferentemente el dólar, dado el esquema de convertibilidad post Bretton Woods) afianzaban las tendencias comerciales hacia mercados mundiales. En este aspecto, en relación con el mercado brasileño cabe destacar que el tipo de cambio fijado durante los gobiernos peronistas se determinó de manera diplomática, y resultó favorable para la Argentina. Para ilustrar esta situación, Eduardo Madrid (2010, p. 25) sostiene:

...debe interpretarse la firma del convenio complementario, el 16 de mayo de 1949, mediante el cual Brasil le compraría a la Argentina 600 mil toneladas de trigo, y el país rioplatense le vendería una variada gama de subproductos ganaderos como cueros, lanas, manteca y caseína. La oposición política y la prensa brasileñas lo calificaron como “acuerdo desastroso” señalando a los negociadores de su país como ineptos o ingenuos, mientras que los argentinos eran calificados directamente como inescrupulosos. A estos se los acusaba porque el tipo de cambio fijado por la Argentina para sus productos de exportación era de 3,3582 pesos por dólar –equivalentes a 5,50 cruzeiros por peso argentino– en vez de haberse negociado al tipo estipulado directamente entre ambas monedas (3,92 cruzeiros por peso). Se generaba así un perjuicio para Brasil de 1,67 cruzeiros por peso, equivalentes a un total de 351.108.800 cruzeiros.

A partir de esta negociación bilateral, la fruticultura valletana se vio indirectamente incentivada para profundizar su inserción en el mercado brasileño, sobre todo mediante la producción del varietal “red delicias”.

Con la aplicación del Segundo Plan Quinquenal, orientado a la aplicación de una política económica de corte ortodoxo, los objetivos basados en el equilibrio de precios y salarios derramaron regularidades hacia la estructura productiva nacional. El congelamiento del tipo de cambio para importaciones, anclado en el valor del año 1950, incentivaba la compra de productos extranjeros, abaratando la inversión en tecnología y bienes de capital, en procura del aumento de la mecanización rural. Para estas medidas, la financiación por parte del Estado no era la suficiente, por lo cual el Estado nacional preveía la participación del capital privado, nacional e internacional. La Ley de Entidades Financieras de 1953 representó simbólicamente el nuevo perfil de esta segunda etapa de los primeros gobiernos peronistas. El impacto de esta novedosa política económica generó una recuperación del sector externo, que aumentó exportaciones en un 80% entre 1952 y 1953, explicado principalmente por el aumento del volumen físico exportado, dado que los términos de intercambio siguieron su

tendencia negativa arrastrada desde 1949.³⁸ En este contexto, la fruticultura observó un incremento notable de las exportaciones, con sus respectivos retrocesos en el año 1948 y 1952, pero con una tendencia comercial clara hacia los mercados internacionales, que se acentuaría en la década posterior, hacia el final del segundo gobierno peronista.

4.3 Principales cambios en la década posterior al golpe de Estado de 1955

4.3.1 Régimen de acumulación. Principales modificaciones y su impacto en la región

Luego del Plan de Estabilización del año 1952, orientado a reactivar la actividad mediante políticas económicas de perfil ortodoxo, el Ejecutivo procuraba un cambio en el régimen de acumulación hacia una configuración intensiva. Para ello debía generar cambios institucionales tendientes a la configuración de un modo de regulación que permitiese la viabilidad económica en esta nueva etapa. La etapa posterior al plan de ajuste y estabilización puede considerarse, en virtud de los hechos, como una transición incompleta hacia un régimen de acumulación intensivo, la cual se caracterizó por la sucesión de políticas económicas heterogéneas que derivaron en el estancamiento de la economía nacional, con un fuerte impacto hiperinflacionario (1989-1990) y una consecuente crisis de hegemonía y gobernabilidad. Los años posteriores al plan de ajuste y estabilización del año 1952 se interpretan como tres subperíodos dentro de la escalada de irregularidades que desencadenaron en la inflación del año 1989. En lo que respecta a este trabajo, y en línea con Neffa (1998), la década posterior al golpe de Estado de septiembre de 1955, corresponde a una parte del primer subperíodo, que (completo) abarca el lapso 1952-1976, en el cual se alternan gobiernos militares y democráticos bajo la bandera de la UCR, ambos enfrentados a la dinámica “*stop and go*” de la economía nacional. La consecuencia de una industrialización incompleta y la alternancia de políticas económicas heterogéneas generaron una continuación y diversificación del proceso de industrialización, con rasgos introvertidos pero con una creciente apertura comercial mediante exportaciones tradicionales y no tradicionales.

Previo a la salida abrupta de Juan D. Perón del gobierno mediante el golpe cívico militar autodenominado “Revolución Libertadora”, se habían generado instancias de

³⁸ Los términos de intercambio se mostraron en baja desde el año 1949 hasta 1955, cayendo de 109,9 a 88,3 (CEPAL, 1958).

consenso, entre diferentes sectores dominantes y el Estado nacional, a fin de delinear una estrategia de salida a las limitaciones de la etapa peronista del ISI. Sumado a la promulgación de la Ley de Inversiones extranjeras, se puede agregar –como hecho simbólico– el Acuerdo Nacional de Productividad acontecido en el año 1954, que contemplaba la necesidad de mayores inversiones en función de una exigencia de productividad de los trabajadores. La tensión capital-trabajo entraba en una nueva fase de normalización, con rasgos tayloristas basados en nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo y de organización-racionalización de la producción. A partir de 1956 la política económica nacional se movió dentro de la planificación del Plan Prebisch;³⁹ de este modo la Argentina se incorporaba al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, accediendo a un primer préstamo de 75 millones de dólares (Basualdo, 2010); a su vez, se iniciaban relaciones con el Club de París, dando señales favorables al multilateralismo como política externa. Brenta (2008), en relación con esta nueva configuración de la política económica nacional, sostiene que el período abarcado entre los años 1958 y 1963 corresponde por completo a un plan de ajuste ortodoxo, desde su inicio hasta su finalización, mediante un sostenido arbitraje por parte del Fondo Monetario Internacional, con objetivos centrales referidos al control de la inflación y restablecimiento del equilibrio entre los precios internos y externos.

La nueva planificación estratégica nacional impactó, en cierta forma, en la región valletana, donde se evidencia una fuerte inversión en bienes de capital, específicamente relacionados con el aumento en la capacidad de frío. Los rezagos tecnológicos heredados en relación con la fruticultura se daban en dos aspectos centrales: el primero referido al deterioro del transporte ferroviario de la producción; el segundo vinculado con la falta de inversión privada y/o pública en el aumento de la capacidad de empaque y frío. Ambas situaciones se vieron agravadas luego de la nacionalización del ferrocarril, y consecuentemente, de la FRUIT Co., por lo cual se profundizaba un escenario negativo para el poder de negociación de los productores, compensado parcialmente con la organización cooperativa. Segovia (1963) afirma que la Distribuidora Argentina de Frutas (ex FRUIT Co.) había perdido su eficiencia en las actividades de empaque y comercialización debido al peso burocrático de sus funciones operativas; esto se condice con el posterior reemplazo total del sistema de transporte ferroviario por el de camiones a partir de 1966. En el caso de la inversión e innovación en la capacidad de empaque y frío, se puede afirmar que la orientación de la nueva

³⁹ Si bien en su desarrollo teórico de las décadas de 1930 y 1940, las ideas de Raúl Prebisch se alejaban de las líneas ortodoxas, su participación como asesor de la Revolución Libertadora tuvo un rasgo ortodoxo evidente.

política económica posperonista –con una fuerte orientación a la mejora de la productividad–, tendiente a favorecer el desarrollo regional por medio de la incorporación de nuevas tecnologías, tuvo un impacto importante en la década posterior a 1955.

No obstante, en los términos planteados en esta tesis estos hechos no suponen en lo absoluto una modificación determinante en función del desarrollo regional, sino que más bien corresponden a la lógica del “desarrollo territorial” aplicada entre los años 1950 y 1980 en toda Latinoamérica, bajo diferentes planificaciones tendientes a la mejora de la productividad y la optimización de los recursos. Posteriormente aparecería una nueva ola neoliberal con acento en el *desarrollo endógeno* difundido como desarrollo local (Manzanal, 2014).

El circuito frutícola mostró, en esta etapa, una importante participación en el PBG de la provincia de Río Negro. En el año 1960, mostró un aporte del 16,02% al total de la región y un 55,6% al sector agropecuario. Cabe destacar que el PBG provincial creció un 25,71% en la década 1955-1965, por lo tanto, el peso de la fruticultura en la estructura mantuvo un lugar privilegiado como una actividad de alto dinamismo. A partir de 1965 las actividades extractivas promovieron el mayor dinamismo para el crecimiento del PBG. De este modo y en línea con Tagliani (2015), se puede afirmar que durante la década de 1950 el principal motor del crecimiento fue la actividad frutícola, mientras en la década de 1960 el petróleo representó la principal actividad para el crecimiento de la economía provincial.

4.3.2 Modo de regulación en los años posteriores a los gobiernos peronistas. Principales acontecimientos

4.3.2.1 El Estado. Provincialización del territorio nacional

Uno de los objetivos del gobierno peronista en cuanto a la ampliación de ciudadanía política fue incorporar al esquema federal a diversos espacios territoriales que se habían desempeñado bajo la órbita nacional. Ruffini (2005, p. 132) sostiene que “con esta decisión el peronismo clausuraba una larga etapa territorial signada por restricciones al ejercicio de la ciudadanía política para los habitantes de los territorios nacionales, incorporándolos con plenos derechos al Estado nacional”. En ese marco estratégico, el 15 de junio de 1955 el Congreso de la Nación sancionó la ley N° 14.408, promulgada por el Poder Ejecutivo Nacional el día 28 del mismo mes: se creaba así la Provincia de Río Negro junto a las de Neuquén, Formosa, Chubut y Santa Cruz. Esta nueva configuración del territorio nacional operaría de lleno en los gobiernos posteriores a la Revolución Libertadora, alternados entre

dictaduras militares (Eduardo Lonardi y Pedro Aramburu, entre los años 1955 y 1958, y José María Guido entre los años 1962 y 1963) y gobiernos de la Unión Cívica Radical (Arturo Frondizi entre los años 1958 y 1962, y Arturo Illia entre los años 1963 y 1966).

A efectos de caracterizar esta acción del Estado nacional resulta clave destacar que la posibilidad de incidencia de las voluntades ciudadanas en el período peronista por sobre la región era prácticamente nula; por lo tanto, el peso de la provincialización puede enmarcarse definitivamente en la etapa posterior al peronismo. Cabe recordar, asimismo, que el 1° de mayo de 1957 (con la proscripción peronista), el Dr. Edgardo Castello asumía como primer gobernador de la Provincia como representante de la Unión Cívica Radical del Pueblo (UCRP). Un mes más tarde pudo sustanciarse la elección de constituyentes de la Constitución Provincial. En diciembre del mismo año se promulga la Constitución de la provincia, designando a la Ciudad de Viedma como capital de la provincia de Río Negro. En este sentido, el nivel de análisis de la institución Estado se dimensiona desde la órbita provincial como punto distintivo con respecto a las etapas anteriores, en las que el Estado nacional arbitraba sobre la región valletana.

Siguiendo la misma serie de datos utilizada en anteriormente, se puede observar que el crecimiento de la población de la región continuó expandiéndose hasta fines de la década de 1960. El Cuadro 4.5 demuestra el atractivo del Alto Valle, cuya población crece en 0,64 veces. Siendo las aglomeraciones productivas, cercanas al Sistema Mayor de riego las que evidenciaron mayor crecimiento con respecto al resto.

CUADRO 4.5. Población de aglomeraciones en el Alto Valle de las provincias de Río Negro y Neuquén.

Aglomeración		1950	1960	1970
1	Neuquén	12.850	24.600	43.070
2	General Roca	9.800	18.250	29.320
3	Cipolletti	5.650	13.600	23.768
4	Villa Regina	3.050	8.250	10.975
5	Cinco Saltos	2.400	7.900	11.122
6	Allen	3.650	6.500	9.380
7	Centenario - Ing. Huergo	2.800	4.200	4.291
8	Resto de aglomeraciones	2.400	5.950	14.845
Total		42.600	89.250	146.771

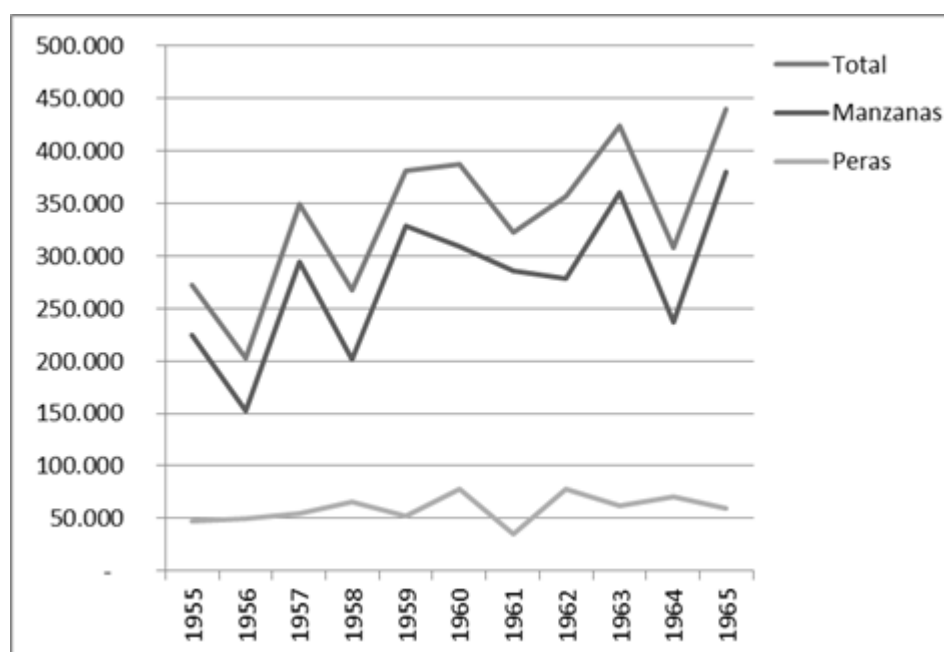
FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Vapñarsky (1983) y Censo Nacional de la Vivienda 1970 (INDEC).

Es indudable que, sin tener en cuenta la configuración de tendencias hacia el desarrollo que esta tesis pretende aportar, el aumento de la actividad valletana promovió un atractivo para el asentamiento de nuevos pobladores. La producción de fruta de pepita (total de manzanas y peras) en la década 1955-1965 creció en un 61%, pasando de 271.950 a 438.730 toneladas, aumento explicado exclusivamente por la producción de manzanas, dado que la producción de peras evidenció una tendencia estable (véase Gráfico 4.13).

La importancia de la manzana y la pera valletanas en la demanda interna y externa explica las variaciones nacionales de las mismas especies, ponderando –como se dijo– el peso específico de las manzanas en el volumen total producido. Cabe recordar que la matriz productiva regional y nacional se había volcado sustantivamente a la producción de manzanas a partir del año 1948. Para ilustrar la situación en lo que respecta a la región en ese mismo año, la producción de pomáceas estuvo distribuida en la mitad para cada especie (manzanas y peras); a partir de ese año la tendencia muestra un distanciamiento entre la participación de las especies, llegando a estructurar una relación promedio de 80% manzanas y 20% peras.

En la década analizada en este acápite, la manzana representó, en promedio, casi un 70% de la producción nacional, mientras que la pera aportó un 60%.

GRÁFICO 4.13. Producción de manzanas y peras en la región valletana. Años 1955-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Los agentes protagonistas de la década previa al “ciclo agroindustrial”⁴⁰ continuaron una senda de explotación de carácter oligopsónico-oligopólico nacional, pero a diferencia de la década peronista, en este segmento puede evidenciarse el impacto de las inversiones privadas –con apoyo estatal– en la capacidad frigorífica instalada en la región valletana (Cuadro 4.6). En concordancia con el plan desarrollista característico de estos años, el gobernador de la Provincia impulsó un plan de gobierno con la visión puesta en el desarrollo del este rionegrino, para compensar el desequilibrio evidente entre las diferentes regiones. El rol del estado provincial se perfiló como un agente dinamizador de la economía desde diversos ángulos, operando desde la construcción de una estructura legal que incidió en el plano financiero y laboral; tales son los casos de la creación en el año 1960 del Banco de la Provincia de Río Negro, y en el año 1961, mediante la Ley 281, la creación de la Corporación de Productores Frutícolas (CORPOFRUT).

CUADRO 4.6. Capacidad instalada frigorífica en el Alto Valle de Río Negro. Comparativo con la etapa anterior.

PERÍODO	ESTABLECIMIENTOS	TOTAL TN	% SOBRE TOTAL PRODUCIDO
1944-1954	4	5.644	1,85%
1955-1965	30	67.463	11,23%

FUENTE: Elaboración propia en base a Castello (1990).

En el sentido expuesto, la región entraba en una etapa de alta inversión en la capacidad de frío, llegando a absorber más del 11% de la producción en las instalaciones frigoríficas. La necesidad de las empresas nacionales líderes del circuito frutícola se sustentaba en la alta producción de la región en un corto tiempo (la mayor producción se da estructuralmente en el primer cuatrimestre del año); la capacidad de frío permitía la conservación de la fruta en el tiempo y el armado de un *stock* más estable, lo cual impactaba positivamente en el poder de negociación del eslabón de los agentes con capacidad de comercializar.

Con este paso sustantivo en la tecnología aplicada al eslabón intermedio de transformación, el circuito perfilaba una tendencia de regionalización en las actividades de empaque y frío, tendencia que se acentuaría en el ciclo agroindustrial de la fruticultura. La

⁴⁰ Esta tesis adopta el enfoque de César Vapñarsy (1983), quien establece que el “ciclo agroindustrial” comienza en el bienio 1966-1967, cuando finalizan las obras viales de la ruta entre Bahía Blanca y el Alto Valle (tramo Río Colorado-Choele Choel), y, luego, en 1967, cuando las tarifas ferroviarias aumentan excesivamente, dando lugar al reemplazo definitivo del ferrocarril por el camión como medio de transporte de la producción valletana.

estrategia puesta en la posibilidad de almacenaje comenzaba a impactar en la región, donde se evitaba despachar la fruta fresca inmediatamente después de cosechada.

A su vez, esta configuración productiva promovía una nueva tendencia emergente en cuanto al grado de regionalización de los eslabones del circuito productivo. Si bien en esta etapa todavía prevalecía la configuración heredada de los años peronistas, las nuevas inversiones y la estrategia del oligopsonio-oligopolio nacional generaba una nueva configuración para la etapa intermedia. La nueva tendencia se convertiría en predominante en el ciclo agroindustrial, donde prevalecería el transporte terrestre en camiones y la salida comercial de ultramar por el puerto de Bahía Blanca en cuanto a logística comercial.

Estas modificaciones fueron, sin dudas, consecuencia del deterioro del ferrocarril en dos aspectos: por un lado, la falta de mantenimiento de los vagones de carga –utilizados desde 1930–, que originalmente servían para el refrigerio de la fruta fresca cosechada, pero con el correr de los años se presentaban deficientes en esta función (Segovia 1963, en Vapñarsky, 1983), y por otro, el tiempo de traslado de la fruta, que oscilaba entre las 52 y las 56 horas desde la región valletana hasta Buenos Aires.

CUADRO 4.7. Circuito productivo frutícola. Esquema simplificado

CONFIGURACIÓN REGIONAL PREDOMINANTE					
ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN			BUENOS AIRES		
PRODUCCIÓN	_____	EMPAQUE	_____	TRANSPORTE	_____
				FRIÓ	_____
				COMERCIALIZACIÓN	

CONFIGURACIÓN REGIONAL EMERGENTE					
ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN			BUENOS AIRES		
PRODUCCIÓN	_____	EMPAQUE Y FRIÓ	_____	TRANSPORTE	_____
				FRIÓ	_____
				COMERCIALIZACIÓN	

FUENTE: Elaboración propia.

Un aspecto de gran impacto a nivel regional, y que por la tanto debe tenerse en cuenta, es la valoración de las hectáreas en la zona de riego mejoradas para producir. La estimación efectuada a partir de datos históricos (véase Anexo III) evidencia que las hectáreas para producción rondaban entre 360-370 dólares para la temporada de los años 1938-1939; y las mismas tierras se valoraron en 3400-3450 dólares para la temporada 1964-1965. La explicación se debe exclusivamente al interés por parte del sector privado en la actividad, a la que buscaba concentrar verticalmente. Cabe destacar, asimismo, que el sistema de riego no evolucionó significativamente en esta etapa: a las 57.422 hectáreas –referenciadas en el capítulo anterior–

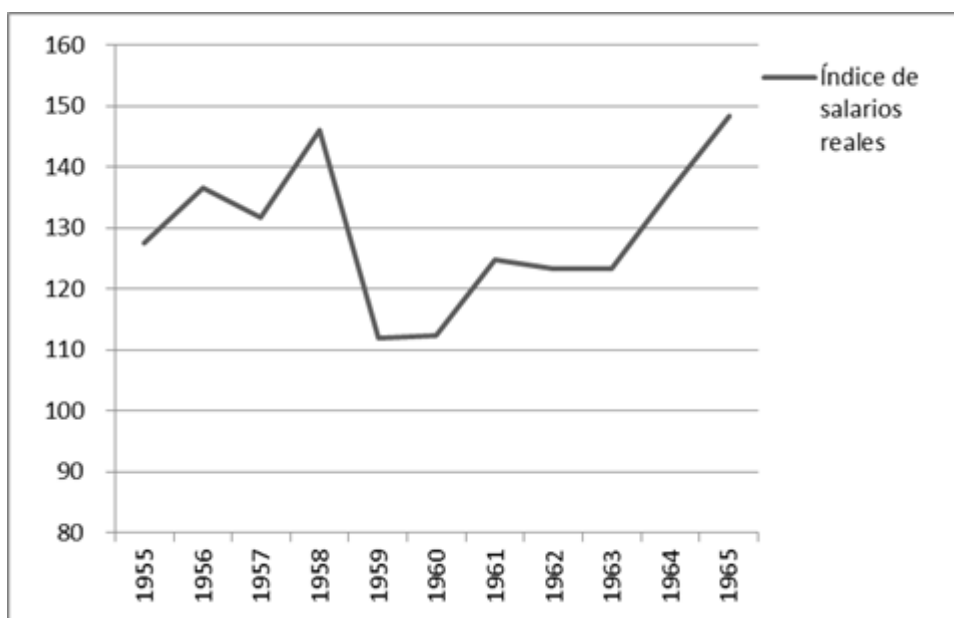
sólo se le sumaron 3.000 hectáreas bajo riego hasta el año 1968, esto es, sin alterar en demasía la situación de números de parcelas por subdivisión (Kloster, 2015).

4.3.2.2 Relación salarial, deterioro estructural

La coyuntura económica nacional posterior al plan de estabilización del año 1952 incidió sobre las relaciones subyacentes en cada una de las actividades económicas del país. La dinámica *stop and go* propia del proceso incompleto de industrialización en correlato con la restricción externa impactaron sobre diferentes niveles institucionales. La relación salarial, las formas de la competencia y la inserción en el régimen internacional comenzaban una senda inestable que perduraría hasta el año 1989, donde la crisis perfilaría una nueva etapa desde el enfoque regulacionista.

El salario real, dado el comportamiento del mercado de trabajo, en oposición a la década anteriormente analizada (1944-1954), inicia una etapa de franco retroceso hasta el año 1960, para recuperarse paulatinamente en el quinquenio posterior en conjunto con el aumento de la desocupación, producto del deterioro del sector industrial por las recurrentes crisis en la balanza de pagos (Neffa, 1998).

GRÁFICO 4.14. Evolución del índice de salarios reales (base 1945 = 100). Años 1955-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a Vázquez Presedo (1992) y Llach y Sánchez (1984).

El avance en materia de protección de las fuentes de trabajo promovía un escenario de conflictividad ante la posibilidad de modificaciones; la relación salarial había sido regulada

dentro de las empresas por la Ley de Asociaciones Profesionales (Ley N° 14.455/58) y por los convenios colectivos vigentes en toda la rama industrial (N° 14.250/53). Esta configuración compensaba y equilibraba –en parte– la intencionalidad sobre un ajuste en los salarios, promoviendo escenarios de conflictividad social. El trabajo asalariado predominaba en la escena nacional, estableciendo una relación salarial con cercanía al tipo “fordista”,⁴¹ y si bien por medio de la Ley de Salario Mínimo Vital y Móvil, promulgada en el año 1963, los salarios se indexaban teniendo en cuenta la tasa de inflación, no llegaban a compensarla totalmente. En línea con este análisis, es posible evidenciar el deterioro y recuperación de la participación de los asalariados en el ingreso nacional, con tendencias similares a la evolución del salario. Basualdo (2006) evidencia, sobre la base de datos de la Fundación Banco de Boston (1976), que la participación de los asalariados presentó una caída entre 1956 y 1959, pasando de 45% a 38% del ingreso. A partir de entonces, la tendencia se muestra inestable pero positiva al finalizar el período: evidencia una participación de los asalariados del 44% para el bienio 1965-1966.

Retomando el enfoque sobre la situación de los productores primarios de la región valletana, en la cual se enmarca unaseudorrelación de dependencia entre los chacareros frutícolas y las empresas líderes del circuito (representadas en este trabajo como el oligopsonio-oligopolio nacional), se puede aseverar que dicha protección, que operó a nivel nacional en el salario de los trabajadores, no pudo replicarse dada la condición de pequeña empresa agropecuaria de los productores valletanos, quedando en una situación de vulnerabilidad explícita que puede evidenciarse en el deterioro de las tasas de rendimiento al finalizar esta década. La senda recorrida por los pequeños productores se diferenció de las tendencias nacionales, sin evidenciar el mencionado comportamiento de deterioro y recuperación. Por el contrario, puede asegurarse que la senda de deterioro se prolongó en toda la etapa analizada. De Jong (2010) argumenta que esta situación se relaciona con la irresponsabilidad de las empresas líderes, que optaron por el “negocio fácil”, aun resultando ineficientes, mientras no tuvieron un escenario de competencia con otros países productores. Si bien este trabajo coincide –en parte– con esta aseveración, no concuerda en la unilateralidad de los fenómenos; antes bien, se pondera la construcción histórica de la configuración del circuito frutícola, que desde diversas esferas fueron pergeñando comportamientos al interior de cada eslabón de la cadena de valor.

⁴¹Dado que las tasas de crecimiento global de la productividad fueron bajas y la indexación, espaciada trimestralmente, no puede considerarse que la relación salarial haya sido netamente “fordista” en los términos de la escuela de la regulación francesa (Neffa, 1998).

La aparición de la competencia, a partir del año 1960, por parte de países del hemisferio sur, como Sudáfrica y Nueva Zelanda, pudieron precipitar una acción mercantilista intensa de las empresas líderes por sobre los productores, con el afán de mantener su posición en el mercado externo y conservar la plaza del mercado interno. Si analizamos la condición de los agentes regionales primarios, se observa un deterioro abrupto de las tasas de rendimiento en esta etapa. Al ubicar el cotejo en la temporada del año 1965, previa al inicio del “ciclo agroindustrial”, se puede comprobar una tasa sobre capital del 6,1% (cercana a la estimada por De Jong (2010), la cual contrasta notablemente con aquel 25,9% de la etapa peronista; por otra parte, el beneficio neto sobre ventas arroja una tasa del 25,9%, mostrando una caída notable con respecto a la etapa anterior que evidenciaba un 55,5% anual; para complementar el análisis puede a su vez evidenciarse un deterioro en la tasa interna de retorno para cinco temporadas, la cual se ubica –en valores negativos– en un -29,9%, cayendo notablemente si tenemos en cuenta el 9,3% de la temporada 1954-1955.

El deterioro de los productores primarios afincados en la región supone, ante la luz del análisis del presente trabajo, una configuración desfavorable para la posibilidad de desarrollo de la región valletana. Esta situación pudo percibirse en el devenir de la década analizada y es por ello que determinados sectores de productores primarios, pujaron por la aparición de una entidad que resguardara su condición económica.

Como describimos en párrafos precedentes, en el año 1956 se constituyó la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, y al mismo tiempo se comenzó a gestar la idea de crear una corporación regional, autónoma, dirigida y administrada por productores. En los inicios de 1961 se realizaron las primeras tratativas entre la Federación y funcionarios de la provincia de Río Negro, y en la primera quincena de abril se fijó la idea de encarar la formación de una entidad de fomento bajo estos principios. Luego de una etapa de diagnóstico sobre la situación de la fruticultura valletana, se aprobó, el 19 de diciembre de 1961, la ley N° 281, que sancionaba la creación de CORPOFRUT, publicada en el Boletín Oficial N° 72 del 31 de enero de 1962. El autor del proyecto de ley fue el entonces diputado Julio Rajneri, propietario del diario *Río Negro*. Cabe destacar que si bien el directorio de CORPOFRUT operó como contrapeso a la relación asimétrica generada en la cadena de valor entre las empresas comercializadoras y los productores, también tuvo una fuerte incidencia de los sectores empresariales. Al relevar la composición del directorio de la entidad, se puede determinar que este estaba representado por dos representantes oficiales y catorce de las cámaras que agrupaban a los fruticultores. La entidad generaba fuertes críticas de parte de las empresas comercializadoras; para ilustrar dicha situación, basta citar editoriales de la revista

La Chacra, donde se alertaba “el riesgo del estatismo” al referirse al funcionamiento de CORPOFRUT.⁴²

La relación de dependencia de los productores con respecto a las empresas comercializadoras pudo estructurar, por medio de CORPOFRUT, un modo de resistencia a la violencia tarifaria a la que se enfrentaron desde 1956 y hasta la aparición de la corporación. El hecho explícito de acción mercantilista por parte del oligopsonio-oligopolio nacional, se evidencia –además de en la bibliografía citada anteriormente– en diferentes notas de época relevadas para el presente trabajo. De este modo, en la editorial de la revista *La Chacra* del mes de octubre de 1961 (meses antes de la aprobación de la Ley CORPOFRUT), se evidencia la situación de los productores frente a los representantes de las empresas concentradas.

La editorial sostiene que “con respecto a la comercialización [...] el productor ha tenido situaciones dispares [...]. Aquellos comerciantes de frutas que se han hecho productores logran grandes ganancias”.⁴³ En esa misma línea, el gerente general de la Asociación de Productores de Frutas Argentinas, entidad representante de las empresas concentradas, reconocía el deterioro en el poder de negociación de los productores primarios y demandaba la acción de organismos gremiales para la construcción de un escenario alternativo a dicho abuso tarifario. Textualmente exhibía su posición de la siguiente manera: “Con respecto a la fruticultura, es evidente que cada productor no puede, individualmente, estar en la chacra y a su vez cuidar la comercialización de sus productos; pero una organización de productores puede hacerlo” (*La Chacra*, octubre 1961).

Otro fenómeno explicativo del deterioro en los ingresos de los pequeños productores se debe al cambio tecnológico requerido para una configuración agroindustrial de la producción. Estas innovaciones requerían, sin dudas, financiamiento, y parte de ese excedente fue obtenido, por un lado, gracias a los buenos precios internacionales explicitados anteriormente, y por otro –en línea con De Jong (2010)–, mediante el manejo de precios pagado a los pequeños productores, quienes en forma acelerada (luego del período peronista) fueron perdiendo gran parte de su rentabilidad.

Las sucesivas devaluaciones generaron, al interior de la estructura de costos de los productores, un aumento pronunciado; el efecto del ciclo *stop and go* –en los términos de Diamand (1972)– tradujo los corrimientos cambiarios en aumentos de precios mayoristas y minoristas, los cuales en la evidencia desarrollada (véase Anexo III) incrementaron en

⁴² Revista *La Chacra*, abril de 1966, pp. 26-30.

⁴³ Revista *La Chacra*, octubre de 1961, pp. 126-128.

1.471% (mil cuatrocientos setenta y un por ciento), mientras que los ingresos –ante la configuración asimétrica con las empresas comercializadoras– sólo aumentaron un 860%.

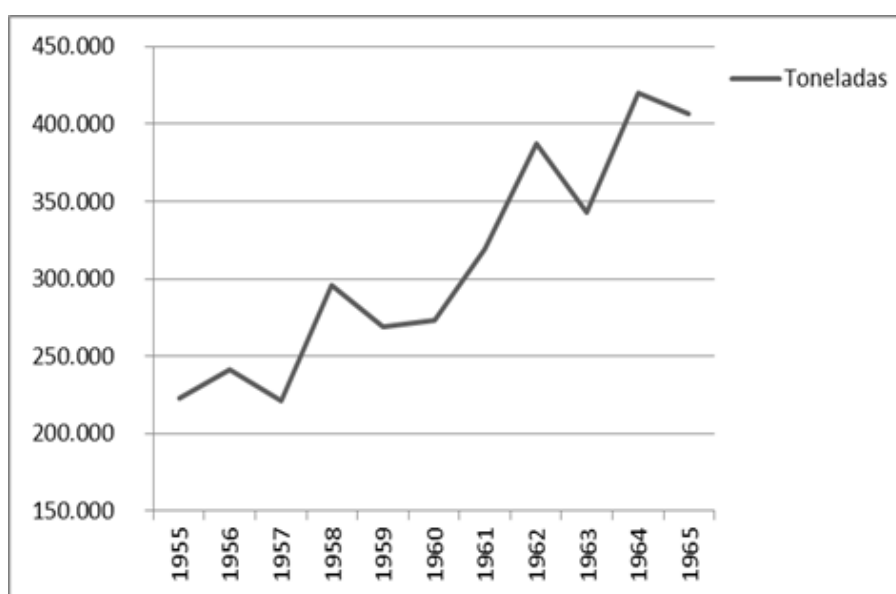
4.3.2.3 Formas de la competencia

El empeoramiento de la condición económico-social de los productores primarios en la década posterior a los gobiernos peronistas fue posibilitado por la conjunción de diversos factores que, en el devenir de los años de desarrollo del circuito frutícola valletano, se reprodujeron de manera sostenida de una etapa a otra. Desde la gestación, bajo el dominio monopolístico inglés, hasta el control por parte del oligopsonio-oligopolio nacional, la tendencia regional se perfiló hacia un escenario de vulnerabilidad, más allá del crecimiento económico demostrado. La construcción de relaciones asimétricas (desde diferentes niveles institucionales) pergeñó un sendero cada vez más riesgoso.

En la década abarcada entre los años 1955/1954 y 1965/66, las formas de la competencia dominante en la etapa peronista se modificaron sensiblemente en cuanto a la puja por los mercados externos. En el plano nacional, este nivel institucional varió entre modalidades competitivas, oligopólicas y monopolísticas, según el perfil de cada gobierno y su plan económico (Neffa, 1998). En la región valletana, las empresas nacionales líderes del circuito gozaban, hasta esta etapa, de cierta comodidad para la captación de mercados de ultramar. Más allá de las dificultades expuestas en los capítulos anteriores, que en gran parte se relacionaban con problemas endógenos, en el devenir de esta década puede evidenciarse la aparición de países competidores en el hemisferio sur, tales como Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda.

Estos países generaron, en menos de una década, transformaciones en la producción y el acondicionamiento, posibilitando así un progresivo aumento de la producción para la exportación hacia los mercados europeos (Landriscini et al., 2007). Esto provocó, evidentemente, modificaciones al interior del circuito frutícola nacional en tres aspectos fundamentales: rigidez en la negociación de los precios pagados a los productores, reorientación de las exportaciones, y la indispensable inversión tecnológica para la mejora en la calidad y en la conservación.

GRÁFICO 4.15. Evolución de las exportaciones de manzanas y peras de Nueva Zelanda, Australia y Sudáfrica. Totalizados. Años 1955-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos del Departamento de Agricultura norteamericano (National Agricultural Statistics Service (NASS), Department of Agriculture, USDA).

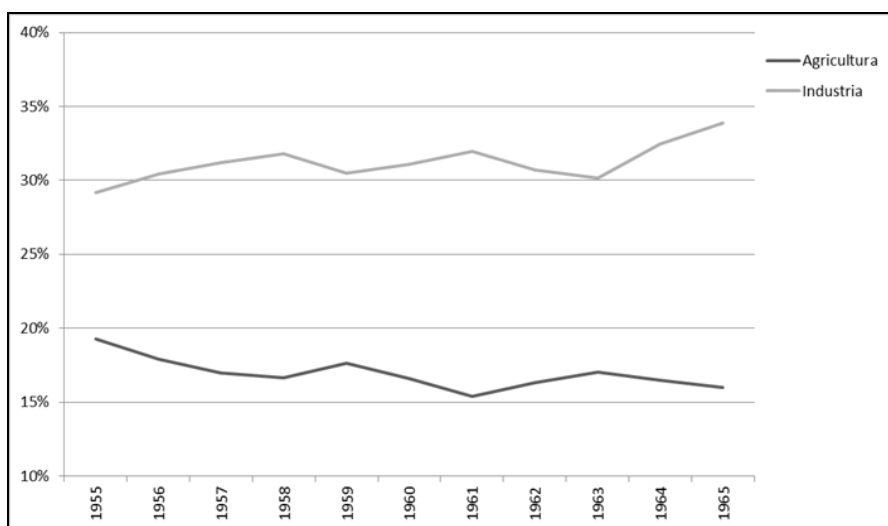
El Gráfico 4.15 demuestra la tendencia positiva de las exportaciones de los países competidores pertenecientes al hemisferio sur. En la década analizada las exportaciones de Nueva Zelanda, Australia y Sudáfrica (total manzanas y peras de los tres países) se incrementan en un 82% pasando de exportar 222 mil a 406 mil toneladas, teniendo como principal comprador al continente europeo. Por su parte, la exportación nacional total de manzanas y peras en el mismo período se expandió en un 30,4%, pasando de venderle principalmente a Brasil y Europa 460 mil a 600 mil toneladas. Si bien el volumen total de exportaciones nacionales (explicado en más de un 90% por la producción valletana) se elevó sostenidamente, el incremento acelerado de la competencia externa, ubicaba al sector comercial frutícola en una situación completamente inédita hasta esta década.

4.3.2.4 Inserción en el régimen internacional y Moneda

La inserción en el régimen internacional del país, durante esta década, responde a la consolidación de los Estados Unidos como potencia hegemónica. Luego del derrocamiento de Juan D. Perón, la influencia norteamericana sobre la Argentina y la región se acentuó de manera notable. A su vez se acentúa el desarrollo de las relaciones con Brasil, con un

incremento del comercio (Madrid, 2010). La restricción externa, por su parte, evidenciaba de manera repetida y creciente el ciclo de crisis y auge *stop and go*, promoviendo desequilibrios en la balanza de pagos; los elevados montos de importación de bienes de capital e insumos intermedios requeridos por la estructura industrial nacional, en conjunto con la rigidez de la oferta agropecuaria, generaron inevitablemente una crisis en los años 1961 y 1962. A partir de entonces, y durante la década siguiente, las exportaciones agropecuarias nacionales fueron altamente demandadas en el comercio internacional (Neffa, 1998). Esto no significa en absoluto que el sector industrial haya declinado como motor protagónico del régimen de acumulación; por el contrario, el peso de los sectores industrial y agropecuario se mantuvo, con las tendencias estructuradas a partir del año 1944, pero claramente atenuadas durante este período. El Gráfico 4.16 evidencia el comportamiento de ambos sectores como porcentaje del PBI nacional, reforzando la teoría de continuidad del ISI, con diferentes matices.

GRÁFICO 4.16. Participación porcentual de los sectores agropecuario e industrial, en el PIB nacional. Período 1955-1965.

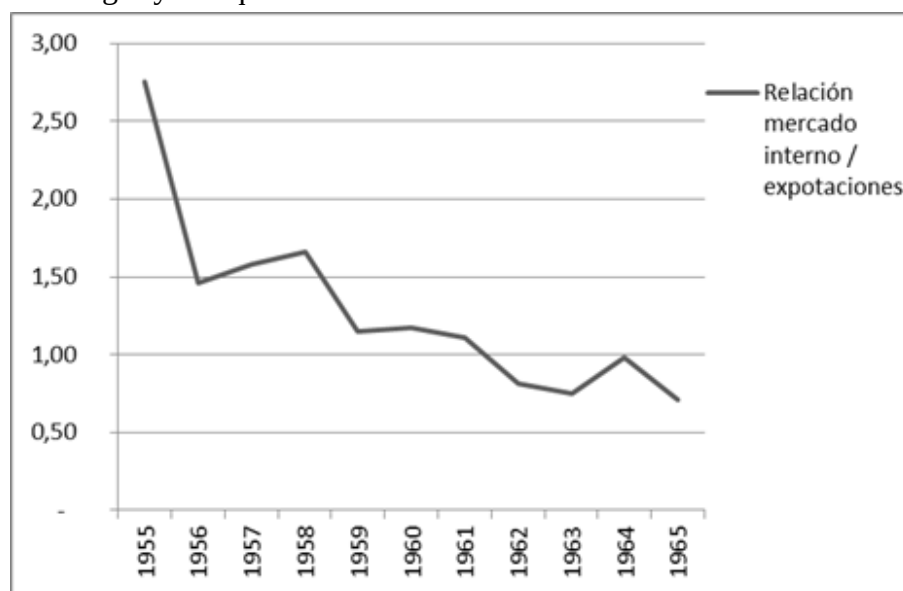


FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA.

La presente tesis adhiere a la visión de Basualdo (2010), Neffa (1998) y Brodersohn (1974), quienes describen con precisión una continuidad del proceso de industrialización nacional. Cabe destacar, al mismo tiempo que, a pesar de las diferentes crisis acontecidas al interior de dicho proceso, la tendencia del PBI nacional se evidencia creciente tanto en el período analizado en el presente capítulo, como en las décadas descritas anteriormente. La particularidad de la producción frutícola valletana se centra, en esta década, en la profundización de la comercialización de la producción –por parte de las empresas comercializadoras– hacia los mercados de ultramar. Para ilustrar este escenario, el Gráfico 4.17 muestra una profundización de la tendencia negativa de la relación de los despachos al

mercado interno y a la exportación. Con base en diferentes fuentes históricas se puede asegurar que la extraversion del circuito productivo frutícola se intensificó luego de los gobiernos peronistas, cuando la mayor parte de la producción valletana llegó a depender de las exportaciones.

GRÁFICO 4.17. Relación mercado interno sobre exportaciones. Estimaciones. Alto Valle del Río Negro y Neuquén. Años 1955-1965.



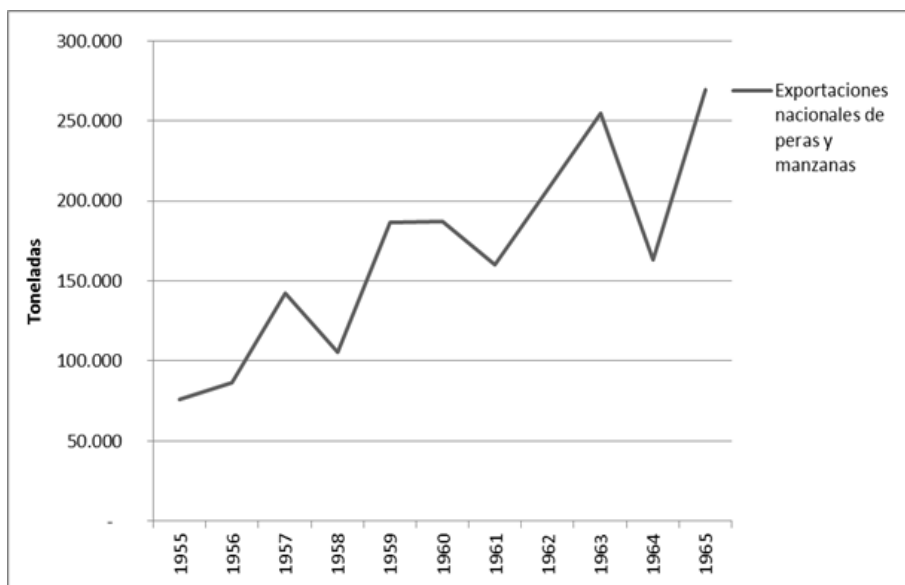
FUENTE: Elaboración propia en base a estimaciones de información extraída de Dehais (2000), Berberian (1967), Wetzler (1941), revistas *La Chacra* (1955-1966) y *Anales* (1964).

La relación descrita anteriormente permite determinar que los mercados de ultramar generaron un incentivo claro hacia el eslabón productivo, aunque sin generar condiciones favorables para los productores primarios. La internalización de hábitos productivos hacia los estándares de calidad exigidos por las empresas comercializadoras promovió una evolución de las formas productivas para satisfacer dicha demanda externa. En este sentido, cabe destacar que la extrema dependencia de un circuito productivo hacia los mercados de ultramar conlleva una lógica de acumulación dependiente de variables exógenas, lo que genera dificultad para intervenir y lazos que resultan complejos de controlar institucionalmente. Eso posibilita buenas oportunidades para determinados agentes, pero genera una morfología productiva vulnerable y sensible a determinadas variables externas, como puede ser la devaluación de la moneda de un país comprador en el valor del *stock* exportable.

La producción valletana consolidó su rol preponderante en la producción nacional de manzanas y peras, representando –en promedio– más del 65% del total producido entre los años 1955 y 1965. A su vez, los volúmenes exportados mantuvieron un peso protagónico en

el sector y aportaron –en promedio– el 95%⁴⁴ al total de exportaciones nacionales, las cuales evidenciaron una acentuada tendencia positiva en el período analizado (véase Gráfico 4.18).

GRÁFICO 4.18. Exportaciones nacionales de manzanas y peras. Años 1955-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de Dehais (2000).

Este crecimiento sostenido determinó la consolidación de la tendencia exportadora nacional de manzanas y peras. La región valletana se constituyó en predominante en cuanto al *stock* necesario para abastecer la demanda externa. La correlación evidenciada entre las exportaciones nacionales y la producción valletana arroja un 0.9513 en el período 1930-1965,⁴⁵ lo cual permite determinar la fuerte presencia de la región en la dinámica productiva y comercial del circuito productivo nacional. A medida que la configuración profundizaba su tendencia inercial del primer período, correspondiente al monopolio inglés, el consumo per cápita nacional de manzanas y peras comenzaba una tendencia decreciente. Si analizamos los extremos de la década, podemos observar que para el año 1955 la demanda interna absorbía 14,7 kg de manzanas y 4,5 kg de peras por persona, mientras que para el año 1965 los valores de consumo individual se ubicaron en 12,8 kg de manzanas y 1,9 kg de peras por persona, respectivamente. Sobre la tendencia en el consumo interno de manzanas y peras, es importante destacar que existe un consenso unánime en la progresiva caída de estos valores en las décadas posteriores, esto supone que la valorización del producto y la producción se

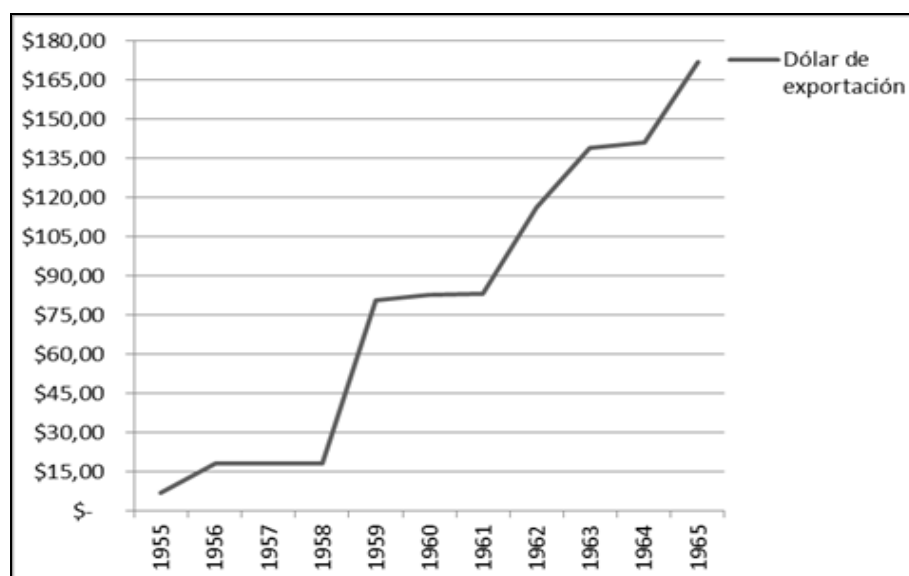
⁴⁴ Como dato ilustrativo, en el año 1964 el 95% de las exportaciones nacionales fue aportado por la producción valletana (*Revista Anales*, año 1964).

⁴⁵ Para el cálculo se utilizaron series de datos entre los años 1930 y 1965, variables “exportaciones nacionales” y “producción del Valle” para fruta de pepita. Se utilizó el sistema STATA para la aplicación de la técnica de correlación y covarianza. (Véase Anexo II.)

configuró en tendencia creciente y dependiente en la demanda externa, generando un escenario de necesidades en cuanto a fortalecer la competitividad mediante la optimización de los factores empresariales, donde el trabajo –aportado en este caso por los productores primarios afincados en la región– es una variable susceptible al ajuste.

En relación con lo desarrollado, es necesario destacar el papel de la *moneda nacional* en esta etapa. El Gráfico 4.19 permite observar las sucesivas devaluaciones del peso nacional, con picos pronunciados en el año 1959 y en el bienio 1962-1963; si bien este fenómeno pudo alentar la toma de decisiones comercial hacia los mercados externos, promovió sin lugar a dudas –en línea con Diamand (1972) y Vitelli (1999)– un escenario inflacionario al interior de la economía, deteriorando la estructura de costos de los productores primarios, quienes por un lado enfrentaban un aumento en los insumos y en el costo de la mano de obra contratada (parcialmente indexada), mientras que por otro –dada la configuración de las relaciones al interior del circuito– cedían gran parte del excedente económico a las empresas comercializadoras (evidenciado por el deterioro de la rentabilidad del productor ya analizada).

GRÁFICO 4.19. Tipo de cambio PESO MONEDA NACIONAL. Años 1955-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA y Ferreres (2010).

En este sentido y abarcando el espectro nacional, se evidencia que la orientación de los sucesivos planes de ajuste posteriores al año 1948 no repercutieron en un aumento de la productividad, pero sí en una aceleración de los precios mayoristas y minoristas, que desequilibraron la estructura productiva de diversos sectores. Vitelli (1999) demuestra que en el cuarto de siglo que va de 1948 a 1974 se registraron caídas en la productividad en la economía nacional, trazando un notorio rezago con respecto a las tendencias estructuradas por países centro como EE.UU. y Australia.

4.3.2.4.1 Acción bancaria en el Alto Valle y la presencia del Banco de la Provincia Río Negro

La acción bancaria en la región valletana hasta la década de 1960 había sido (en términos generales) incipiente, con una participación focalizada del Banco Industrial referida a una línea de crédito para inversión en frigoríficos, y la acción del Banco de Río Negro y Neuquén para las necesidades comerciales de la región. Luego de la provincialización del territorio rionegrino, fue creado el Banco de la Provincia de Río Negro por medio de la Ley N° 83 del 1° de octubre de 1959, inaugurado recién en 1961; su casa central se instaló en la localidad de Viedma en el mes de febrero del mismo año, y posteriormente abrió su primera sucursal en Cipolletti. En su tesis, Malm (1967) destaca la importancia de la acción bancaria por parte de esta entidad desde sus inicios. Para ilustrar la situación, la memoria del Banco de Río Negro correspondiente al ejercicio cerrado en 1962 expresa:

El impulso del desarrollo económico de la Provincia ha sido motivo de honda preocupación por parte del Banco. El panorama socioeconómico de Río Negro descubre un agudo desequilibrio entre la zona relativamente más evolucionada del Alto Valle y el resto de la Provincia en su conjunto. Ello reclama la ejecución de obras básicas fundamentales que faciliten la formación de la estructura económica necesaria, a los efectos de elevar al máximo la explotación de las riquezas actuales y potenciales del generoso suelo rionegrino (p. 72).

Esta entidad pudo establecerse prontamente en todo el territorio valletano, llegando a representar el 42% del total de aportes de préstamos para el año 1965, con un capital autorizado de 700 millones de pesos. La actividad primaria era la predilecta y absorbía más de un 40% de los préstamos totales. De esta manera, el Banco de la Provincia de Río Negro generó las condiciones para aportar de manera notable a la estructura productiva frutícola, inyectando un importante aporte en inversiones básicas y formalizando acuerdos tendientes a la puesta en marcha de importantes establecimientos agrícolas, plantas de aprovechamiento de la producción frutícola y adquisición de maquinarias para la sistematización y mejoramiento de la capacidad frigorífica (Malm, 1967). Si bien la acción bancaria en la provincia tuvo una vital importancia, este trabajo pondera el incremento en la tendencia de los saldos en “gestión y mora”. Mientras que en diciembre de 1956 representaban el 1,06% del total de saldos de préstamos bancarios, en el mismo mes, pero de 1966, ese porcentaje había crecido a un 3,63%. Esto hace suponer que el deterioro en las tasas de rendimientos de los productores repercutió en dos sentidos: el primero, vinculado con la necesidad de obtener créditos para

mantener la estructura productiva; el segundo, referido a la creciente dificultad de enfrentar los compromisos de pago con la entidad bancaria.

A diferencia de Malm (*op.cit.*), quien sostiene que el aumento de deuda a partir del año 1962 corresponde a una mejor respuesta del sistema financiero a la demanda de créditos por parte del sector productivo, este trabajo considera que dicha demanda de deuda por parte del circuito productivo frutícola se funda en la necesidad, por parte de los productores, de mantener los ciclos productivos y las expectativas de rendimiento heredadas de los períodos anteriormente analizados. Por otro lado, es importante destacar que la acción de un banco provincial pudo haber promovido canales crediticios específicos para las empresas efectivamente radicadas en la zona, en el mismo trabajo de Malm (1967) puede evidenciarse una falencia en este aspecto:

...las entidades financieras deben actuar tratando de regular los procesos de comercialización de los productos, especialmente las frutas, y otorgar mayores beneficios en aquellas empresas que contribuyen al abaratamiento del empaque mediante el empleo de nuevas técnicas. Ello contribuirá a expandir el mercado interno y a atenuar el impacto que las exportaciones significan en la fijación de los precios a los productores (p. 124).

Es decir que la posibilidad de acceso al crédito por parte de los agentes primarios afincados en la región podría suponer un fortalecimiento en el poder de negociación, y por lo tanto, robustecer las capacidades de normativizar –con esta herramienta fundamental– las relaciones socioeconómicas en función de sus necesidades.

Capítulo V. Síntesis general

Ya destacados los sucesivos cambios del régimen de acumulación y del modo de regulación a nivel nacional, ahora es preciso sintetizar y evidenciar la configuración del circuito productivo frutícola valletano. A partir de la categorización utilizada en este trabajo y de la especificidad de cada uno de los niveles institucionales que conforman el modo de regulación, pueden detectarse tendencias estructuradas a lo largo de todo el período abarcado (1930-1966) por el presente estudio. La interrelación de las diferentes regularidades incentivadas desde las esferas institucionales perfiló, sin lugar a dudas, una tendencia regional-productiva específica que posibilitó la apertura de distintas posibilidades para los diferentes agentes que intervinieron en el circuito productivo y determinó ganadores y perdedores en función del poder de apropiación del excedente generado.

Si bien el acople o desacople de la región respecto del régimen de acumulación nacional pudo manifestarse oportunamente con los diferentes matices expuestos en los capítulos anteriores, no cabe duda de que –a lo largo de las décadas analizadas– al interior del circuito productivo pudo gestarse una forma específica de reproducción económica y social de las relaciones, la cual establece límites hacia las posibilidades de desarrollo de la región.

5.1 Estado y espacio

Desde el comienzo del circuito frutícola, la acción del Estado nacional –en busca de constituir un territorio– promovió incentivos hacia toda la región valletana, al articular en su gestación la acción institucional pública y privada, con obras de infraestructura de gran magnitud, tales como la ampliación del sistema ferroviario y las obras de riego necesarias para el fomento de diversas actividades. Se destacan dos momentos trascendentales que dieron sustancia al circuito productivo frutícola: el primero, en estrecho vínculo con la investigación y fomento de la actividad, que se inicia durante el “ciclo de la alfalfa” (año 1918), con la Estación Experimental de Cinco Saltos, en asociación con el capital inglés, lo cual permite planificar una producción a contra-estación del mercado europeo de manzanas y peras. El segundo momento, por su parte, se encuentra relacionado con la nacionalización del principal agente dinamizador del circuito, la FRUIT Co., y con la desregulación del circuito frutícola, que queda sin arbitrio del IAPI y permite la acción preponderante de empresas nacionales, denominadas “oligopsonio-oligopolio nacional”. A estos hechos centrales, se suma una política de promoción por parte de diversas entidades estatales y privadas a través

de sus instrumentos comunicacionales (principalmente, *Revista MAN, La Chacra y Anales*), tendiente a construir una preferencia productiva hacia los estándares de calidad de los mercados externos, en busca de promover, de modo indudable, la exportación de la producción.

Estos hechos prohicieron la aparición de un sujeto social característico de la región, el chacarero productor de manzanas y peras, propietario de una porción de tierra bajo riego de 7 a 10 hectáreas promedio, con hábitos productivos específicos orientados a determinadas cualidades, inducidas desde los agentes centrales originales del circuito frutícola, apalancados por niveles institucionales nacionales. Este agente específico, que desarrolló labores culturales primarias de vital importancia para el crecimiento de la producción frutícola, se insertó en el circuito productivo de manera asimétrica con los eslabones siguientes, dominados por agentes centrales con mayor poder de negociación (ya sea la inglesa FRUIT Co., en un comienzo, o posteriormente las empresas nacionales). No obstante, estas configuraciones, la producción de peras y manzanas se estableció, en el devenir de las tres décadas analizadas, como principal actividad productiva por sobre otras. Para enmarcar la situación, se evidencia en los registros históricos citados por Vapñarsky (1983) una importante evolución –en el sistema “Río Negro Superior”– de las hectáreas cultivadas con frutales. Si partimos de 1925, cuando la producción de “alfalfa” se destacaba como principal, podemos detectar un incipiente 1,9% de frutales (por detrás de los cultivos de vid, hortalizas-legumbres y cereales) en todo el territorio irrigado, contra un 77% de alfalfa. Sobre el último año analizado (temporada 1965), se observa –considerando lo descrito en este trabajo respecto del crecimiento de la zona irrigada– una relación muy diferente de la anterior, donde los frutales representan un 37,2% del territorio –constituyéndose en el cultivo principal– y la vid –segundo en orden de importancia– un 24,5%.

Por otro lado, la configuración regional con respecto al afincamiento de los agentes correspondientes a los diversos eslabones y al predominio del capital interviniente se perfiló de un modo particular:

- Durante la etapa del predominio inglés, los eslabones de producción primaria (chacareros) y empaque siempre fueron situados en la región y diversificados, mayoritariamente, en pequeños y medianos chacareros. La etapa de congelamiento, sin cámaras frigoríficas, y la comercialización se situaron, mayoritariamente, en el puerto de Buenos Aires. El capital predominante en este caso fue, definitivamente, extrarregional y extranacional.

- Durante la etapa del oligopsonio-oligopolio nacional: los chacareros mantuvieron su presencia, mientras que diversas empresas iniciaron una acelerada integración vertical de la producción. Las actividades primarias y de empaque-frío –con una creciente inversión en cámaras frigoríficas– se situaron en la región valletana. El predominio del capital se configuró, mayoritariamente, de manera extrarregional y nacional.

Complementariamente, este nivel institucional promovió cambios hacia los demás niveles, impactando sobre el circuito productivo frutícola de manera sustantiva. Respecto de la mencionada planificación del espacio productivo, puede mencionarse también el rol de las diferentes políticas económicas llevadas a cabo desde la órbita nacional, que repercutían de modo desigual en los diferentes eslabones. En este sentido, se deben enunciar las sucesivas devaluaciones de la moneda, la falta de regulación de la cadena de comercialización y el intento de fortalecer el poder de negociación de los productores primarios por medio de la creación de CORPOFRUT.

5.2 Formas de la competencia

En su inicio, el circuito frutícola se establece –ante lo expuesto– como una actividad primaria intensiva, inducida por el capital inglés desde una estructura empresarial corporativa y con fuerte acompañamiento del Estado nacional post “Campaña del Desierto”. Más tarde, producto del cambio en el régimen de acumulación nacional, el circuito productivo se reconvierte hacia un modelo de nacionalización de los principales agentes intervinientes, pero con indudables rasgos heredados de la etapa anterior. La última década analizada (1955-1965/66), que daría paso a la etapa “agroindustrial”, se cristaliza con fuertes similitudes en relación con el período anterior, pero acentuando determinadas tendencias referidas específicamente a la extraversión del circuito. Por otro lado, se desarrolla a nivel mundial una competencia externa del hemisferio sur, lo cual promueve un nuevo escenario para las empresas líderes del circuito. En todo el período se evidencia un alto grado de concentración en los mercados interno y externo, ambos con epicentro en la zona portuaria de Buenos Aires.

Ante lo desarrollado, en los eslabones empacador-comercial se observa un rasgo monopolístico –referido a la FRUIT Co. y Ferrocarril Sud– entre los años 1930 y 1948, para luego dar lugar a una etapa de características oligopólicas y oligopsónicas, llevada a cabo por el grupo de empresas nacionales (mayoritariamente extrarregionales) que reemplazaron a la

estatizada compañía inglesa.⁴⁶ Estas empresas debieron enfrentar más tarde la aparición de competidores externos, específicamente referidos a empresas de Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda. Estos países impulsaron acciones comerciales tendientes a la captura de los mercados europeos, sobre todo en cuanto a la comercialización de manzanas, las cuales aumentaron su *stock* exportado en más de un 112%.⁴⁷ Si bien la aparición de la competencia externa produjo comportamientos diferentes al interior del eslabón comercial, la fruta proveniente del valle siguió siendo atractiva para el mercado europeo. Como se destacó en el capítulo anterior, recién a comienzos de la década de 1970 el peso de la demanda brasileña superó –primera vez– a la europea. No obstante, esta nueva configuración dejaba al descubierto el riesgo de las asimetrías construidas en las décadas anteriores, y provocaba el deterioro de la rentabilidad de los pequeños productores, quienes se vieron imposibilitados de pujar por un precio justo para su producción. La desregulación y falta de planificación estratégica por parte del Estado –basada en una concepción de desarrollo regional– posibilitó instancias de bonanza para la región valletana, pero a costa de factores temporales que ante la aparición de nuevos escenarios generó –sin duda alguna– desequilibrios severos y repercutió de modo abrupto en los agentes afincados en la región.

5.3 Relación salarial

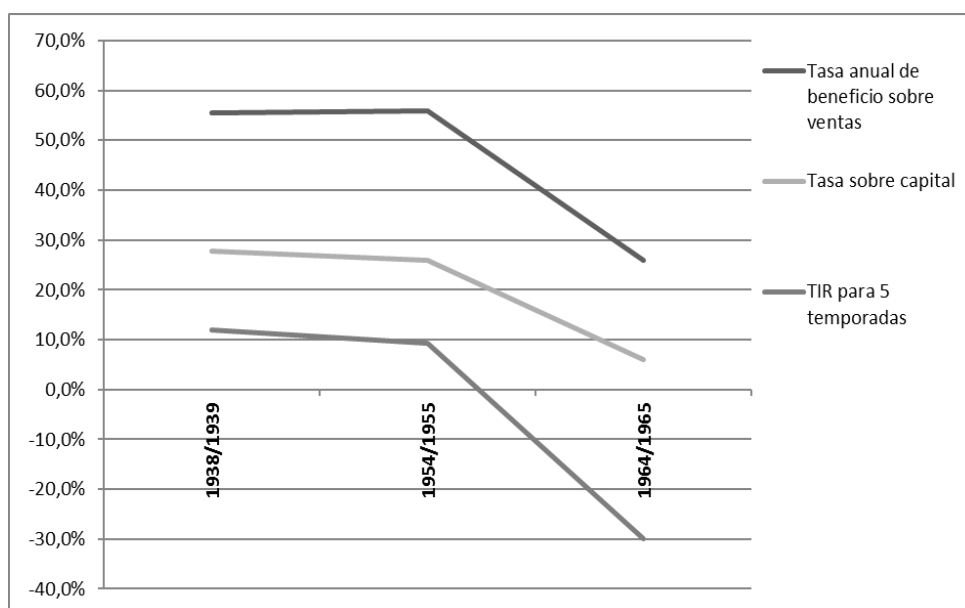
Este nivel institucional, con las salvedades descritas oportunamente en este trabajo, operó de manera determinante y negativa en el período analizado. La importancia de las tres décadas abarcadas se vincula con que a partir de ellas se construyen las tendencias estructurales de los siguientes años. La relación salarial se presenta en ese circuito regional como una relación de dependencia encubierta entre pequeños productores y empresas comercializadoras-empacadoras. Si bien la actividad primaria requirió siempre la contratación de mano de obra, esta se articula a las labores culturales de manera temporaria, sin establecer relaciones asimétricas evidentes y supeditando el poder de negociación por parte del contratista al salario vigente en el período de trabajo.

⁴⁶ Las empresas nacionales destacadas fueron: K.O Kleppe y Cía. S.R.L., Fischer S.A., Fruco S.R.L., R. Tarántola y Cía. S.R.L., Gasparri y Cía. S.R.L., Elio Filomena S.R.L., L.E.P.S.C. S.R.L., C.A.A. Tortarolo y Cía. S.R.L., Liguori Hnos. S.R.L., y Tres ASES S.A (De Jong, 1994).

⁴⁷ En el período abarcado entre los años 1955 y 1965, las exportaciones de manzanas de Nueva Zelanda, Australia y Sudáfrica pasaron de 6.194 TN a 13.149 TN, según anuarios de estadísticas agropecuarias de los Estados Unidos (National Agricultural Statistics Service (NASS), U.S. Department of Agriculture (USDA)).

Una vez determinado el escenario de análisis y evidenciada la asimetría constituida entre las empresas dominantes –con las particularidades desarrolladas en los capítulos anteriores– se detecta que la vulnerabilidad de los pequeños productores se hizo presente en la última década analizada (es decir, entre los años 1955 y 1965, con sus respectivas temporadas). El Gráfico 5.1 permite evidenciar la caída de las tasas calculadas (beneficio sobre ventas, sobre capital y tasa interna de retorno).

GRÁFICO 5.1. Rendimiento de los pequeños productores. Años 1939-1965. Diferentes tasas, en porcentaje.



FUENTE: Elaboración propia en base a datos históricos (Anexo III)

El quiebre evidenciado a partir de la temporada 1954/1955 permite detectar el deterioro de las condiciones económicas (y consecuentemente sociales) de los productores primarios quienes, al verse insertos dentro de una relación asimétrica con respecto a las empresas líderes, relegaron gran parte del excedente generado por el circuito frutícola valletano. Si bien la aparición de CORPOFRUT pudo atenuar el impacto en el deterioro de los rendimientos de los productores primarios, los niveles de rendimiento usufructuados en las décadas anteriores no volverían a manifestarse en el futuro; para ilustrar la situación basta citar el cálculo realizado por De Jong (2010), donde una chacra de similar superficie y rendimiento arrojaba una tasa de ganancia sobre capital de 3,7% para la temporada 1993/1994. La condición estructural de esta seudorrelación salarial asimétrica y desregulada posibilitó, sin dudas, el avasallamiento de los agentes líderes del circuito, quienes fortalecieron su poder de negociación.

Diferentes razones pudieron incidir en la toma de decisiones de las empresas nacionales comercializadoras-empacadoras en relación con comprimir la economía del eslabón primario –como, por ejemplo, la aparición de la competencia extranjera–, pero la estructura de la cadena de valor fue en gran medida el escenario que permitió este comportamiento. Las reglas de juego establecidas por medio de las tendencias estructurales, construidas en el tiempo, generaron instancias de desigualdad al interior del circuito productivo de la fruta en el Alto Valle de Río Negro.

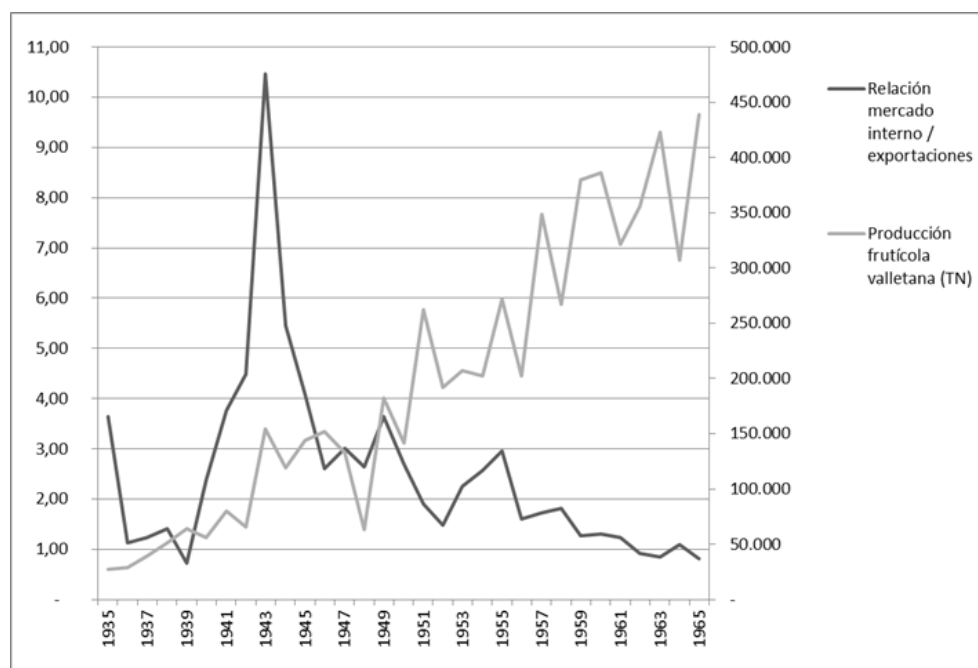
5.4 Inserción al régimen internacional

El análisis de este nivel institucional en todo el período analizado (con las salvedades desarrolladas anteriormente, vinculadas con el acople o desacople respecto de la esfera nacional) permite identificar y destacar algunas características estructurales del circuito productivo frutícola del Alto Valle de Río Negro.

El Gráfico 5.2 permite identificar tres etapas bien definidas. La primera se relaciona con la planificación original del capital inglés, la cual presenta una tendencia clara de aumento de la producción y de los despachos a los mercados de ultramar. Ante la caída de los mercados internacionales en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, se puede destacar una segunda etapa, donde la tendencia productiva sigue siendo positiva, pero se evidencia una presencia sustantiva del mercado interno para compensar la caída de la demanda externa. En tercer lugar, a partir de 1944 y ante la recuperación de la demanda internacional post Segunda Guerra Mundial, la tendencia inicial retoma su cauce original, y se acentúa, por un lado, el crecimiento de la producción de la región valletana, y por otro, la orientación de los *stocks* frutícolas hacia los mercados externos (europeos y brasileños, principalmente).

Hacia los últimos años de este análisis, el reparto entre mercado interno y exportaciones tiende a distribuirse de manera equitativa, lo que deja en evidencia una particular configuración del circuito productivo regional como respuesta a la demanda y a los estándares de calidad de los mercados extranjeros. A su vez, el gráfico (en su eje secundario) permite dilucidar el crecimiento de la producción regional, de manera coherente con el sostenido aumento de hectáreas cultivadas con frutales referenciado en párrafos precedentes.

GRÁFICO 5.2. Relación Mercado interno / Exportaciones (eje vertical principal) y producción frutícola (eje vertical secundario). Ambas series referidas a la región valletana. Años 1935-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a datos históricos. Serie producción datos reales – Serie relación MI/Expo estimada (Anexo I).

Es importante destacar, en función del enfoque utilizado y del aporte específico de este trabajo, que la concentración del eslabón comercializador-empacador generó desde los inicios del circuito frutícola condiciones desfavorables para la posibilidad de desarrollo. Tanto la condición dominante del monopolio inglés –desde 1930 hasta 1948– como la de las empresas nacionales –mayoritariamente extrarregionales– fortalecieron su poder de negociación con respecto a los demás agentes del circuito productivo, afincados en su totalidad en el Alto Valle. Si bien la extraversion de la comercialización, en los niveles evidenciados, actuó como un condicionante sustancial en la configuración de las tendencias históricas de todo el circuito productivo, en este caso se puede afirmar que ese mismo grado de concentración comercial-empacadora jugó un rol determinante para la comercialización de los despachos al mercado interno.

Es decir, la condición de monopolio u oligopsonio en sus correspondientes etapas operó de manera similar ante los productores primarios, sin importar el destino de la producción. La planificación de estos agentes líderes se orientó hacia los mercados internacionales en tanto el precio y la demanda lo permitieron; sin embargo, en las etapas en las cuales estas ventajas mermaron, el mercado interno –dominado por las mismas empresas– permitió absorber los *stocks* de fruta. Por lo tanto, el manejo tarifario jugó un papel

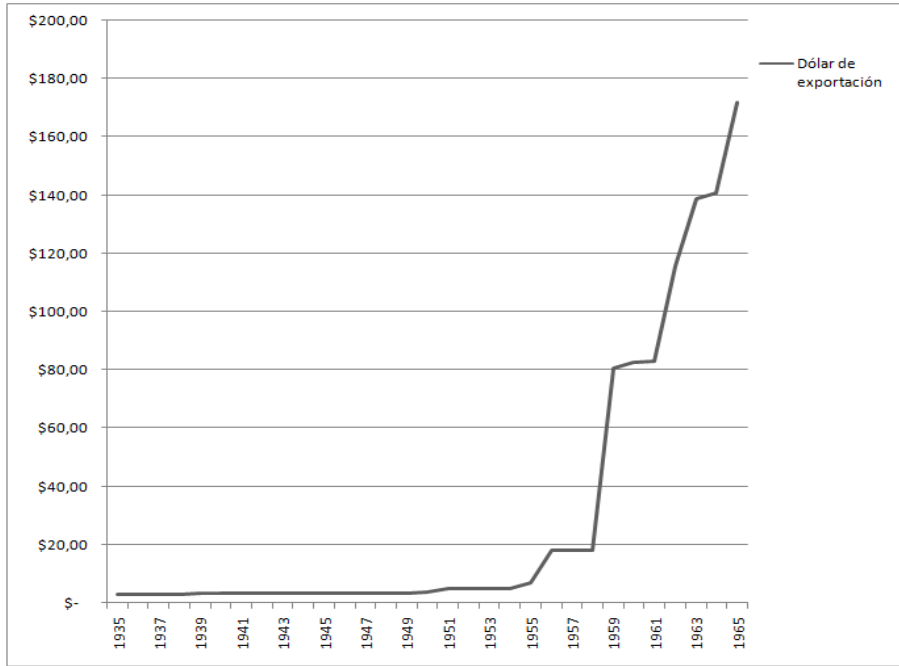
determinante en la construcción de asimetrías entre los diferentes eslabones destacados; la nula alternativa comercial por parte de los productores primarios y la falta de regulación estatal apalancaron este rasgo negativo en la tendencia regional hacia el desarrollo.

5.5 Moneda

El impacto de este nivel institucional toma una dimensión significativa para el análisis regional. En este sentido, dada la dinámica del ciclo *stop and go* de la economía nacional –referenciado anteriormente–, las sucesivas devaluaciones de la moneda nacional con respecto al dólar operaron, ante la configuración entera del circuito productivo frutícola, de manera negativa, lo que impactó de lleno en los costos de producción de los pequeños y medianos productores (se incrementaron, en todo el período analizado, en 196 veces) (véase anexo III), producto de los diferentes procesos inflacionarios. Si analizamos el incremento de los ingresos, en el mismo período se puede determinar que estos aumentaron solo en 123 veces, producto de la dependencia tarifaria en relación asimétrica con los eslabones comercial-empacador. Es oportuno destacar que en los capítulos anteriores se analizó el comportamiento de la libra esterlina en relación con los mercados europeos, dado el atractivo de las cotizaciones, pero sin evidenciarse impacto (en los aportes teóricos específicos) en la dinámica del ciclo *stop and go*. Es por ello que, a efectos de sintetizar las condiciones fundamentales que estructuraron las tendencias productivas del valle, no se incluye el tema en este apartado.

El Gráfico 5.3 permite observar los saltos del precio de la moneda nacional, correspondiéndose los quiebres de tendencia positiva con el aumento de los costos de producción y el deterioro de las tasas de rendimiento desarrolladas anteriormente. A partir del bienio 1954-1955 el impacto de las devaluaciones deteriora las condiciones de los productores primarios frutícolas; la imposibilidad de negociar el precio pagado por la fruta ante las empresas comercializadoras, que detentaron su poder de negociación, estructuró una tendencia regional desfavorable para la sustentabilidad económico-social del agente productivo central y característico de la región valletana.

GRÁFICO 5.3. Tipo de cambio PESO MONEDA NACIONAL con respecto al dólar. Años 1935-1965.



FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA y Ferreres (2010).

5.6 Modelo de regresión múltiple. Circuito frutícola valletano

Para culminar la síntesis de este capítulo, el presente trabajo desarrolló un modelo econométrico de regresión múltiple, con el objetivo de evidenciar las principales variables y quiebres estructurales que incidieron en la producción de fruta de pepita de la región valletana. El siguiente modelo describe, en el sentido mencionado, la configuración productiva del circuito frutícola, incluyendo las variables representativas de los datos históricos recabados. La variable explicada corresponde a la producción de manzanas y peras de la región valletana (Q_t^{valle}), y las variables explicativas se refieren específicamente – siempre en relación con manzanas y peras– a la producción de las regiones de Mendoza y Buenos Aires ($Q_t^{no\ valle}$), a las exportaciones nacionales (X_t^{nac}), conjuntamente con dos variables *dummy* (cualitativas) representadas en los años 1943 (D_{ys43}) y 1948 (D_{ys48}).

$$Q_t^{valle} = \sum_{i=1}^I \alpha_i Q_{t-i}^{valle} + \sum_{j=1}^J \beta_j \Delta Q_{t-j}^{valle} + \sum_{l=0}^P \gamma_l Q_{t-l}^{no\ valle} + \sum_{r=0}^R \delta_r X_{t-r}^{nac} + \omega_t D_{ys43} + \varphi_t D_{ys48} + \mu_t$$

Q_t^{valle} : logaritmo natural de la producción de fruta de pepita de la región valletana

$Q_t^{no\ valle}$: logaritmo natural de la producción de fruta de pepita de la región extra valletana

X_t^{nac} : logaritmo natural de las exportaciones nacionales de fruta de pepita

D_{ys43} : dummy quiebre estructural año 1943

D_{ys48} : dummy quiebre estructural año 1948

μ_t : error aleatorio

Aplicando las regresiones correspondientes, obtenemos –en la tabla 5.1– los siguientes resultados, correspondientes a tres modelos seleccionados

TABLA 5.1. Regresiones

Autocorrelaciones	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
$\ln Q_{t-1}^{valle}$	.3897848 (0.010)	-	-
$\ln Q_{t-2}^{valle}$	.6212287 (0.000)	.502928 (0.000)	.5956925 (0.000)
$\ln X_t^{nac}$	-	.2079632 (0.001)	.1656267 (0.001)
$\ln Q_t^{no\ valle}$	-	.3206158 (0.000)	.2673568 (0.000)
YS43	-	-	.4872912 (0.006)
YS48	-	-	(.7860259) (0.000)
R-squared	0.9995	0.9997	0.9998
Adj R-squared	0.9995	0.9996	0.9998
Número de observaciones	34	34	34

Nota: Valores p-value entre paréntesis debajo de los coeficientes.

FUENTE: Elaboración propia en base resultados obtenidos en STATA.

A partir de estos resultados se pueden establecer las siguientes determinaciones:

- El Modelo 3 es el que mejor se ajusta a la configuración productiva del circuito frutícola de la región valletana.

- Las diferentes variables consideradas como regresores logran explicar los valores realizados del nivel de producción de fruta en la región, evidenciando las siguientes características:
 - i. Una relación positiva de 0.5956 con respecto a dos temporadas anteriores de producción en el valle (L2) por cada punto porcentual adicional. Existe una inercia sobre el nivel de producción que se extiende hasta dos temporadas anteriores, de forma tal que por 1% adicional de toneladas producidas en los dos períodos anteriores, se anticipa un incremento de un 0,59% en la producción actual.
 - ii. Una relación positiva de 0.1656 con respecto a las exportaciones nacionales en el nivel, por cada punto porcentual adicional. Las exportaciones funcionan como un efecto multiplicador con impacto positivo, aunque reducido en magnitud, anticipando que por cada 1% de cantidad exportada, se producirá un 0,16% adicional.
 - iii. Una relación positiva de 0.2673 con respecto a la producción frutícola de las regiones de Buenos Aires y Mendoza, por cada punto porcentual de aumento. Se observa una complementariedad productiva entre las regiones productoras de fruta, dado que por cada 1% producido en las regiones de Buenos Aires y Mendoza, se incrementará un 0,26% la producción del valle.
 - iv. Una variación positiva de 0.4872 producto de un quiebre estructural en el año 1943. En dicho año se observa un claro cambio de tendencia respecto de los valores promedios de producción. Sin mediar efectos en relación con el resto de las variables consideradas, los valores promedio de la producción valletana se incrementaron en 1,62 toneladas ($e^{0,4872}$) a partir de 1943.
 - v. Una variación negativa de 0.7860 producto de un quiebre estructural en el año 1948. A partir de entonces, se observa una caída de los valores promedio de producción, que no es explicada por el resto de las variables explicativas. Este cambio estructural indica que la producción promedio cae en 2,19 ($e^{0,7860}$) toneladas.

Es importante destacar que este modelo permite reafirmar el trabajo de investigación volcado a lo largo de esta tesis en dos sentidos bien marcados. En primer lugar, el fomento de la actividad, desde los distintos niveles institucionales descritos, orientaron hábitos al interior del circuito productivo, al generar una reacción productiva inercial positiva desde dos temporadas anteriores; a su vez, las exportaciones –a pesar de la caída de la demanda

producto del impacto de la Segunda Guerra Mundial en los mercados internacionales— operaron como una variable dinamizadora de la producción, es decir, la orientación estratégica original del circuito frutícola pudo consolidarse como tendencia en todo el período analizado. Por último, es evidente la complementariedad de las regiones productoras de peras y manzanas, que evolucionaron en conjunto para abastecer tanto la demanda interna como externa, siendo la región valletana —a la luz de los datos evidenciados en esta tesis— preponderante a nivel nacional.

En segundo lugar, al analizar los quiebres estructurales de tendencias, se destacan los años 1943 y 1948. En este sentido, es importante remarcar la importancia del año 1943 en cuanto al salto productivo, generado exclusivamente por la dinámica de la FRUIT Co. sobre a producción valletana. Las series de datos históricas permiten observar un salto del 135% en la producción de la región entre 1942 y 1943, la cual repercute de lleno en el total nacional, que evidencia un crecimiento del 78%. El otro quiebre observado en la modelización corresponde al año 1948 y opera de manera negativa sobre la tendencia. Esto se debe claramente al reacomodamiento de los agentes luego de la nacionalización de los ferrocarriles ingleses y — como consecuencia— de la FRUIT Co. Este impacto estructural dimensiona la importancia del monopolio inglés en la producción valletana y su reemplazo ineficiente. A pesar de este impacto sobre la producción frutícola de la región, a partir de 1949 las empresas nacionales (monopsonio/oligopolio) generaron la recuperación de la producción, continuando un sendero de expansión productiva de fruta valletana.

APÉNDICE. Metodología general de investigación

Como estrategia general, la presente tesis adoptó el método comparativo entre diferentes etapas, las cuales fueron segmentadas en función de hechos significativos de la historia económica nacional, destacando el cambio en el régimen de acumulación evidenciado en el año 1944. A su vez, se contemplaron los principales fenómenos acontecidos al interior del circuito productivo frutícola valletano, con la intención de dimensionar el impacto de los cambios macroeconómicos en la actividad regional.

Las categorías utilizadas se relacionaron con las explicitadas en el marco teórico, provenientes de los avances bibliográficos de la Teoría de la Regulación de origen francés y los desarrollos latinoamericanos orientados a los estudios regionales. En función de este abanico de herramientas, se establecieron relaciones entre las diferentes categorías para luego realizar un recorrido comparativo temporal, con el objetivo de contrastar y evidenciar los posibles cambios acontecidos en los lapsos establecidos.

La pregunta central que permitió el desarrollo de esta investigación se basó en indagar sobre las causas históricas y estructurales que explicaron el deterioro en el poder de negociación de los agentes primarios afincados en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén, en relación con la concepción adoptada sobre las tendencias favorables/desfavorables hacia el desarrollo regional. A partir de allí, la profundización de la investigación estableció como objetivo la construcción teórica de posibles escenarios para determinar la vulnerabilidad de las regiones –de características similares al caso de estudio– en cuanto a sus posibilidades de desarrollo. En este sentido, se analizaron causas exógenas incentivadas desde el plano nacional y endógenas generadas desde la región en particular, procurando evidenciar los acoples y desacoples de la región ante los cambios establecidos en los diferentes períodos, ponderando la aparición de los primeros gobiernos peronistas y la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

En el marco de la estrategia adoptada, se buscó relacionar los distintos acontecimientos políticos, económicos y sociales, de modo preciso, en base a la relevancia de los hechos visualizados en el recorrido de la investigación; procurando detectar vínculos explicativos de la dinámica social específica que se desarrollada durante las etapas estudiadas. Luego, se procedió a la categorización de las políticas económicas y sociales en el marco de los niveles institucionales contenidos en el modo de regulación en relación al régimen de acumulación predominante, segmentando las diferentes etapas, con el objetivo de visualizar aspectos coherentes y contradictorios en un recorrido temporal de trascendente importancia en la historia de la fruticultura valletana.

Para tal fin, se procedió a la recopilación de diferentes fuentes secundarias de datos, principalmente censos económicos y poblacionales; informes de organismos específicos como el Consejo Federal de Inversiones; libros de estadísticas nacionales e internacionales (detalladas a lo largo de la tesis); y libros de abordaje económico y social de académicos nacionales, tales como Neffa (1998), Rapoport (2007), Vitelli (1999), Basualdo (2006) y Ferrer (2004), entre otros. Toda la información recabada durante la etapa de lectura y clasificación, posibilitó la construcción de series de datos a nivel nacional y regional, explicativas de la configuración económica y social del circuito productivo frutícola valletano, las cuales se utilizaron para la construcción de indicadores cuantitativos, mediante la aplicación de técnicas estadísticas y econométricas en función de los objetivos específicos.

A su vez, se emplearon técnicas cualitativas, referidas al estudio e interpretación de la legislación específica que regularon a la actividad objeto de estudio y al análisis de fuentes documentales de época, con la intención de determinar la participación de los diferentes agentes intervinientes en la actividad -ponderando el rol del Estado- y sus principales demandas e incidencias en cada etapa de la investigación.

Los objetivos específicos en cada etapa se centraron en diferentes aspectos, centrales para analizar, a lo largo de todo el período analizado, las fortalezas y/o debilidades del poder de negociación de los productores primarios. En este sentido se buscó determinar:

- i) La configuración espacial donde se desarrolló la actividad frutícola, a partir de la regionalización de los agentes intervinientes en cada eslabón del circuito productivo.
- ii) La participación del Estado nacional en el fomento de la actividad frutícola y la relación con el capital privado.
- iii) La predominancia del capital (regional, extrarregional o extranjero) de los agentes/empresas intervinientes en los diferentes eslabones.
- iv) El grado de concentración de los diferentes eslabones del circuito productivo.
- v) La tendencia inercial de comercialización de la producción en cuanto a las cantidades producidas y al destino comercial.
- vi) La aplicación de tecnología en los diferentes eslabones y su control.
- vii) La estabilidad de la moneda nacional y el impacto de las devaluaciones.
- viii) Las tendencias en el consumo interno de manzanas y peras.
- ix) Las causas que generaron quiebres estructurales en los años 1943 y 1948 en la producción frutícola.

Para llevar a cabo cada uno de los objetivos específicos se diseñaron diferentes estrategias de investigación, traducidas en un conjunto de decisiones que necesariamente debieron tomarse a lo largo de todo el proceso de investigación.

En primer lugar, se estableció una recopilación de bibliografía específica referida a investigaciones históricas de la región valletana y de la actividad frutícola, con fines descriptivos sobre el escenario histórico tipificado. Complementariamente se analizaron los avances bibliográficos más destacados en el área de la historia económica nacional e internacional.

En segundo lugar, se sistematizó la información obtenida en función de las categorías establecidas en el marco teórico y se procedió a completar las vacancias de datos evidenciadas en cada etapa. Para ello se emplearon artículos académicos de docentes investigadores referentes del área específica regional, así como revistas históricas tales como *Revista Anales*, *Revista Chacra*, *Revista MAN*, almanaques del Ministerio de Agricultura de la Nación y documentación estadística necesaria para por un lado completar las series de datos utilizadas, y por otro, obtener un panorama de época sobre la actividad productiva y los principales conflictos y acontecimientos que afectaron a la fruticultura.

En tercer lugar, se procedió al desarrollo de una revisión histórica por etapas, relacionando —en cada caso— los principales fenómenos acontecidos en las diferentes categorías (niveles institucionales propiamente dichos). Consecuentemente se realizó un contraste entre cada etapa a efectos de dilucidar las tendencias inerciales y las posibles modificaciones que operaron en el recorrido del período analizado. En simultáneo, se aplicaron técnicas econométricas y estadísticas en las series de datos, para complementar las interpretaciones realizadas.

Por último, se desarrolló la etapa de explicación sobre las conclusiones con aportes, sugerencias y correcciones del director de tesis.

ANEXO I. Datos primarios de los gráficos

GRÁFICO 3.1.

Población - Tasa de crecimiento			PBI a precios de mercado - PBI per cápita		
Año	Población (miles de habitantes)	Tasa de crecimiento poblacional	Producto Bruto Interno (millones de M\$N)	Tasa de crecimiento PBI	Producto Bruto Interno per cápita (M\$N)
1900	4.542,6	-	9.425	-	2.075
1901	4.674,0	2,89%	10.222	8,46%	2.187
1902	4.806,3	2,83%	10.016	-2,02%	2.084
1903	4.924,0	2,45%	11.449	14,31%	2.325
1904	5.039,9	2,35%	12.670	10,66%	2.514
1905	5.196,8	3,11%	14.352	13,28%	2.762
1906	5.407,0	4,04%	15.074	5,03%	2.788
1907	5.672,9	4,92%	15.392	2,11%	2.713
1908	5.983,4	5,47%	16.900	9,80%	2.824
1909	6.288,2	5,09%	17.734	4,93%	2.820
1910	6.615,2	5,20%	19.024	7,27%	2.876
1911	6.934,6	4,83%	19.366	1,80%	2.793
1912	7.268,8	4,82%	20.948	8,17%	2.882
1913	7.652,5	5,28%	21.166	1,04%	2.766
1914	7.885,2	3,04%	18.974	-10,36%	2.406
1915	8.072,4	2,37%	19.074	0,53%	2.363
1916	8.225,6	1,90%	18.525	-2,88%	2.252
1917	8.374,0	1,80%	17.024	-8,10%	2.033
1918	8.517,5	1,71%	20.145	18,33%	2.365
1919	8.671,9	1,81%	20.886	3,68%	2.408
1920	8.861,9	2,19%	22.406	7,28%	2.528
1921	9.091,8	2,59%	22.979	2,56%	2.527
1922	9.368,1	3,04%	24.817	8,00%	2.649
1923	9.706,6	3,61%	27.551	11,02%	2.838
1924	10.053,8	3,58%	29.700	7,80%	2.954
1925	10.358,0	3,03%	29.576	-0,42%	2.855
1926	10.652,2	2,84%	31.002	4,82%	2.910
1927	10.965,3	2,94%	33.201	7,09%	3.028
1928	11.282,2	2,89%	35.257	6,19%	3.125
1929	11.591,9	2,75%	36.882	4,61%	3.182
1930	11.896,4	2,63%	35.356	-4,14%	2.972

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de CEPAL (1958).

GRÁFICO 3.2.

Importaciones por país de origen en US\$ M corrientes					
EEUU vs Reino Unido - Total Importaciones					
Año	Reino Unido	% sobre Total importado	EEUU	% sobre Total importado	Total importado (CIF)
1900	33,14	29,64%	12,86	11,50%	111,79
1901	35,91	31,58%	14,96	13,16%	113,71
1902	36,64	35,93%	12,87	12,62%	101,99
1903	43,12	33,97%	15,50	12,21%	126,93
1904	62,39	34,40%	23,21	12,80%	181,36
1905	65,83	33,17%	27,11	13,66%	198,47
1906	91,65	35,00%	37,82	14,44%	261,85
1907	92,1	34,09%	35,89	13,29%	270,15
1908	90,04	34,07%	34,37	13,00%	264,31
1909	95,78	32,67%	41,60	14,19%	293,15
1910	113,2	31,08%	50,11	13,76%	364,2
1911	115,11	29,61%	55,47	14,27%	388,72
1912	132,34	30,83%	65,94	15,36%	429,23
1913	147,73	31,04%	70,02	14,71%	475,86
1914	105,62	34,01%	41,90	13,49%	310,6
1915	86,76	29,87%	71,88	24,74%	290,5
1916	99,39	28,19%	103,03	29,22%	352,59
1917	82,72	21,82%	137,64	36,31%	379,11
1918	126,92	24,99%	171,98	33,86%	507,92
1919	152,65	23,56%	230,11	35,51%	648
1920	195,6	23,38%	277,73	33,20%	836,59
1921	125,87	23,20%	145,38	26,80%	542,51
1922	132,65	23,44%	125,20	22,13%	565,84
1923	161,95	23,80%	145,90	21,44%	680,59
1924	150,72	23,37%	142,18	22,04%	645,01
1925	174,92	21,86%	188,27	23,52%	800,34
1926	146,21	19,32%	186,61	24,66%	756,81
1927	160,3	19,43%	209,76	25,42%	825,12
1928	158,17	19,63%	186,95	23,20%	805,77
1929	144,51	17,63%	216,03	26,35%	819,7
1930	121,57	19,83%	135,30	22,07%	613,12

FUENTE: Elaboración propia en base a Ferreres (2005).

GRÁFICO 3.3.

Participación de los sectores Agricultura y Ganadería en el total de PBI				
Año	Total	Agricultura	Ganadería	Total Agricultura y Ganadería
1900	100%	14,10%	16,20%	30,30%
1901	100%	14,40%	20,10%	34,50%
1902	100%	12,90%	19,20%	32,10%
1903	100%	17,80%	17,10%	34,90%
1904	100%	18,80%	14,30%	33,10%
1905	100%	15,80%	14,30%	30,10%
1906	100%	16,20%	13,20%	29,40%
1907	100%	12,60%	12,20%	24,80%
1908	100%	16,20%	12,10%	28,30%
1909	100%	15,40%	10,60%	26,00%
1910	100%	13,20%	9,90%	23,10%
1911	100%	9,70%	11,00%	20,70%
1912	100%	17,00%	10,90%	27,90%
1913	100%	16,20%	9,10%	25,30%
1914	100%	17,50%	10,20%	27,70%
1915	100%	20,60%	12,50%	33,10%
1916	100%	16,70%	13,60%	30,30%
1917	100%	10,80%	16,40%	27,20%
1918	100%	17,30%	14,80%	32,10%
1919	100%	17,30%	13,50%	30,80%
1920	100%	18,70%	11,20%	29,90%
1921	100%	16,90%	12,60%	29,50%
1922	100%	14,10%	14,20%	28,30%
1923	100%	13,40%	12,60%	26,00%
1924	100%	15,30%	12,20%	27,50%
1925	100%	12,90%	11,50%	24,40%
1926	100%	16,00%	11,80%	27,80%
1927	100%	15,60%	10,70%	26,30%
1928	100%	15,30%	9,90%	25,20%
1929	100%	14,70%	9,30%	24,00%
1930	100%	12,50%	9,90%	22,40%

FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

GRÁFICO 3.4.

Importaciones por país de origen en US\$ M corrientes					
EEUU vs Reino Unido - Total Importaciones					
Año	Reino Unido	% sobre Total importado	EEUU	% sobre Total importado	Total importado
1900	33,14	29,64%	12,86	11,50%	111,79
1901	35,91	31,58%	14,96	13,16%	113,71
1902	36,64	35,93%	12,87	12,62%	101,99
1903	43,12	33,97%	15,50	12,21%	126,93
1904	62,39	34,40%	23,21	12,80%	181,36
1905	65,83	33,17%	27,11	13,66%	198,47
1906	91,65	35,00%	37,82	14,44%	261,85
1907	92,1	34,09%	35,89	13,29%	270,15
1908	90,04	34,07%	34,37	13,00%	264,31
1909	95,78	32,67%	41,60	14,19%	293,15
1910	113,2	31,08%	50,11	13,76%	364,2
1911	115,11	29,61%	55,47	14,27%	388,72
1912	132,34	30,83%	65,94	15,36%	429,23
1913	147,73	31,04%	70,02	14,71%	475,86
1914	105,62	34,01%	41,90	13,49%	310,6
1915	86,76	29,87%	71,88	24,74%	290,5
1916	99,39	28,19%	103,03	29,22%	352,59
1917	82,72	21,82%	137,64	36,31%	379,11
1918	126,92	24,99%	171,98	33,86%	507,92
1919	152,65	23,56%	230,11	35,51%	648
1920	195,6	23,38%	277,73	33,20%	836,59
1921	125,87	23,20%	145,38	26,80%	542,51
1922	132,65	23,44%	125,20	22,13%	565,84
1923	161,95	23,80%	145,90	21,44%	680,59
1924	150,72	23,37%	142,18	22,04%	645,01
1925	174,92	21,86%	188,27	23,52%	800,34
1926	146,21	19,32%	186,61	24,66%	756,81
1927	160,3	19,43%	209,76	25,42%	825,12
1928	158,17	19,63%	186,95	23,20%	805,77
1929	144,51	17,63%	216,03	26,35%	819,7
1930	121,57	19,83%	135,30	22,07%	613,12

FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

GRÁFICO 3.5.

Capital existente por sectores económicos – Millones de pesos de 1950						
Año	Agropecuario	Industria	Transporte, comunicaciones y electricidad	Comercio, finanzas y servicios personales y vivienda	Estado	Capital existente
1900	11.312	3.357	7.469	14.399	3.452	39.989
1901	12.659	3.638	7.588	15.356	3.621	42.862
1902	13.205	3.912	7.695	16.181	3.716	44.709
1903	13.803	4.241	7.880	16.947	3.887	46.758
1904	14.272	4.858	8.345	17.795	4.441	49.711
1905	15.012	5.465	9.393	19.388	5.650	54.908
1906	15.910	6.195	11.110	21.470	6.379	61.064
1907	16.844	7.015	13.391	24.600	6.919	68.769
1908	17.642	7.738	14.579	27.570	7.412	74.941
1909	18.084	8.458	15.860	30.441	8.846	81.689
1910	18.831	9.360	17.396	34.210	10.172	89.969
1911	19.170	10.350	18.901	37.853	11.409	97.683
1912	19.429	11.531	19.754	40.371	12.176	103.261
1913	19.705	12.467	20.873	42.827	12.720	108.592
1914	20.735	12.721	21.240	43.288	13.166	111.150
1915	21.331	12.655	20.950	43.145	13.333	111.414
1916	21.922	12.467	20.531	42.923	13.384	111.227
1917	22.413	12.234	20.029	42.438	13.241	110.355
1918	22.856	11.997	19.517	41.818	13.044	109.232
1919	23.154	11.903	19.044	41.589	12.838	108.528
1920	23.996	12.137	18.771	42.412	12.706	110.022
1921	24.749	12.495	18.740	43.665	12.757	112.406
1922	25.502	12.787	19.071	44.141	12.829	114.330
1923	26.261	13.422	19.430	47.850	13.124	120.087
1924	26.955	14.139	20.049	50.370	13.412	124.925
1925	27.669	14.928	20.609	52.516	13.544	129.266
1926	28.274	15.735	21.432	54.029	13.855	133.325
1927	29.095	16.542	22.423	55.870	14.860	138.790
1928	30.056	17.685	24.023	58.124	15.945	145.833
1929	31.313	18.925	25.538	61.070	17.339	154.185
1930	31.783	19.826	26.441	63.431	18.770	160.251

FUENTE: Elaboración propia en base a CEPAL (1958).

GRÁFICO 3.6.

Producción de manzanas y peras en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén (en toneladas, entre los años 1900-1928)			
Año	Peras	Manzanas	Total
1900	40	20	60
1904	55	75	130
1908	75	100	175
1912	370	300	670
1916	1.340	980	2.320
1920	2.920	2.070	4.990
1924	4.920	3.460	8.380
1928	7.180	12.880	20.060

FUENTE: “La trama frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén”, en Landriscini et al. (2007).

GRÁFICO 3.7.

Superficie alfalfada, alfalfa producida y alfalfa despachada en fardos por ferrocarril en el área servida por el sistema de riego del Río Negro superior.			
Año	Superficie Alfalfada (Ha)	Alfalfa producida (Tn)	Pasto en fardos despachado (Tn)
1921	s/d	s/d	44.400
1922	20.141	s/d	52.400
1923	s/d	s/d	68.100
1924	s/d	s/d	54.400
1925	22.400	108.300	67.600
1926	22.300	95.700	61.200
1927	23.000	138.300	55.100
1928	27.600	200.100	96.100
1929	28.300	182.100	104.900
1930	27.000	151.900	71.500
1931	25.400	102.900	42.000
1932	24.600	71.600	35.100
1933	23.300	82.600	30.800

FUENTE: Vapñarsky (1983)

GRÁFICOS 3.8 / 4.3 / 4.13.

AÑO	Producción valletana			
	Manzanas	Peras	Total Producido Alto Valle	% sobre total Nacional
1930	8.380	14.150	22.530	38,71%
1931	8.990	14.620	23.610	38,64%
1932	9.650	15.100	24.750	38,55%
1933	9.980	15.550	25.530	37,77%
1934	10.310	16.000	26.310	36,95%
1935	10.640	16.460	27.100	35,99%
1936	11.000	17.660	28.660	35,96%
1937	14.823	24.156	38.979	46,09%
1938	19.160	31.810	50.970	31,90%
1939	24.000	40.282	64.282	38,84%
1940	26.200	29.500	55.700	40,96%
1941	36.080	44.080	80.160	42,87%
1942	34.150	31.687	65.837	41,67%
1943	71.332	83.176	154.508	54,89%
1944	49.290	69.803	119.093	48,64%
1945	82.342	61.570	143.912	52,76%
1946	77.413	74.842	152.255	53,62%
1947	78.371	54.248	132.619	55,85%
1948	31.060	31.920	62.980	37,19%
1949	102.960	79.050	182.010	63,10%

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

(continuación tabla anterior)

AÑO	Producción valletana			
	Manzanas	Peras	Total Producido Alto Valle	% sobre total Nacional
1950	94.900	46.900	141.800	49,10%
1951	180.800	81.300	262.100	64,80%
1952	129.150	62.800	191.950	58,15%
1953	154.432	52.750	207.182	57,59%
1954	165.372	36.936	202.308	66,31%
1955	223.950	48.000	271.950	59,13%
1956	152.600	49.960	202.560	57,55%
1957	293.700	54.850	348.550	66,58%
1958	201.250	65.610	266.860	67,85%
1959	327.900	52.200	380.100	68,36%
1960	308.400	77.750	386.150	71,01%
1961	285.800	35.800	321.600	65,54%
1962	278.100	77.700	355.800	69,63%
1963	360.300	62.500	422.800	73,92%
1964	236.800	70.220	307.020	64,47%
1965	379.400	59.330	438.730	73,04%
1966	307.000	54.800	361.800	72,94%

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

GRÁFICO 3.9 / 4.6 / 4.18.

AÑO	Exportaciones nacionales		
	Manzanas	Peras	Total
1930	155	250	405
1931	59	313	372
1932	274	1.419	1.693
1933	218	1.627	1.845
1934	187	1.953	2.140
1935	1.498	4.998	6.496
1936	4.022	10.899	14.921
1937	5.413	14.028	19.441
1938	4.183	19.383	23.566
1939	11.846	29.757	41.603
1940	4.900	13.440	18.340
1941	4.583	14.091	18.674
1942	6.500	6.825	13.325
1943	7.518	7.455	14.973
1944	9.037	11.445	20.482
1945	17.759	13.650	31.409

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

(continuación tabla anterior)

AÑO	Exportaciones nacionales		
	Manzanas	Peras	Total
1946	23.963	22.869	46.832
1947	19.079	17.682	36.761
1948	8.342	10.852	19.194
1949	26.855	16.653	43.508
1950	26.439	16.212	42.651
1951	71.754	28.440	100.194
1952	58.295	27.700	85.995
1953	48.917	21.930	70.847
1954	52.884	9.930	62.814
1955	62.890	13.340	76.230
1956	59.290	27.384	86.674
1957	108.971	33.220	142.191
1958	66.866	38.800	105.666
1959	156.855	29.463	186.318
1960	143.241	43.700	186.941
1961	142.149	18.080	160.229
1962	169.743	36.920	206.663
1963	220.285	34.430	254.715
1964	122.480	40.770	163.250
1965	226.780	42.714	269.494
1966	174.880	31.794	206.674

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

GRÁFICO 4.7.

AÑO	Consumo per cápita nacional	
	Manzanas	Peras
1930	2,65	2,19
1931	2,73	2,27
1932	2,78	2,27
1933	2,87	2,34
1934	2,96	2,42
1935	2,96	2,30
1936	2,89	1,99
1937	2,92	1,90
1938	4,58	5,35
1939	4,32	4,57
1940	4,03	4,28
1941	5,84	5,87
1942	5,38	4,53

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

(continuación tabla anterior)

AÑO	Consumo per cápita nacional	
	Manzanas	Peras
1943	9,23	8,74
1944	7,71	7,19
1945	9,90	5,88
1946	8,88	6,27
1947	7,75	4,79
1948	5,35	3,81
1949	8,72	5,89
1950	9,91	4,44
1951	12,09	5,28
1952	9,29	4,36
1953	12,02	3,82
1954	10,18	2,86
1955	15,77	4,51
1956	10,23	3,53
1957	15,99	3,46
1958	10,84	3,58
1959	15,12	3,10
1960	13,96	3,35
1961	13,01	2,76
1962	10,68	3,62
1963	11,74	2,94
1964	11,32	2,94
1965	12,89	1,97

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

GRÁFICO 3.14 / 4.2 / 4.19 / 5.3

Tipo de cambio		
Año	Dólar de exportación	Libra esterlina
1930	\$ 2,74	\$ 13,3
1931	\$ 3,46	\$ 11,7
1932	\$ 3,89	\$ 12,9
1933	\$ 3,00	\$ 16,6
1934	\$ 2,98	\$ 19,5
1935	\$ 3,06	\$ 18,7
1936	\$ 3,01	\$ 17,6
1937	\$ 3,03	\$ 16,6
1938	\$ 3,07	\$ 18,2
1939	\$ 3,27	\$ 17,1
1940	\$ 3,36	\$ 17,6

FUENTE: BCRA y Ferreres (2010).

(continuación tabla anterior)

Tipo de cambio		
Año	Dólar de exportación	Libra esterlina
1941	\$ 3,36	\$ 17,1
1942	\$ 3,36	\$ 17,1
1943	\$ 3,36	\$ 16,3
1944	\$ 3,36	\$ 16,2
1945	\$ 3,36	\$ 16,2
1946	\$ 3,36	\$ 16,5
1947	\$ 3,36	\$ 18,3
1948	\$ 3,36	\$ 28,1
1949	\$ 3,36	\$ 32,8
1950	\$ 3,91	\$ 44,8
1951	\$ 5,00	\$ 66,0
1952	\$ 5,00	\$ 64,5
1953	\$ 5,00	\$ 63,4
1954	\$ 5,00	\$ 70,5
1955	\$ 6,88	\$ 85,4
1956	\$ 18,00	\$ 99,0
1957	\$ 18,00	\$ 111,0
1958	\$ 18,00	\$ 140,0
1959	\$ 80,60	\$ 223,0
1960	\$ 82,80	\$ 232,0
1961	\$ 83,10	\$ 233,0
1962	\$ 116,00	\$ 325,0
1963	\$ 139,00	\$ 388,0
1964	\$ 141,00	\$ 439,0
1965	\$ 172,00	\$ 683,0

FUENTE: BCRA y Ferreres (2010).

GRÁFICO 4.1

PBI a costo de factores - millones de m\$ñ a precios de 1960			
Año	A costo de factores	Agricultura: ganadería, silvicultura, caza y pesca	Industria manufactura
1933	3.978	969	696
1934	4.298	1.023	792
1935	4.527	1.117	822
1936	4.311	1.078	879
1937	4.656	1.122	879
1938	4.723	1.030	987
1939	4.894	1.150	1.023
1940	4.795	1.184	988
1941	5.025	1.317	1.025
1942	5.264	1.348	1.074
1943	5.297	1.197	1.139

FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA.

(continuación tabla anterior)

PBI a costo de factores - millones de m\$N a precios de 1960			
Año	A costo de factores	Agricultura: ganadería, silvicultura, caza y pesca	Industria manufactura
1944	5.815	1.419	1.273
1945	5.538	1.124	1.263
1946	5.993	1.163	1.420
1947	6.819	1.282	1.671
1948	6.847	1.235	1.621
1949	6.584	1.106	1.514
1950	6.900	1.243	1.924
1951	7.168	1.328	1.974
1952	6.804	1.138	1.937
1953	7.172	1.488	1.926
1954	7.465	1.480	2.079
1955	7.995	1.541	2.333

FUENTE: Elaboración propia en base a BCRA.

GRÁFICO 4.15.

Exportaciones de manzanas y peras - Competencia internacional												
Año	Nueva Zelanda				Australia				Sudafrica			
	Manzanas	Peras	Total miles bushels	Total TN	Manzanas	Peras	Total miles bushels	Total TN	Manzanas	Peras	Total miles bushels	Total TN
1955	866	1	867	22.023	4.301	1.478	5.779	146.793	1.027	1.098	2.125	53.977
1956	1.301	40	1.341	34.063	4.785	1.019	5.804	147.428	1.228	1.121	2.349	59.667
1957	1.167	28	1.195	30.354	3.780	1.051	4.831	122.713	1.592	1.085	2.677	67.999
1958	1.437	83	1.520	38.610	5.870	1.474	7.344	186.546	2.045	743	2.788	70.818
1959	1.468	125	1.593	40.464	4.797	1.122	5.919	150.349	1.761	1.313	3.074	78.083
1960	1.182	19	1.201	30.507	4.837	1.304	6.141	155.988	2.450	973	3.423	86.948
1961	1.473	117	1.590	40.388	5.751	1.500	7.251	184.184	2.547	1.182	3.729	94.721
1962	2.119	152	2.271	57.686	6.948	1.657	8.605	218.577	3.102	1.274	4.376	111.155
1963	1.172	109	1.281	32.539	7.237	1.062	8.299	210.804	2.638	1.293	3.931	99.852
1964	2.010	155	2.165	54.993	7.005	1.766	8.771	222.793	4.191	1.397	5.588	141.942
1965	1.994	158	2.152	54.663	7.263	1.429	8.692	220.787	3.892	1.255	5.147	130.740

FUENTE: Elaboración propia en base a anuarios estadísticos del Departamento de Agricultura norteamericano (National Agricultural Statistics Service (NASS), U.S. Department of Agriculture (USDA).

ANEXO II. Cálculos con STATA 13

DATOS PRIMARIOS DE LAS SERIES DE DATOS CORRESPONDIENTES AL MODELO MACROECONÓMICO. AÑOS 1930-1965

AÑO	PRODUCCION VALLETANA	PRODUCCIÓN NACIONAL	EXPORTACIONES NACIONALES	PRODUCCIÓN EXTRA VALLE
1930	22.530	58.200	405	35.670
1931	23.610	61.100	372	37.490
1932	24.750	64.200	1.693	39.450
1933	25.530	67.600	1.845	42.070
1934	26.310	71.200	2.140	44.890
1935	27.100	75.300	6.496	48.200
1936	28.660	79.700	14.921	51.040
1937	38.979	84.580	19.441	45.601
1938	50.970	159.800	23.566	108.830
1939	64.282	165.500	41.603	101.218
1940	55.700	136.000	18.340	80.300
1941	80.160	187.000	18.674	106.840
1942	65.837	158.000	13.325	92.163
1943	154.508	281.500	14.973	126.992
1944	119.093	244.850	20.482	125.757
1945	143.912	272.750	31.409	128.838
1946	152.255	283.940	46.832	131.685
1947	132.619	237.467	36.761	104.848
1948	62.980	169.340	19.194	106.360
1949	182.010	288.450	43.508	106.440
1950	141.800	288.800	42.651	147.000
1951	189.030	404.500	100.194	215.470
1952	191.950	330.100	85.995	138.150
1953	207.182	359.750	70.847	152.568
1954	202.308	305.100	62.814	102.792
1955	271.950	459.950	76.230	188.000
1956	202.560	351.950	86.674	149.390
1957	348.550	523.500	142.191	174.950
1958	266.860	393.300	105.666	126.440
1959	380.100	556.000	186.318	175.900
1960	386.150	543.800	186.941	157.650
1961	321.600	490.700	160.229	169.100
1962	355.800	511.000	206.663	155.200
1963	422.800	572.000	254.715	149.200
1964	307.020	476.200	163.250	169.180
1965	438.730	600.700	269.494	161.970

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

REGRESIONES DEL MODELO 1

```
. regress lprodvalle L(1/2).lprodvalle, noconstant
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	34
Model	4719.85578	2	2359.92789	F(2, 32)	=	31231.43
Residual	2.41800272	32	.075562585	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.9995
				Adj R-squared	=	0.9995
Total	4722.27379	34	138.890406	Root MSE	=	.27489

lprodvalle	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lprodvalle						
L1.	.3897848	.141315	2.76	0.010	.1019355	.6776341
L2.	.6212287	.142222	4.37	0.000	.3315319	.9109255

FUENTE: Elaboración propia en base resultados de STATA 13.

REGRESIONES DEL MODELO 2

```
. regress lprodvalle L(2).lprodvalle lexponac lprodnaccsinV, noconstant
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	34
Model	4720.74822	3	1573.58274	F(3, 31)	=	31975.76
Residual	1.52556371	31	.049211733	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.9997
				Adj R-squared	=	0.9996
Total	4722.27379	34	138.890406	Root MSE	=	.22184

lprodvalle	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lprodvalle						
L2.	.502928	.0941193	5.34	0.000	.3109703	.6948856
lexponac	.2079632	.0571748	3.64	0.001	.0913545	.3245719
lprodnaccsinV	.3206158	.0653139	4.91	0.000	.1874073	.4538243

FUENTE: Elaboración propia en base resultados de STATA 13.

REGRESIONES DEL MODELO 3

```
. Quiebre estructural Año 1943 y 1948
. regress lprodvalle L(2).lprodvalle lexponac lprodnaccsinV YS43 YS48, noconstant
```

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	34
Model	4721.55323	5	944.310646	F(5, 29)	=	38005.22
Residual	.720559082	29	.024846865	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.9998
				Adj R-squared	=	0.9998
Total	4722.27379	34	138.890406	Root MSE	=	.15763

lprodvalle	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lprodvalle						
L2.	.5956925	.07019	8.49	0.000	.4521378	.7392472
lexponac	.1656267	.0432723	3.83	0.001	.0771249	.2541285
lprodnaccsinV	.2673568	.0473616	5.65	0.000	.1704916	.3642221
YS43	.4872912	.1636492	2.98	0.006	.152591	.8219914
YS48	-.7860259	.1694284	-4.64	0.000	-1.132546	-.4395059

FUENTE: Elaboración propia en base resultados de STATA 13.

CORRELACIÓN ENTRE EXPORTACIONES NACIONALES Y PRODUCCIÓN VALLETANA.
AÑOS 1930-1954.

```
. correlate exponac prodvalle in 1/25
(obs=25)
```

	exponac	prodvalle
exponac	1.0000	
prodvalle	0.8473	1.0000

FUENTE: Comando STATA 13 “Correlations and covariances”.

CORRELACIÓN ENTRE EXPORTACIONES NACIONALES Y PRODUCCIÓN VALLETANA.
AÑOS 1930-1965.

```
. correlate exponac prodvalle
(obs=36)
```

	exponac	prodvalle
exponac	1.0000	
prodvalle	0.9513	1.0000

FUENTE: Comando STATA 13 “Correlations and covariances”.

VARIABLES PARA REGRESIONES Y CORRELACIONES:

- *lprodvalle*: *logaritmo natural de la producción de peras y manzanas de la región valletana.*
- *lexponac*: *logaritmo natural de las exportaciones nacionales de peras y manzanas.*
- *lprodnacsinV*: *logaritmo natural de la producción de peras y manzanas de la región extra valletana.*
- *YS43*: *dummy quiebre estructural año 1943.*
- *YS48*: *dummy quiebre estructural año 1948.*
- *exponac*: *exportaciones nacionales de manzanas y peras.*
- *prodvalle*: *producción valletana de manzanas y peras.*

TABLA GENERAL DE DATOS SOBRE LA PRODUCCIÓN FRUTÍCOLA NACIONAL Y REGIONAL VALLETANA. AÑOS 1930-1965

AÑO	Producción valletana - Toneladas			Superficie cultivada nacional - Hectáreas			Producción Nacional - Toneladas			Exportaciones - Toneladas					
	Manzanas	Peras	Total	Manzanos	Perales	Total cultivado Has	Manzanas	Peras	Total	Manzanas - Nacional	Peras - Nacional	Total Nacional	Manzanas - Valle	Peras - Valle	Total Valle
1930	8.380	14.150	22.530	8.200	4.300	12.500	31.800	26.400	58.200	155	250	405	140	225	365
1931	8.990	14.620	23.610	8.500	4.400	12.900	33.200	27.900	61.100	59	313	372	53	282	335
1932	9.650	15.100	24.750	8.900	5.200	14.100	34.700	29.500	64.200	274	1.419	1.693	247	1.277	1.524
1933	9.980	15.550	25.530	9.000	6.100	15.100	36.400	31.200	67.600	218	1.627	1.845	196	1.464	1.661
1934	10.310	16.000	26.310	9.500	8.500	18.000	38.200	33.000	71.200	187	1.953	2.140	168	1.758	1.926
1935	10.640	16.460	27.100	9.800	9.700	19.500	40.200	35.100	75.300	1.498	4.998	6.496	1.348	4.498	5.846
1936	11.000	17.660	28.660	10.200	10.000	20.200	42.400	37.300	79.700	4.022	10.899	14.921	3.620	9.809	13.429
1937	14.823	24.156	38.979	11.500	10.300	21.800	44.880	39.700	84.580	5.413	14.028	19.441	4.872	12.625	17.497
1938	19.160	31.810	50.970	13.200	10.400	23.600	67.000	92.800	159.800	4.183	19.383	23.566	3.765	17.445	21.209
1939	24.000	40.282	64.282	14.000	10.500	24.500	72.000	93.500	165.500	11.846	29.757	41.603	10.661	26.781	37.443
1940	26.200	29.500	55.700	14.800	10.500	25.300	62.000	74.000	136.000	4.900	13.440	18.340	4.410	12.096	16.506
1941	36.080	44.080	80.160	15.600	10.600	26.200	88.500	98.500	187.000	4.583	14.091	18.674	4.125	12.682	16.807
1942	34.150	31.687	65.837	16.500	10.600	27.100	85.000	73.000	158.000	6.500	6.825	13.325	5.850	6.143	11.993
1943	71.332	83.176	154.508	17.300	12.100	29.400	144.406	137.094	281.500	7.518	7.455	14.973	6.766	6.710	13.476
1944	49.290	69.803	119.093	18.100	12.300	30.400	125.100	119.750	244.850	9.037	11.445	20.482	8.133	10.301	18.434
1945	82.342	61.570	143.912	18.900	12.600	31.500	169.200	103.550	272.750	17.759	13.650	31.409	15.983	12.285	28.268
1946	77.413	74.842	152.255	19.700	13.000	32.700	162.944	120.996	283.940	23.963	22.869	46.832	21.567	20.582	42.149
1947	78.371	54.248	132.619	20.500	13.000	33.500	143.160	94.307	237.467	19.079	17.682	36.761	17.171	15.914	33.085
1948	31.060	31.920	62.980	21.300	13.200	34.500	96.060	73.280	169.340	8.342	10.852	19.194	7.508	9.767	17.275
1949	102.960	79.050	182.010	22.100	13.200	35.300	173.000	115.450	288.450	26.855	16.653	43.508	24.170	14.988	39.157
1950	94.900	46.900	141.800	23.000	13.300	36.300	196.400	92.400	288.800	26.439	16.212	42.651	23.795	14.591	38.386
1951	180.800	8.230	189.030	23.800	11.300	35.100	283.500	121.000	404.500	71.754	28.440	100.194	64.579	25.596	90.175
1952	129.150	62.800	191.950	24.600	11.400	36.000	224.400	105.700	330.100	58.295	27.700	85.995	52.466	24.930	77.396
1953	154.432	52.750	207.182	27.000	11.596	38.596	268.100	91.650	359.750	48.917	21.930	70.847	44.025	19.737	63.762
1954	165.372	36.936	202.308	27.200	11.800	39.000	242.000	63.100	305.100	52.884	9.930	62.814	47.596	8.937	56.533
1955	223.950	48.000	271.950	27.800	12.000	39.800	361.300	98.650	459.950	62.890	13.340	76.230	56.601	12.006	68.607
1956	152.600	49.960	202.560	28.700	12.700	41.400	256.500	95.450	351.950	59.290	27.384	86.674	53.361	24.646	78.007
1957	293.700	54.850	348.550	29.400	13.500	42.900	422.500	101.000	523.500	108.971	33.220	142.191	98.074	29.898	127.972
1958	201.250	65.610	266.860	30.100	14.100	44.200	283.000	110.300	393.300	66.866	38.800	105.666	60.179	34.920	95.099
1959	327.900	52.200	380.100	30.600	14.600	45.200	463.600	92.400	556.000	156.855	29.463	186.318	141.170	26.517	167.686
1960	308.400	77.750	386.150	31.150	15.200	46.350	431.000	112.800	543.800	143.241	43.700	186.941	128.917	39.330	168.247
1961	285.800	35.800	321.600	32.000	15.700	47.700	414.700	76.000	490.700	142.149	18.080	160.229	127.934	16.272	144.206
1962	278.100	77.700	355.800	32.600	16.300	48.900	397.000	114.000	511.000	169.743	36.920	206.663	152.769	33.228	185.997
1963	360.300	62.500	422.800	35.300	16.500	51.800	474.000	98.000	572.000	220.285	34.430	254.715	198.257	30.987	229.244
1964	236.800	70.220	307.020	39.400	15.800	55.200	371.000	105.200	476.200	122.480	40.770	163.250	110.232	36.693	146.925
1965	379.400	59.330	438.730	39.600	14.500	54.100	514.100	86.600	600.700	226.780	42.714	269.494	204.102	38.443	242.545

AÑO	Mercado interno Nacional			Producción Nacional extra Valle - Toneladas			Precios Internacionales - NY (per box)		Consumo per cápita nacional	
	Manzanas	Peras	Total	Manzanas	Peras	Total	Precio promedio Manzanas	Precio Pera Willams	Manzanas p.c.	Peras p.c
1930	31.645	26.150	57.795	23.420	12.250	35.670	2,05	2,27	2,65	2,19
1931	33.141	27.587	60.728	24.210	13.280	37.490	1,63	2,67	2,73	2,27
1932	34.426	28.081	62.507	25.050	14.400	39.450	1,46	1,96	2,78	2,27
1933	36.182	29.573	65.755	26.420	15.650	42.070	1,79	2,20	2,87	2,34
1934	38.013	31.047	69.060	27.890	17.000	44.890	1,68	2,40	2,96	2,42
1935	38.702	30.102	68.804	29.560	18.640	48.200	1,66	2,20	2,96	2,30
1936	38.378	26.401	64.779	31.400	19.640	51.040	2,02	2,41	2,89	1,99
1937	39.467	25.672	65.139	30.057	15.544	45.601	1,54	2,16	2,92	1,90
1938	62.817	73.417	136.234	47.840	60.990	108.830	1,86	1,99	4,58	5,35
1939	60.154	63.743	123.897	48.000	53.218	101.218	1,66	2,21	4,32	4,57
1940	57.100	60.560	117.660	35.800	44.500	80.300	1,84	2,24	4,03	4,28
1941	83.917	84.409	168.326	52.420	54.420	106.840	1,86	2,61	5,84	5,87
1942	78.500	66.175	144.675	50.850	41.313	92.163	2,99	3,57	5,38	4,53
1943	136.888	129.639	266.527	73.074	53.918	126.992	3,47	5,17	9,23	8,74
1944	116.063	108.305	224.368	75.810	49.947	125.757	3,51	4,56	7,71	7,19
1945	151.441	89.900	241.341	86.858	41.980	128.838	4,44	4,10	9,90	5,88
1946	138.981	98.127	237.108	85.531	46.154	131.685	3,62	4,53	8,88	6,27
1947	124.081	76.625	200.706	64.789	40.059	104.848	3,20	4,52	7,75	4,79
1948	87.718	62.428	150.146	65.000	41.360	106.360	4,11	5,03	5,35	3,81
1949	146.145	98.797	244.942	70.040	36.400	106.440	2,95	3,49	8,72	5,89
1950	169.961	76.188	246.149	101.500	45.500	147.000	3,16	5,00	9,91	4,44
1951	211.746	92.560	304.306	102.700	112.770	215.470	4,60	4,83	12,09	5,28
1952	166.105	78.000	244.105	95.250	42.900	138.150	4,17	4,48	9,29	4,36
1953	219.183	69.720	288.903	113.668	38.900	152.568	4,18	4,77	12,02	3,82
1954	189.116	53.170	242.286	76.628	26.164	102.792	3,92	5,34	10,18	2,86
1955	298.410	85.310	383.720	137.350	50.650	188.000	3,91	5,12	15,77	4,51
1956	197.210	68.066	265.276	103.900	45.490	149.390	4,46	5,18	10,23	3,53
1957	313.529	67.780	381.309	128.800	46.150	174.950	3,12	5,20	15,99	3,46
1958	216.134	71.500	287.634	81.750	44.690	126.440	3,64	4,89	10,84	3,58
1959	306.745	62.937	369.682	135.700	40.200	175.900	4,46	5,32	15,12	3,10
1960	287.759	69.100	356.859	122.600	35.050	157.650	4,90	6,22	13,96	3,35
1961	272.551	57.920	330.471	128.900	40.200	169.100	4,51	5,87	13,01	2,76
1962	227.257	77.080	304.337	118.900	36.300	155.200	4,48	4,72	10,68	3,62
1963	253.715	63.570	317.285	113.700	35.500	149.200	4,39	6,46	11,74	2,94
1964	248.520	64.430	312.950	134.200	34.980	169.180	4,73	5,09	11,32	2,94
1965	287.320	43.886	331.206	134.700	27.270	161.970	4,78	8,12	12,89	1,97

NOTA: los despachos a exportación de origen valletana fueron estimados –ante la falta de estadísticas oficiales– en un 90% con relación a las nacionales. Si bien existen datos sobre determinadas temporadas, que refuerzan estos valores, es importante destacar que existe un consenso académico sobre la magnitud de las exportaciones de la región en el total nacional. En esta línea pueden mencionarse de De Jong (1994, 2010); Vapñarsky (1983); Dehais (2000); Bandieri (2014); Molins (1919); Tagliani (2014) y Landriscini et al. (2007).

FUENTE: Elaboración propia en base a información extraída de INDEC, S.A.G. Y P. y Dehais (2000).

ANEXO III. Metodología para cálculo de tasas de rendimiento

La metodología para el cálculo de las tasas correspondientes al rendimiento económico de los pequeños y medianos productores se basó –como queda expresado en el cuerpo principal de la presente tesis– en los avances bibliográficos correspondientes al trabajo “El minifundio en el Alto Valle: estrategias de adaptación”, de Susana Bandieri y Graciela Blanco (De Jong et al., 1994). El mismo cálculo ha sido replicado en la tesis doctoral de Gerardo de Jong, titulada “Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle de la Cuenca del Río Negro”. A su vez, se procedió al cálculo de tres tasas diferentes para cada temporada analizada (véase tabla siguiente):

- a) Tasa de ganancia sobre capital: resultante del cociente entre el beneficio neto sobre ventas y la sumatoria de los FF negativos + el Capital desembolsado, respetando la metodología de De Jong et al. (1994).
- b) Tasa de beneficio sobre ventas: resultante de las ventas de la temporada deducidos sus egresos y amortizaciones (fondo de reposición del capital fijo).
- c) Tasa interna de retorno en cinco temporadas: resultante de la actualización (valor presente) de los flujos de fondos proyectados para cinco años, calculada en planilla Excel 2010.

ESTIMACIONES DE RENDIMIENTO DE LOS PRODUCTORES (HASTA 10 HA)

Concepto	TEMPORADAS		
	1938/1939	1954/1955	1965/1966
BENEFICIO NETO SOBRE VENTAS	55,5%	55,8%	25,9%
TASA SOBRE CAPITAL	27,8%	25,9%	6,1%
TASA INTERNA DE RETORNO 5t.	12,0%	9,3%	-29,9%

FUENTE: Elaboración propia.

Para el caso específico de esta tesis, se ha respetado la validez de los datos históricos, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- i) el método de cálculo de las amortizaciones correspondientes al rubro “Fondo de reposición del capital fijo”, el cual se ha distribuido linealmente en función de la vida útil de cada concepto. Cabe destacar que esta modificación no ha repercutido de gran manera en el resultado final, y la justificación del cambio se basa exclusivamente en una preferencia subjetiva sobre la metodología del cálculo.

- ii) Para la temporada 1938/1939 se han promediado nuevamente los precios pagados a los productores, en base a los datos históricos referenciados en Wetzler (1941), los cuales arrojaron un ajuste de \$0,005. Por lo tanto, la tasa de ganancia sobre capital se ajustó 27,2% a 27,8%, en relación con el trabajo citado anteriormente.
- iii) Para las temporadas 1954/1955 y 1964/1965 se utilizaron los precios pagados a productor de igual manera para manzanas y peras, dada la paridad en las cotizaciones históricas. Ambas referencias son producto de diferentes fuentes; para el año 1955 se relevó el dato de la revista *Chacra* (julio de 1956, p. 19), y para el año 1965 se tuvo en cuenta el dato estimado por Berberian (1967) en su tesis doctoral de la Universidad de Buenos Aires, en base a información de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación, por medio de la Dirección de Frutas y Hortalizas, y revista *Chacra* (abril de 1966, p.28), en base a un estudio del Ing. Vacarezza del año 1965.
- iv) La distribución para las temporadas 1954/1955 y 1964/1965 de la producción/comercialización se ajustó de manera coherente con la distribución productiva regional de cada momento, dada la transformación de la superficie cultivada.
- v) Para el cálculo correspondiente a las temporadas 1954/1955 y 1964/1965 se partió de los valores históricos pagados a productores, tomando como referencia el cajón de manzana estándar. Cabe destacar que, si bien en la temporada 1938/1939 el precio pagado a los productores por manzanas y peras era visiblemente diferente, en las temporadas posteriores a la nacionalización de la FRUIT Co. (año 1948), los precios se establecieron de manera similar. Por otro lado, la producción de manzanas evolucionó por encima de la producción de peras, siendo la especie de mayor peso productivo en la región, tal como puede evidenciarse en las tablas expuestas anteriormente.
- vi) Para la valorización de las hectáreas productivas y sus respectivas mejoras, se estimó un crecimiento en dólares –de la hectárea– tomando como referencia el importe inicial (de ambos conceptos) del año 1939 –U\$S 367,3– y un dato histórico extraído de la tesis doctoral de Berberian (1967) para el año 1967 correspondiente a U\$S 3.428,57; ambos valores, con su respectiva distribución por rubro (véase siguiente tabla). Es importante destacar que esta estimación se efectuó mediante cálculo de la tasa interanual de crecimiento del valor de la hectárea, por medio de tasas equivalentes respetando los períodos en cada caso (véase tabla en el final del anexo). Dicho esto, es importante destacar que naturalmente el análisis no considera cambios abruptos en la valorización de estos conceptos.

ESTIMACIONES DEL VALOR HA PRODUCTIVA (TIERRA Y MEJORAS)

Capital Fundiario			
HA	U\$S	Tipo de cambio BCRA	\$
1939	189,57	\$ 4,22	\$ 800,00
1955	679,38	\$ 18,00	\$ 12.228,84
1965	1.508,61	\$ 189,00	\$ 285.127,29
1967	1.769,59	\$ 350,00	\$ 619.354,84
Mejoras			
HA	U\$S		\$
1939	177,73	\$ 4,22	\$ 750,00
1955	636,93	\$ 18,00	\$ 11.464,74
1965	1.414,33	\$ 189,00	\$ 267.308,37
1967	1.658,99	\$ 350,00	\$ 580.645,16

FUENTE: Elaboración propia.

- vii) Para los demás conceptos expresados para las temporadas 1954/1955 y 1964/1965 (siguiendo la misma metodología desarrollada para la temporada 1938/1939), se efectuó una indexación por medio de una serie de índices históricos –que se detallan en la parte final del presente anexo–, la cual se resume en la siguiente tabla:

INDEXACIONES

Concepto		Incrementos en N° de veces	
		1954-1955	1955-1965
1	Costo de Vida	7,78	14,33
2	Estimación incremento salarios rurales	14,15	16,46
3	Remuneración media anual de los asalariados	12,19	16,69
4	Precios agropecuarios	7,91	18,58
5	Precios no agropecuarios	9,80	14,91
6	Costo de la construcción	11,04	13,58
7	Combustibles	8,69	6,97

FUENTE: Elaboración propia.⁴⁸

En este sentido, cabe realizar una serie de aclaraciones sobre los ajustes realizados en las respectivas tablas de EGRESOS con la tabla INDEXACIONES:

⁴⁸ Para la temporada 1954/1955, en el concepto “Estimación de los salarios rurales” se utilizó un empalme de serie: desde el año 1939 a 1955 se calculó en base al concepto “Remuneración media de los asalariados”; a partir de ese año se procedió al uso del índice “Remuneración real media de los asalariados agropecuarios - Índices 1960=100 - OECEI (1966)”, expresado al final de este anexo.

- i) Los rubros a, f, g, h, j, k, l y m se indexaron con el concepto 2.
- ii) Los rubros b, c y d se indexaron con el concepto 5.
- iii) El rubro e se indexó con el concepto 7.
- iv) El rubro i se indexó con el concepto 4.
- v) Los rubros n, ñ y o se indexaron con el concepto 1.
- vi) El rubro p se indexó con el concepto 6.
- vii) El rubro q se indexó con el concepto 3.

FLUJOS DE FONDO. TEMPORADA 1938/1939

Rubros	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Total Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.032,19	\$ 4.064,26	\$ 2.064,38	\$ 8.128,51	\$ 15.289,34
Total Egresos	\$ 163,00	\$ 234,00	\$ 335,00	\$ 873,00	\$ 407,00	\$ 557,00	\$ 664,00	\$ 370,00	\$ 938,00	\$ 579,00	\$ 584,00	\$ 171,00	\$ 5.875,00
Fondo de reposición del K fijo	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 935,76
Flujo de Fondos	-\$ 240,98	-\$ 311,98	-\$ 412,98	-\$ 950,98	-\$ 484,98	-\$ 634,98	-\$ 741,98	-\$ 447,98	\$ 16,21	\$ 3.407,28	\$ 1.402,40	\$ 7.879,53	\$ 8.478,58

FUENTE: Elaboración propia en base a De Jong et al. (1994)

CAPITAL TOTAL NECESARIO PARA LA PRODUCCIÓN. TEMPORADA 1938/1939

Capital total para producir y amortizaciones			
Conceptos	Estimaciones	Vida útil	Amortizaciones mensuales
FF negativos	\$ 4.226,84	-	-
7 ha. sistematizadas para riego	\$ 5.600,00	-	-
Casa y galpón	\$ 4.500,00	30 años	\$ 12,50
Herramientas	\$ 1.650,00	10 años	\$ 13,75
Dos caballos	\$ 240,00	10 años	\$ 2,00
Implantación estimada	\$ 14.321,00	24 años	\$ 49,73
TOTAL	\$ 30.537,84		\$ 77,98

FUENTE: Elaboración propia en base a De Jong et al. (1994)

TOTAL INGRESOS. TEMPORADA 1938/1939

RENDIMIENTOS											
	PLANTAS		HA			CHACRA				PRECIOS A PRODUCTORES	
	CAJONES	KILOS	PLANTAS	KG POR PLANTA	KG POR HA	HA	CHACRA	DESCARTE	COMERCIALIZABLE	POR KG	POR COSECHA
PERAS	7	18	256	126	32.256	3	96.768	19.354	77.414	\$ 0,040	\$ 3.096,58
MANANAS	6	18	256	108	27.648	3	82.944	13.271	69.673	\$ 0,175	\$ 12.192,77
TOTAL										\$	15.289,34

FUENTE: Elaboración propia en base a De Jong et al. (1994)

TOTAL EGRESOS. TEMPORADA 1938/1939

RUBROS		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Fijos	a Poda de fructificación			\$ 154,00	\$ 154,00									\$ 308,00
	b Pulveriz. c/ aceite				\$ 456,00									\$ 456,00
	c Pulveriz. c/ arseniato						\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00				\$ 432,00
	d 2% azufre mojabale					\$ 138,00								\$ 138,00
	e Combustible pulverizado				\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00				\$ 300,00
	f Personal para pulveriz.				\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 56,00				\$ 336,00
	g Personal para raleo						\$ 168,00	\$ 168,00						\$ 336,00
	h Limpieza de acequias		\$ 77,00											\$ 77,00
	i Abonos verdes							\$ 120,00						\$ 120,00
	j Tareas de adm. y conduc. de peras	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 1.680,00
Variables	k Cosecha de peras									\$ 215,00				\$ 215,00
	l Cosecha de manzanas										\$ 92,00	\$ 92,00		\$ 184,00
	m Traslado									\$ 333,00	\$ 333,00	\$ 333,00		\$ 999,00
Indirectos	n Impuesto a los vehículos	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 20,00
	ñ Cánon de riego			\$ 18,00			\$ 18,00			\$ 17,00			\$ 17,00	\$ 70,00
	o Contribución territorial	\$ 6,00		\$ 6,00		\$ 6,00		\$ 6,00		\$ 5,00		\$ 5,00		\$ 34,00
	p Conservación mejoras fundiarias	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 90,00
	q Conservación de bienes de uso	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 80,00
TOTALES		\$ 163,00	\$ 234,00	\$ 335,00	\$ 873,00	\$ 407,00	\$ 557,00	\$ 664,00	\$ 370,00	\$ 938,00	\$ 579,00	\$ 584,00	\$ 171,00	\$ 5.875,00

FUENTE: Elaboración propia en base a De Jong et al. (1994)

FONDO DE REPOSICIÓN DE CAPITAL FIJO. TEMPORADA 1938/1939

RUBROS		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Amortizaciones	Mejoras fundiarias 30 años	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 150,00
	Máquinarias y herramientas 10 años	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 13,75	\$ 165,00
	Animales de trabajo 10 años	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 24,00
	Gastos de implantación 18 años	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 49,73	\$ 596,76
TOTALES		\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 77,98	\$ 935,76

FUENTE: Elaboración propia en base a De Jong et al. (1994)

FLUJOS DE FONDO. TEMPORADA 1954/55

Rubros	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Total Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17.920,00	\$ 48.384,00	\$ 35.840,00	\$ 96.768,00	\$ 198.912,00
Total Egresos	\$ 2.217,47	\$ 3.260,60	\$ 4.537,22	\$ 10.048,24	\$ 4.797,48	\$ 6.974,55	\$ 7.830,85	\$ 4.456,65	\$ 12.399,63	\$ 8.186,06	\$ 8.232,76	\$ 2.310,86	\$ 75.252,36
Fondo de reposición del K fijo	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 12.591,56
Flujo de Fondos	-\$ 3.266,76	-\$ 4.309,89	-\$ 5.586,51	-\$ 11.097,54	-\$ 5.846,78	-\$ 8.023,85	-\$ 8.880,15	-\$ 5.505,95	\$ 4.471,08	\$ 39.148,65	\$ 26.557,95	\$ 93.407,84	\$ 111.068,08

FUENTE: Elaboración propia.

CAPITAL TOTAL NECESARIO PARA LA PRODUCCIÓN. TEMPORADA 1954/1955

Capital total para producir y amortizaciones			
Conceptos	Estimaciones 1954/1955	Vida útil	Amortizaciones mensuales
FF negativos	\$ 52.517,43	-	-
7 ha. sistematizadas para riego	\$ 85.601,88	-	-
Casa y galpón	\$ 68.788,44	30 años	\$ 191,08
Herramientas	\$ 2.353,06	10 años	\$ 19,61
Dos caballos	\$ 16.177,26	10 años	\$ 134,81
Implantación estimada	\$ 202.694,01	24 años	\$ 703,80
TOTAL	\$ 428.132,07		\$ 1.049,30

FUENTE: Elaboración propia.

TOTAL INGRESOS. TEMPORADA 1954/1955

RENDIMIENTOS												
	PLANTAS		HA			CHACRA				PRECIOS A PRODUCTORES		
	CAJONES	KILOS	PLANTAS	KG POR PLANTA	KG POR HA	HA	CHACRA	DESCARTE	COMERCIALIZABLE	POR KG	POR CAJON	POR COSECHA
PERAS	7	18	256	126	32.256	1,50	48.384	9.677	38.707	\$ 1,39	\$ 25,00	\$ 53.760
MANANAS	6	18	256	108	27.648	4,50	124.416	19.907	104.509	\$ 1,39	\$ 25,00	\$ 145.152
											TOTAL	\$ 198.912

FUENTE: Elaboración propia.

TOTAL EGRESOS. TEMPORADA 1954/55

RUBROS		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Fijos	a Poda de fructificación			\$ 2.179,66	\$ 2.179,66									\$ 4.359,32
	b Pulveriz. c/ aceite				\$ 4.470,81									\$ 4.470,81
	c Pulveriz. c/ arseniato						\$ 1.058,88	\$ 1.058,88	\$ 1.058,88	\$ 1.058,88				\$ 4.235,50
	d 2% azufre mojable					\$ 1.353,01								\$ 1.353,01
	e Combustible pulverizado				\$ 434,40	\$ 434,40	\$ 434,40	\$ 434,40	\$ 434,40	\$ 434,40				\$ 2.606,43
	f Personal para pulveriz.				\$ 792,60	\$ 792,60	\$ 792,60	\$ 792,60	\$ 792,60	\$ 792,60				\$ 4.755,62
	g Personal para raleo						\$ 2.377,81	\$ 2.377,81						\$ 4.755,62
	h Limpieza de acequias		\$ 1.089,83											\$ 1.089,83
	i Abonos verdes							\$ 949,69						\$ 949,69
	j Tareas de adm. y conduc. de peras	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 1.981,51	\$ 23.778,08
Variables	k Cosecha de peras									\$ 3.043,03				\$ 3.043,03
	l Cosecha de manzanas										\$ 1.302,13	\$ 1.302,13		\$ 2.604,27
	m Traslado									\$ 4.713,16	\$ 4.713,16	\$ 4.713,16		\$ 14.139,47
Indirectos	n Impuesto a los vehículos	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 15,57	\$ 186,79
	ñ Cánon de riego			\$ 140,09			\$ 140,09			\$ 140,09			\$ 140,09	\$ 560,37
	o Contribución territorial	\$ 46,70		\$ 46,70		\$ 46,70		\$ 46,70		\$ 46,70		\$ 46,70		\$ 280,19
	p Conservación mejoras fundiarias	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 88,35	\$ 1.060,17
	q Conservación de bienes de uso	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 85,35	\$ 1.024,18
TOTALES		\$ 2.217,47	\$ 3.260,60	\$ 4.537,22	\$10.048,24	\$ 4.797,48	\$ 6.974,55	\$ 7.830,85	\$ 4.456,65	\$12.399,63	\$ 8.186,06	\$ 8.232,76	\$ 2.310,86	\$ 75.252,36

FUENTE: Elaboración propia.

FONDO DE REPOSICIÓN DE CAPITAL FIJO. TEMPORADA 1954/55

RUBROS		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Amortizaciones	Mejoras fundiarias 30 años	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 191,08	\$ 2.292,95
	Máquinarias y herramientas 10 años	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 134,81	\$ 1.617,73
	Animales de trabajo 10 años	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 19,61	\$ 235,31
	Gastos de implantación 18 años	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 703,80	\$ 8.445,58
TOTALES		\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$ 1.049,30	\$12.591,56

FUENTE: Elaboración propia.

FLUJOS DE FONDO. TEMPORADA 1964/1965

Rubros	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Total Ingresos									\$ 172.032,00	\$ 464.486,40	\$ 344.064,00	\$ 928.972,80	\$ 1.909.555,20
Total Egresos	\$ 36.141,83	\$ 53.416,28	\$ 74.037,39	\$ 154.083,20	\$ 72.388,76	\$ 108.492,95	\$ 124.800,60	\$ 67.334,88	\$ 197.716,02	\$ 134.512,86	\$ 135.182,19	\$ 37.480,49	\$ 1.195.587,44
Fondo de reposición del K fijo	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 220.138,94
Flujo de Fondos	-\$ 54.486,74	-\$ 71.761,19	-\$ 92.382,30	-\$ 172.428,11	-\$ 90.733,67	-\$ 126.837,86	-\$ 143.145,51	-\$ 85.679,79	-\$ 44.028,93	\$ 311.628,63	\$ 190.536,89	\$ 873.147,40	\$ 493.828,82

FUENTE: Elaboración propia.

CAPITAL TOTAL NECESARIO PARA LA PRODUCCIÓN. TEMPORADA 1964/1965

Capital total para producir y amortizaciones			
Conceptos	Estimaciones 1964/1965	Vida útil	Amortizaciones mensuales
FF negativos	\$ 881.484,10	-	-
7 ha. sistematizadas para riego	\$ 1.995.891,03	-	-
Casa y galpón	\$ 1.603.850,22	30 años	\$ 4.455,14
Herramientas	\$ 35.076,38	10 años	\$ 292,30
Dos caballos	\$ 241.150,14	10 años	\$ 2.009,58
Implantación estimada	\$ 3.337.310,83	24 años	\$ 11.587,88
TOTAL	\$ 8.094.762,71		\$ 18.344,91

FUENTE: Elaboración propia.

TOTAL INGRESOS. TEMPORADA 1964/1965

RENDIMIENTOS												
	PLANTAS		HA			CHACRA				PRECIOS A PRODUCTORES		
	CAJONES	KILOS	PLANTAS	KG POR PLANTA	KG POR HA	HA	CHACRA	DESCARTE	COMERCIALIZABLE	POR KG		POR COSECHA
PERAS	7	18	256	126	32.256	1,50	48.384	9.677	38.707	\$ 13,33	\$ 240,00	\$ 516.096
MANANAS	6	18	256	108	27.648	4,50	124.416	19.907	104.509	\$ 13,33	\$ 240,00	\$ 1.393.459
											TOTAL	\$ 1.909.555

FUENTE: Elaboración propia.

TOTAL EGRESOS. TEMPORADA 1964/1965

RUBROS		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dic	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Fijos	a Poda de fructificación			\$35.887,57	\$ 35.887,57									\$ 71.775,14
	b Pulveriz. c/ aceite				\$ 66.645,13									\$ 66.645,13
	c Pulveriz. c/ arseniato						\$ 15.784,37	\$ 15.784,37	\$ 15.784,37	\$ 15.784,37				\$ 63.137,49
	d 2% azufre mojable					\$20.168,92								\$ 20.168,92
	e Combustible pulverizado				\$ 3.027,99	\$ 3.027,99	\$ 3.027,99	\$ 3.027,99	\$ 3.027,99	\$ 3.027,99				\$ 18.167,91
	f Personal para pulveriz.				\$ 13.050,02	\$13.050,02	\$ 13.050,02	\$ 13.050,02	\$ 13.050,02	\$ 13.050,02				\$ 78.300,15
	g Personal para raleo						\$ 39.150,07	\$ 39.150,07						\$ 78.300,15
	h Limpieza de acequias		\$17.943,78											\$ 17.943,78
	i Abonos verdes							\$ 17.646,32						\$ 17.646,32
	j Tareas de adm. y conduc. de peras	\$32.625,06	\$32.625,06	\$32.625,06	\$ 32.625,06	\$32.625,06	\$ 32.625,06	\$ 32.625,06	\$ 32.625,06	\$ 32.625,06	\$ 32.625,06	\$ 32.625,06	\$32.625,06	\$ 391.500,75
Variables	k Cosecha de peras									\$ 50.102,77				\$ 50.102,77
	l Cosecha de manzanas										\$ 21.439,33	\$ 21.439,33		\$ 42.878,65
	m Traslado									\$ 77.601,04	\$ 77.601,04	\$ 77.601,04		\$ 232.803,12
Indirectos	n Impuesto a los vehículos	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 223,11	\$ 2.677,33
	ñ Cánon de riego			\$ 2.007,99			\$ 2.007,99			\$ 2.007,99			\$ 2.007,99	\$ 8.031,98
	o Contribución territorial	\$ 669,33		\$ 669,33		\$ 669,33		\$ 669,33		\$ 669,33		\$ 669,33		\$ 4.015,99
	p Conservación mejoras fundiarias	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 1.199,76	\$ 14.397,16
	q Conservación de bienes de uso	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 1.424,56	\$ 17.094,70
TOTALES		\$36.141,83	\$53.416,28	\$74.037,39	\$154.083,20	\$72.388,76	\$108.492,95	\$124.800,60	\$ 67.334,88	\$197.716,02	\$134.512,86	\$135.182,19	\$37.480,49	\$1.195.587,44

FUENTE: Elaboración propia.

FONDO DE REPOSICIÓN DE CAPITAL FIJO. TEMPORADA 1964/1965

RUBROS		Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	TOTAL
Amortizaciones	Mejoras fundiarias 30 años	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 4.455,14	\$ 53.461,67
	Máquinarias y herramientas 10 años	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 2.009,58	\$ 24.115,01
	Animales de trabajo 10 años	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 292,30	\$ 3.507,64
	Gastos de implantación 18 años	\$ 11.587,88	\$ 11.587,88	\$ 11.587,88	\$ 11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$11.587,88	\$139.054,62
TOTALES		\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$ 18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$18.344,91	\$220.138,94

FUENTE: Elaboración propia.

SERIES DE DATOS PARA INDEXACIÓN

Años	Remuneración real media de los asalariados agropecuarios - Índices 1960=100 - OECEI (1966)	Salarios reales - Índice 1929=100 Rapoport y Llach borrar esto	Costo de vida Variación porcentual Vitelli (1986) & INDEC	Costo de Vida OECEI (1966) & Vitelli (1986) Índices 1960=100	Precios No Agropecuarios mayoristas - Índices 1960=100 OECEI (1966)	Precios Agropecuarios mayoristas - Índices 1960=100 OECEI (1966)	Costo de la construcción - Índices 1960=100 OECEI (1966)	Combustibles Variación porcentual Vitelli (1966) & INDEC
1939	-	96,00	1,60%	2,54	1,97	1,87	2,26	1,60%
1940	-	98,00	2,20%	2,60	2,00	1,90	2,30	2,20%
1941	-	98,00	2,60%	2,67				2,60%
1942	-	101,00	5,70%	2,82				5,70%
1943	-	107,00	1,10%	2,85				1,10%
1944	-	118,00	-3,00%	2,77				-3,00%
1945	-	118,00	19,70%	3,50	4,00	2,70	4,00	19,70%
1946	-	114,08	17,70%	4,12				17,70%
1947	-	139,36	13,50%	4,68				21,40%
1948	-	164,63	13,10%	5,29				64,70%
1949	-	165,52	30,90%	6,92				19,10%
1950	105,80	154,31	25,70%	8,60	7,70	6,40	13,80	0,00%
1951	119,50	145,94	36,70%	11,80	11,40	9,80	17,20	61,00%
1952	104,30	134,73	38,70%	16,30	15,60	11,60	21,30	4,40%
1953	125,30	141,67	4,00%	17,00	16,90	14,00	21,50	29,90%
1954	130,70	154,66	3,80%	17,60	17,50	14,10	23,50	7,40%
1955	119,70	150,39	12,30%	19,80	19,30	14,80	25,00	0,00%
1956	125,90	161,25	13,40%	22,40	23,40	21,10	32,90	41,60%
1957	112,90	155,38	24,70%	28,00	29,00	26,50	35,70	11,00%
1958	139,40	172,28	31,60%	36,80	37,70	35,30	48,30	0,00%
1959	116,60	132,06	113,70%	78,70	85,60	88,40	89,70	100,30%
1960	100,00	132,59	27,10%	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00%
1961	100,09	147,19	13,70%	113,70	109,30	105,80	121,90	-8,30%
1962	103,80	145,41	26,10%	145,70	139,00	144,90	158,70	25,40%
1963	101,30	145,41	26,00%	180,70	176,00	195,80	197,40	58,00%
1964	121,80	160,54	22,10%	220,70	220,50	251,10	238,50	9,00%
1965	137,50	175,13	28,60%	283,80	287,70	275,00	339,50	11,80%

Nota: valores resaltados en gris estimados con Costo de Vida.

FUENTE: Elaboración propia en base a bibliografía referenciada en cada columna: OECEI (1966), Rapoport (2007), Vitelli (1986).

Conclusiones

Retomando la hipótesis planteada al inicio, fundada en que *“la explotación frutícola en el territorio del Alto Valle de Río Negro y Neuquén, como modo de reproducción capitalista en el período analizado –desde la crisis de 1930 hasta la industrialización desarrollista, pasando por el intento de industrialización peronista–, evolucionó en forma paulatina hacia una concentración aguda del capital –con rezagos tecnológicos heredados–, a pesar de los cambios adoptados en las formas institucionales como fundamento del crecimiento emanado de las regularidades económicas y del orden social”*; y que consecuentemente *“los efectos de esta configuración concentrada, más un régimen de acumulación extravertido y el origen extranjero de los agentes líderes, promovieron tendencias hacia la ausencia de desarrollo. De modo que si bien, por un lado, la producción regional ha expresado etapas de crecimiento significativo, por otro no ha logrado una tendencia que viabilice, en el espacio, un nivel de desarrollo creciente y sostenido”*; se puede afirmar que la misma se comprueba.

Las tendencias productivas constituidas, en el caso particular de estudio, generaron –sin lugar a dudas– determinados comportamientos al interior del circuito productivo y sus respectivos eslabones, y construyeron, a lo largo de las etapas descritas, asimetrías entre los diferentes agentes constitutivos del circuito, originando así desigualdades concretas en el “poder de negociación” de los productores primarios con respecto a las empresas empacadoras/comercializadoras.

Las etapas analizadas en cada caso demuestran en contraste el modelo de acumulación que operó a niveles nacionales y las posibilidades del acoplamiento local/regional. Si bien pueden detectarse hechos significativos que modificaron el rumbo del modelo de acumulación nacional, es evidente que la respuesta local/regional respondió a partir de las particularidades expuestas en el trabajo, las cuales no siempre fueron coherentes con la planificación estratégica nacional.

En la primera etapa, referida al predominio del capital inglés (1930-1943), la actividad frutícola puede identificarse con una impronta similar a los circuitos productivos gestados desde la concepción del modelo agroexportador, el cual evidenciaba un claro agotamiento a nivel nacional, pero que no impidió una gestación productiva regional pensada “desde afuera” para abastecer –con el recorrido de los años– a los mercados europeos. La acción del capital inglés en toda la región (con el claro apoyo del Estado Nacional), en cuanto al desarrollo del transporte ferroviario, a la subdivisión de la tierra y al fomento de la actividad frutícola en las chacras, mediante el pago de buenos precios al productor, da cuenta de una planificación estratégica concreta, generada por parte de agentes extranacionales.

En la segunda etapa (1945-1955), por su parte, puede destacarse la acción de los primeros gobiernos peronistas, en cuanto al grado de intervención del Estado nacional y el cambio en el modelo de acumulación, que impacta definitivamente a nivel regional en el año 1948 con las nacionalizaciones de las compañías inglesas. Los cambios estructurales a nivel nacional, como la creación del IAPI y las mejoras salariales de los trabajadores no operaron de manera directa sobre el circuito frutícola, por las razones descritas en los respectivos capítulos; pero posibilitaron, sí, la construcción de un andamiaje institucional que hizo prevalecer un escenario favorable para los productores primarios. Por otro lado, durante esta etapa se evidencia una continuidad en cuanto a la asimetría en el poder de negociación de los pequeños productores y las empresas comercializadoras (nacionales extrarregionales, mayoritariamente). La relación salarial de características fordistas, incentivada en los gobiernos peronistas a nivel nacional, no impactaron de lleno en la relación salarial “encubierta” que operó en el circuito frutícola, más allá de lo cual las condiciones de rentabilidad de los productores se mantuvieron en niveles similares a la etapa anterior. La mejora a nivel nacional del salario real de los asalariados puede relacionarse con la continuidad de los buenos precios pagados a los productores (lo que evidencia tasas de rendimiento acordes a las calculadas para la etapa anterior). En el final del período, es importante destacar la iniciativa del Estado nacional respecto de la provincialización del territorio correspondiente a la región valletana, la cual se sustancia definitivamente en la década posterior.

La tercera etapa analizada, posterior al golpe de Estado de 1955 y hasta el año 1965, permite identificar un período de liberalización de la economía nacional y de un importante incremento en la tecnología aplicada en el circuito productivo. Estos factores determinarían, a partir de 1966, el inicio del ciclo agroindustrial de la fruticultura valletana. Por otro lado, la concentración en el eslabón comercial y la capacidad en el poder de negociación de las empresas nacionales extrarregionales se harían evidentes en el deterioro de las tasas de rendimiento de los productores primarios, viabilizado desde la morfología nacional institucional, al deteriorar el nivel del salario real de los trabajadores. A su vez, en esta etapa puede notarse el impacto de las devaluaciones sobre los costos de producción del sector primario y la consecuente debilidad para pujar por mejores precios en la primera venta. En este sentido, si bien las regulaciones sustanciadas legalmente sobre el salario de los trabajadores durante los gobiernos peronistas pudieron compensar el deterioro de los salarios reales del sector formal, ello no operó del mismo modo sobre la rentabilidad de los productores primarios, quienes ante la caída abrupta de las tasas de rendimiento pujaron por la creación de CORPOFRUT como institución reguladora de la actividad. No obstante, el

deterioro de las tasas de ganancia seguiría un sendero negativo durante las décadas posteriores a esta etapa.

La continuidad de los rendimientos, en las tasas analizadas, desde la etapa del “monopolio inglés” hasta la siguiente, correspondiente al protagonismo de las empresas nacionales durante el peronismo, se explica por la inercia heredada desde una década (1933-1943) que dio márgenes de rentabilidad a los colonos (futuros productores primarios/chacareros) para incentivar la etapa primaria, a otra (1944-1954) organizada a partir de un escenario nacional de acumulación fordista. Estos dos períodos del circuito frutícola generaron, sin dudas, condiciones favorables para los productores primarios (de hasta 10 hectáreas) y para la captación de renta en el espacio, pero con evidentes asimetrías constituidas en la relación productor primario-empresa empaedora/comercializadora. Es decir, las condiciones de gestación del circuito prevalecieron hacia el futuro, dejando latente una condición de vulnerabilidad en el circuito productivo y, en consecuencia, a la región.

Al evolucionar el circuito productivo en la siguiente década (1955-1965) y ante la aparición de factores de competencia externa en el mismo hemisferio, los agentes líderes optaron por detentar ese poder de negociación desigual, deteriorando –como se ha expuesto– el rendimiento de los productores primarios, lo que generó un escenario de tensión que se extiende hasta la actualidad; en este sentido puede decirse que las instancias generadas en la etapa peronista, de cambios institucionales importantes pero sin una organización radical del modelo de acumulación y regulación del capital, no logró consolidarse o profundizarse en el mismo sentido. Puede destacarse, en el sentido analizado, que la etapa peronista generó modificaciones institucionales superadoras en cuanto a la parcial desconcentración del eslabón empaedor comercial y a la nacionalización de los principales agentes intervinientes, pero sin sustanciar una organización radical de las formas de acumulación y regulación regional que permitiese robustecer el poder de negociación de los agentes económicos más atomizados.

Los factores que incidieron en esta configuración pueden destacarse, a su vez, en virtud de la categorización específica del enfoque regulacionista utilizado en este trabajo. Desde este punto de vista, se pueden identificar diversos escenarios, que pueden adoptar una configuración de tendencias favorables o desfavorables para el desarrollo regional. Es necesario destacar que lejos de promover un nivel de análisis hermético, aplicable para regiones disímiles, este trabajo propone a continuación una serie de elementos a considerar para un análisis histórico, económico y social de las regiones productivas, que indudablemente debe adaptarse y perfilarse a cada caso en particular.

Según lo desarrollado en el marco teórico y en el avance del trabajo de tesis, entendemos que el modo de regulación puede orientarse de maneras diferentes en función del régimen de acumulación predominante en una etapa en particular. Esto hace suponer que, en los momentos de crisis, las diferentes tensiones normalizadas hasta un momento determinado entran en una contradicción plena, que repercute de manera tal que posibilita un escenario de crisis y, en consecuencia, un reacomodamiento del modo de regulación, en función de una nueva forma adoptada por el régimen de acumulación. Ahora bien, estos cambios, lejos de ser inmediatos en las diferentes realidades de las regiones nacionales, operan de manera dispar e irregular, y generan, en algunos casos, instancias de anticipación o bien de retardo; ello posibilita que determinadas regiones continúen un sendero de crecimiento o decrecimiento, a pesar de un cambio rotundo en el régimen de acumulación nacional (con su respectivo modo de regulación). Tal caso es evidente en economías regionales originadas en la etapa del modelo agroexportador, referidas a la región de la Pampa húmeda (claramente extrovertido, extensivo, productivo agropecuario) con continuidad en el modelo ISI (con sus características: introvertido, parcialmente intensivo, productivo industrial). Los desacoples institucionales pueden ser espacios (momentos) propicios para imponer necesidades (intereses) de agentes regionales que no son considerados a nivel nacional. En este sentido, el desacople puede operar como una estrategia particular de determinados agentes, con la intención de incidir en la generación de normas/comportamientos para hacer prevalecer sus propios intereses por sobre los intereses de otros agentes. En el caso analizado, puede evidenciarse que –a pesar de la iniciativa institucional nacional, traducida en un régimen de acumulación con su respectivo modo de regulación específico– la generación de un eslabón industrial local tuvo un impacto tardío, el cual establece el inicio del “ciclo agroindustrial” a partir del año 1966, con complejidades particulares que dan lugar a futuras líneas de investigación. En este sentido, ante la incipiente constitución de un entramado industrial local, la producción del circuito frutícola indudablemente tendió a valorizarse fuera de la región valletana.

De modo que resulta necesario hacer foco en el acople o desacople de las formas institucionales regionales con respecto a las nacionales, a fin de poder determinar una morfología específica en cada circuito/complejo productivo y evidenciar su impronta favorable o desfavorable al desarrollo regional. Todo ello, teniendo en cuenta que la planificación estratégica nacional puede jugar de manera positiva o negativa en cuanto a la aplicación de políticas públicas.

Asimismo, resulta clave aportar una visión sobre el término/concepto “desarrollo”, como elemento superador al debate actual –descrito en el estado del arte–, que pondere la

cuestión espacial y permita valorar la acción de planificación por parte del Estado, más allá de la experiencia negativa de América Latina en este sentido.

Este trabajo propone determinar el “desarrollo” en su esfera regional, como una instancia en donde los espacios tengan la capacidad de generar fuerzas centrípetas, en función de la apropiación del excedente económico generado por medio de los circuitos/complejos productivos. Es decir que los espacios productivos puedan generar instancias favorables para los agentes afincados allí, propiciando y fortaleciendo la capacidad de apropiación –de cada uno de ellos– de una parte significativa del excedente económico generado a lo largo de todo el circuito productivo.

En relación con la cuestión espacial, entendemos al “desarrollo” como la posibilidad de apropiación del valor de las diferentes producciones –a partir del fortalecimiento del poder de negociación– por parte de los agentes que se afincan en la región, identificando –en cada caso particular– situaciones favorables y desfavorables, según la interrelación de los distintos niveles institucionales que inciden en las respectivas producciones.

Así pues, queda determinado que el crecimiento económico se relaciona con el volumen, y el desarrollo, con las características de la apropiación. Es decir que en este proceso de acumulación y en espacios específicos coexiste una tensión entre fuerzas centrípetas y fuerzas centrífugas. Si predominan las centrífugas, por más de que exista un mayor volumen de excedentes a repartir es imposible que se refleje en un desarrollo más completo en el territorio. Así es que el desarrollo alcanzado, al igual que la capacidad de apropiación de los agentes que forman parte del espacio, depende de la dinámica socioeconómica que se desprende del proceso productivo. Dicha lógica de funcionamiento incide en el reparto, más o menos desigual, de las rentas generadas y en el grado en que se dispersan por el espacio socio-geográfico dentro del que se originan.

En síntesis: más allá de las diferentes acepciones del término/concepto “desarrollo” –todas válidas, discutibles y perfectibles desde diversos puntos de vista, ya sea desde lo social, económico, ambiental, etcétera–, este trabajo valora la condición de la morfología espacial como instancia imprescindible en la generación de tendencias favorables para la apropiación de excedente, dado que los agentes afincados en las regiones, detentan la posibilidad de incidir y tomar decisiones sobre el espacio productivo, contrariamente a lo sucedido en el análisis de otros niveles institucionales estudiados, donde se detecta una mayor incidencia de agentes extrarregionales por sobre los locales. Una vez resuelta esta cuestión, de central importancia para este trabajo, se abre la posibilidad de indagar sobre las diferentes problemáticas evidenciadas en el devenir de la historia de América Latina, con respecto al alto grado de desigualdad experimentado.

El modo de regulación puede, entonces, constituirse de diferente manera a nivel regional, y estar acoplado o no al modo de regulación de las capas supranacionales (o provinciales), perfilando una tendencia a partir de determinadas mediaciones al interior de los circuitos productivos, que podrá repercutir de modo favorable o desfavorable, en relación con lo expuesto anteriormente. En este sentido, a continuación, se detallan estos posibles escenarios dentro de la categorización regulacionista, empezando por el modo de regulación y finalizando con el régimen de acumulación.

Estado y Mercado

Estos niveles institucionales, por revestir un carácter estructurante en el fomento de actividades productivas, toman una dimensión en particular. A la luz del caso analizado, puede determinarse que la no regulación del Estado en los diferentes eslabones que componen un circuito/complejo productivo genera instancias desfavorables al desarrollo regional, dado que viabilizan un proceso de concentración, ya sea de carácter monopolístico u oligopólico, lo cual profundiza las tendencias capitalistas mercantiles y favorece así el poder de negociación de determinados agentes por sobre otros. Si bien el Estado peronista estableció dentro de su política económica el control del comercio internacional por medio del IAPI, la fruticultura valletana quedó por fuera de esta órbita, generándose así aspectos ventajosos para las empresas nacionales extrarregionales —en su mayoría—, que cooptaron los eslabones comerciales y empacadores.

En este análisis entra la concepción de la planificación estratégica llevada a cabo por los gobiernos (nacional, provinciales y municipales) en oposición a la realizada por las empresas privadas, es decir, en la forma de institucionalización del espacio. La evidencia de este trabajo supone un llamado de atención a la voluntad de orientar las producciones de las regiones por parte de empresas privadas, de cuya planificación unilateral depende la sustentabilidad socioeconómica de un abanico de agentes afincados en la región, vinculados de manera directa e indirecta con las producciones. El Estado —en sus diversas capas—, como interlocutor de las mayorías, tiene la potestad y la capacidad de favorecer el desarrollo de las regiones, interviniendo y mediando entre los diversos agentes que integran los diferentes eslabones. Supeditar las producciones regionales a las voluntades en la planificación estratégica de los directorios de las empresas privadas, vulnera la capacidad de configurar una tendencia que viabilice la estructuración de fuerzas centrípetas para la apropiación del excedente económico. En definitiva, poblar un espacio determinado, consolidarlo e incentivar

actividades productivas específicas en el tiempo, no puede estar sujeto unívocamente a las voluntades mercantiles por parte de agentes privados.

Esto no quiere decir, en modo alguno, que el Estado asegure condiciones ideales; pero más allá de aciertos y desaciertos puntuales, lo cierto es que el Estado es el resultado de la mayoría de las voluntades dentro de una región (nacional, provincial, municipal), y por lo tanto, debe responder bajo las esferas de la democracia y asegurar derechos a su pueblo. De modo que la abstención del Estado posibilita instancias favorables para que determinados agentes económicos privados se construyan asimétricamente dentro de las diferentes regiones, incrementando su poder de negociación y estableciendo posibilidades de explotación por sobre otros agentes económicos. En este sentido, es el Estado quien debe compensar las distorsiones del libre accionar de las fuerzas del mercado que se han producido históricamente.

Espacio

Desde la perspectiva adoptada a lo largo de los diferentes capítulos, además de ponderar la cuestión regional, es necesario asumir a la “institución espacial” como una herramienta teórica que nos permite analizar a las relaciones económicas y sociales de una manera precisa, de modo que la configuración espacial sea un elemento fundamental para evidenciar tendencias productivas que promuevan el desarrollo regional.

Si tenemos en cuenta que los circuitos/complejos productivos se gestan en el seno de un espacio (aparentemente dado) para estratégicamente reproducir formas de acumulación específica, es posible determinar que necesariamente los agentes que intervienen en forma directa o indirecta en las producciones regionales se convierten en sujetos protagónicos.

La interrelación de estos diversos agentes, que promueven actividades productivas regionales, se construye históricamente a través de un proceso de tensiones mediatizadas que viabilizan la identidad de cada región productiva. Esta situación permite determinar que la regionalización de los agentes participantes, en cada uno de los eslabones del circuito/complejo productivo, puede promover un escenario ventajoso para las posibilidades de desarrollo de esa región en particular, dado que estos últimos tienen la posibilidad de disputar las formas de ocupación, uso del espacio y los recursos que este posee.

La institución espacial en los circuitos periféricos adquiere una preponderancia importante porque es donde los agentes económicos regionales pueden imponer algunas de sus condiciones, y traccionar —en tal caso— una posición estratégica en cuanto a la toma de múltiples decisiones vinculadas con su pertenencia al espacio que habitan. Es decir, que

cuanto mayor sea la densidad de las organizaciones locales, actuantes en los diferentes eslabones, mayor serán las posibilidades de construcción de tendencias hacia el desarrollo regional.

En este sentido, el afincamiento local de los agentes intervinientes en los diferentes eslabones del circuito/complejo productivo puede generar tendencias favorables para las posibilidades de desarrollo regional, y posibilitar la construcción –en el devenir de la historia– de un sentido de “identidad” con respecto al espacio habitado, así como establecer estrategias propias desde un lugar determinado, evitando supeditar la planificación estratégica de “su” región por parte de agentes extrarregionales (nacionales y extranjeros). (Puede ser objeto de próximas investigaciones el análisis del sentido de identidad característico de la región valletana y su posible deconstrucción, con el objetivo de aportar escenarios que ponderen valores opuestos a los establecidos bajo la lógica mercantil.)

Los agentes extrarregionales –sin lugar a dudas–, al colonizar diferentes instancias productivas, provocarán configuraciones específicas que responden a sus intereses particulares, generando así la posibilidad de estructurar fuerzas centrífugas de apropiación del excedente o renta. Por su parte, pueden identificarse, en las diferentes regiones, grados de dependencia para el desarrollo.

La evidencia volcada en este trabajo de tesis demuestra que la actividad frutícola valletana fue históricamente “pensada” –ya desde su gestación– por agentes extrarregionales –extranjeros y nacionales–, lo que generó una asimetría entre los diferentes eslabones, al afirmar el poder de negociación extrarregional y al mismo tiempo vulnerar las posibilidades de apropiación del excedente por parte de los productores primarios regionales. Es importante destacar que la captación de la renta resulta un mecanismo dinámico, imprescindible a la hora de generar condiciones favorables para los agentes afincados en las regiones; la forma que esta adquiera en favor de determinados agentes depende de las relaciones/pujas políticas en determinado momento, o sea, es producto de la dinámica social acontecida.

Cabe aclarar que lo expuesto hasta aquí no supone un análisis teórico de características mecanicistas sobre las políticas necesarias para la generación de desarrollo, sino que más bien expresa la necesidad de ponderar diferentes categorías para el estudio minucioso de cada región en particular. Si tenemos en cuenta las condiciones de los productores primarios en la etapa del monopolio inglés, sin dudas las encontramos favorables, pero siempre teniendo presente que esa condición fue parte de una estrategia planificada por la FRUIT Co. para incentivar la actividad primaria y no afrontar los costos de dicha actividad.

Por otro lado es necesario analizar, en relación con lo expuesto, la configuración regional no sólo desde el punto de vista del predominio del capital (inglés, en un principio, y

nacional extrarregional, en la siguiente etapa), sino también desde la capacidad de afincamiento de los agentes intervinientes en los diferentes eslabones. En este sentido, las empresas dominantes, que llevan adelante actividades netamente extractivistas, sin inversión regional en los siguientes eslabones –transformador y comercial–, viabilizan tendencias desfavorables para el desarrollo de la región, generando así, en determinadas ocasiones, “enclaves productivos”. En el caso particular analizado de la fruticultura valletana, se puede reconocer el afincamiento de agentes intervinientes en el circuito productivo en la región. Si bien las principales empresas dinamizadoras de la actividad revistieron el carácter de extrarregional (ya sea inglesa o nacional), las inversiones evidenciadas en este trabajo suponen una configuración “netamente extrarregional” desde el predominio del capital (mayoritariamente en las actividades de empaque/frío y comercialización) y “parcialmente extrarregional” desde el punto de vista del emplazamiento territorial de las actividades (empresas comercializadoras inglesas o nacionales).

Ante lo expuesto se pueden advertir diferentes categorías de análisis vinculadas con la configuración espacial de circuitos/complexos productivos:

□ Desde el punto de vista de la predominancia de capital:

- a. *Favorable para el desarrollo*: predominancia del capital regional de las empresas intervinientes en los diferentes eslabones.
- b. *Neutral para el desarrollo*: predominancia compartida del capital, entre regional y extrarregional, en los diferentes eslabones.
- c. *Desfavorable para el desarrollo*: predominancia del capital extrarregional, en los diferentes eslabones.

□ Desde el punto de vista del emplazamiento de las actividades:

- i. *Favorable para el desarrollo*: correspondiente a los circuitos productivos que emplazan sus diferentes eslabones en la región, con capacidad tecnológica y posibilidad de comercializar en otras regiones.
- ii. *Parcialmente favorable para el desarrollo*: correspondiente a circuitos que emplazan sus diferentes eslabones en la región, con capacidad limitada tanto para la aplicación de tecnología, como para comercializar en otras regiones.
- iii. *Parcialmente desfavorable para el desarrollo*: correspondiente a circuitos emplazados parcialmente, con sus diferentes eslabones en la región, con capacidad limitada tanto para la aplicación de tecnología como para comercializar en otras regiones.

- iv. *Desfavorable para el desarrollo*: correspondiente a circuitos productivos que sólo emplazan las actividades primarias en la región y tienen nulas capacidades de aplicar tecnología y comercializar.

Relación salarial y moneda

Estos niveles institucionales toman una dimensión particular al analizar los circuitos/complejos productivos regionales. En el caso específico de este trabajo, la “relación salarial” –como se desarrolló a lo largo de la tesis– se interpreta desde la condición de “dependencia” del eslabón primario hacia el empacador/comercializador. Generando dos aspectos a tener en cuenta: por un lado, el débil impacto de la acción de las políticas públicas nacionales referidas a la conquista de los derechos de los trabajadores, dada la condición de “productor independiente” de los productores primarios, privándolos de la posibilidad de ese resguardo; y por otro, la asimetría construida históricamente entre los eslabones mencionados, producto de la integración vertical de los agentes líderes del circuito frutícola, en las tres décadas analizadas.

Si tenemos en cuenta estos rasgos particulares –en este caso, del circuito frutícola valletano, aunque similar al de numerosas economías regionales– que estructuran un escenario de vulnerabilidad de los productores primarios con respecto al poder de negociación de las empresas que llevan adelante las actividades de los demás eslabones, podemos asegurar –con base en este fenómeno, evidenciado en la presente tesis– que estamos frente a una “relación salarial” encubierta, la cual estructura, a lo largo de la historia, lazos de dependencia comercial, lo que puede interpretarse como una debilidad crónica que viabiliza un escenario desfavorable para la sustentabilidad económica y social de los productores primarios (pequeños y medianos), que no poseen la capacidad de adaptarse a las exigencias impuestas por las tendencias comerciales hegemónicas en un momento determinado.

Por otro lado, se puede establecer una interacción entre la relación salarial encubierta y el cambio de precio de la moneda nacional. En este aspecto, los diferentes procesos devaluatorios operan de manera activa sobre la construcción de asimetrías entre los productores primarios y las empresas concentradas que detentan las demás actividades del circuito productivo (transformación y comercialización). El impacto de las devaluaciones en el devenir de la historia nacional repercute como acelerador de los procesos inflacionarios, aumentando –entre otros– los costos de producción de los productores primarios, los cuales, lejos de poder establecer una puja razonable por el precio de su producción, supeditan su condición económica a la voluntad estratégica de las empresas concentradas. Es decir que

cada plan de estabilización efectuado a lo largo de la historia nacional de corte ortodoxo y tendiente a la devaluación de la moneda repercute de manera negativa en la condición económica de los agentes primarios de los circuitos productivos regionales, concentrados de la manera evidenciada en el Alto Valle del río Negro. Las bruscas devaluaciones, a la luz de los hechos, se derraman rápidamente a los precios mayoristas y minoristas, provocando alzas pronunciadas en los precios que los productores, sin capacidades comerciales y con escaso poder de negociación.

Desde el punto de vista de las empresas que concentran los eslabones de transformación y comercialización –en los circuitos productivos regionales–, puede decirse que poseen la capacidad de ensamblarse a los mercados internacionales. Esta relación –desfavorable para los productores– opera de manera inversa, provocando un efecto riqueza, dado el ingreso mayor por las ventas en moneda extranjera y la “posibilidad” de controlar un costo fundamental, como lo es el factor productivo primario. El poder de negociación, en función de las decisiones particulares de las empresas concentradas, opera definitivamente como variable de control, dentro de una estructura productiva desfavorable –tal como la analizada en este trabajo– para las posibilidades de desarrollo. La aparición de CORPOFRUT –más allá de su resultado–, ante la demanda por parte de los productores frutícolas valletanos de modificar la dependencia hacia las empresas empacadoras/comercializadoras, se evidencia como un intento institucional valioso para revertir las tendencias desfavorables acontecidas.

Sobre la base de este fenómeno estructural de numerosos circuitos productivos regionales, se pueden trazar dos categorías explicativas de esta relación dual entre los niveles institucionales analizados:

- i) *Favorable para las posibilidades de desarrollo*: referida a la configuración equilibrada en el poder de negociación de los diferentes eslabones del circuito/complejo productivo. Compatible con un escenario de regulación por parte del Estado (nacional/provincial/municipal) por medio de políticas públicas específicas, generando y/o incentivando políticas de crédito específicas orientadas a la actividad regional, basadas en la consolidación de los ciclos productivos, no sólo con el objetivo puesto en el incentivo de la actividad –como lo evidenciado al inicio del ciclo frutícola– sino en la sustentabilidad de la condición económica de los agentes afincados en la región.
- ii) *Desfavorable para las posibilidades de desarrollo*: referida a la configuración desequilibrada en cuanto al poder de negociación de los diferentes eslabones del circuito/complejo productivo. Compatible con la ausencia o ineficiencia de

regulaciones a nivel estatal (nacional/provincial/municipal) que permitan la libre acción de las empresas líderes, bajo su lógica mercantil de reproducción del capital. En este escenario, la política de crédito se establece mediante tasas de interés positivas, basadas en el lucro financiero de las entidades crediticias, escindiendo la responsabilidad social sobre la región en particular.

Régimen de acumulación y tendencias hacia el desarrollo

El plano superestructural del régimen de acumulación nacional –en las diferentes etapas de la historia– puede entenderse como una yuxtaposición de múltiples regímenes de acumulación a nivel regional (provinciales en su mayoría), los cuales pueden acoplarse, en mayor o menor medida, a la estructura nacional, permitiendo acentuar o atenuar las condiciones estructuradas en las tendencias hacia el desarrollo. Debido a este comportamiento, se pueden trazar diferentes escenarios en función de la morfología asumida, a partir de la clasificación desarrollada en el marco teórico, vinculada con el carácter que adoptan los diferentes regímenes de acumulación: extensivo/intensivo; introvertido/extravertido; y productivo/financiero. Teniendo en cuenta las posibilidades de configuración, se puede determinar la incidencia macro al interior de las diferentes regiones. En este sentido, podemos establecer dos escenarios posibles, los cuales pueden interpretarse con sus diferentes particularidades:

- i) Régimen nacional intensivo, extravertido y productivo/financiero (agropecuario y/o industrial): esta configuración determina un incentivo en la construcción de asimetrías históricamente construidas en los circuitos regionales, del estilo analizado en el Alto Valle rionegrino. Esta configuración impone una serie de condiciones a los productores primarios, vitales para asegurar su sustentabilidad económica y social, tales como:
 - a. Aplicación de innovaciones tecnológicas importantes (sin la intervención de políticas públicas focalizadas a los pequeños/medianos productores, estas inversiones se convierten en limitantes) para lograr los estándares de calidad exigidos por los mercados externos.
 - b. Capacidad de apertura de canales de comercialización específicos y de gran inversión en logística. Ya sean mercados internacionales o nacionales extrarregionales.

- c. Posibilidad de reconvertir sus actividades productivas, si la moneda referencial de las principales transacciones deteriora la rentabilidad (devaluación de la moneda de países extranjeros con quienes se mantienen importantes lazos comerciales).

Si esta configuración se adopta desde las esferas nacionales, las regiones con una configuración de tendencias hacia el desarrollo desfavorables promueven un incentivo a la construcción de las asimetrías y a la generación de fuerzas centrífugas en la apropiación del excedente económico, debilitando así la posibilidad de desarrollo regional. Es decir, si desde la estructura institucional nacional se promueven incentivos basados en este ordenamiento, vinculado con el fomento de actividades productivas con alta innovación tecnológica y/o con una fuerte orientación comercial hacia los mercados externos, se posibilita –ante circuitos/complejos productivos concentrados, del estilo abordado en esta tesis– la construcción de un escenario de vulnerabilidad para el resguardo socioeconómico de los agentes afincados en la región. Tal es el caso de la fruticultura valletana, cuya dinámica social acontecida en la región permitió la evolución de las asimetrías, dado el grado de concentración en los eslabones emparador/comercial, donde las empresas líderes operaron con carácter de monopsonio/oligopolio, con ensamblaje a los mercados externos e internos, dependiendo de las condiciones de comercialización con los principales compradores internacionales.

Por otro lado, es importante destacar que los agentes protagonistas –una vez establecidos– tienden a incidir en la construcción de políticas públicas en función de sus intereses particulares, tal como se evidencia en la génesis del circuito frutícola, donde la acción conjunta del capital inglés y el Estado nacional pergeñaron una forma específica de producción y transformación del espacio. Esta actuación de los capitales protagonistas en diferentes actividades suele solaparse y diluirse en el devenir de diferentes períodos históricos, pese a que son factores fundamentales para la comprensión de las asimetrías construidas y arraigadas en las regiones.

- ii) Extensivo/intensivo con participación estatal, introvertido y productivo no financiero (agropecuario y/o industrial): esta configuración puede viabilizar un incentivo en las regiones que han estructurado tendencias más favorables hacia el desarrollo. Posibilita una serie de escenarios para superar o evitar eventuales dificultades, tales como:

- a. Protección mediante acciones públicas activas y planificadas de las unidades productivas primarias, referidas a los pequeños y medianos productores afincados en las regiones. Para canalizar inversiones vitales para la sustentabilidad de los ciclos productivos.
- b. Valoración de apertura de canales de comercialización, regionales y extrarregionales nacionales, vinculados con la moneda en curso, evitando la dependencia de la variabilidad de los precios internacionales. Siempre y cuando el consumo interno no se encuentre saturado, tal el caso analizado en esta tesis.
- c. Protección a las posibilidades de comoditización de las producciones, típicas de circuitos/complejos productivos altamente concentrados y ensamblados (con alta dependencia) a los mercados internacionales.

Para finalizar, y con la intención de haber realizado un aporte –enmarcado en los avances epistemológicos de la escuela de la regulación francesa– tanto en el campo analítico del circuito frutícola valletano (desde un enfoque histórico, económico y social), como en el plano abstracto y teórico, y en vistas de una concepción de “desarrollo” y sus posibilidades de planificación, este trabajo de tesis deja abierta una serie de instancias para profundizar los conocimientos establecidos. Como horizonte para la profundización, quedan como posibilidad de estudio futuro algunas cuestiones importantes. La primera de ellas, continuar el recorrido histórico del circuito frutícola valletano hasta completar los diferentes sucesos económicos, sociales y políticos que promovieron un escenario de constantes crisis que afectaron la actividad hasta la actualidad generando una situación casi terminal. También, en la misma dirección, se podrá corroborar si el recorrido histórico promovió una configuración alternativa a la evidenciada en las primeras tres décadas aquí expuestas. Y en tal caso, si esos quiebres de tendencia incentivaron una configuración productiva positiva o negativa para las posibilidades de desarrollo regional.

Es posible, además, complejizar el análisis presente y los futuros con el agregado del impacto ambiental de la actividad frutícola en todos sus eslabones, a fin de indagar sobre los aspectos significantes del desarrollo y su vinculación con el bienestar social regional. Por último, teniendo en cuenta el presente caso de análisis, se podrá realizar una comparación evolutiva con otras actividades iniciadas en la misma región, para evidenciar similitudes, contradicciones y tensiones acontecidas en cuanto a la dinámica de acumulación regional y a la morfología institucional resultante, ante los impulsos exógenos propios de un patrón de acumulación y regulación del capital.

Bibliografía

- AGLIETTA, M. (1979). *Crisis y regulación del capitalismo*. Madrid: Siglo XXI.
- ÁLVAREZ PALAU, E. (2012). La colonización del Alto Valle del Río Negro (Neuquén) en Argentina: ferrocarril, obras hidráulicas y electricidad y consolidar del poblamiento. En *Simposio internacional globalización, innovación y construcción de redes técnicas urbanas en América y Europa, 1890-1930. BrazilianTraction, Barcelona Traction y otros conglomerados financieros y técnicos* (pp. 1–20). Recuperado de <http://upcommons.upc.edu/handle/2117/17283>
- BANDIERI, S. (2005). *Historia de la Patagonia*. Buenos Aires: Sudamericana.
- BANDIERI, S. & BLANCO, G. (1991). La fruticultura en el Alto Valle de río Negro. Auge y crisis de una actividad capitalista intensiva. *Revista de Historia*, (2), 127-141.
- BANDIERI, S. & BLANCO, G. (1998). Propietarios y ganaderos chilenos en Neuquén: una particular estrategia de inversión (fines del siglo XIX y comienzos del XX). *Estudios Trasandinos*, 2(2).
- BASUALDO, E. M. (2006). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. FLACSO.
- BECKER, J.; JÄGER, J. & RAZA, W. G. (2001). *Economía política de Montevideo: desarrollo urbano y políticas locales*. Claes.
- BENDINI, M.; PESCIO, C. et al. (1996). *Trabajo y cambio técnico: El caso de la agroindustria frutícola en el Alto Valle*. Buenos Aires: Editorial La Colmena. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=MEDIA.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=002459>
- BERBERIAN, C. J. (1967). *Necesidad de una financiación adecuada para la producción y exportación de peras y manzanas*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas,.
- BOURDIEU, P. (1980). Le senspratique. Recuperado de <http://cat.inist.fr/?aModele=afficheN&cpsidt=12434214>
- BOURDIEU, P. (1988). El interés del sociólogo. *Cosas Dichas*. Barcelona: Gedisa.
- BOURDIEU, P. (1990). Algunas propiedades de los campos. *Sociología y Cultura*, 135-141.
- BOURDIEU, P. (1996). Espíritus de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático. *Revista Sociedad*, 8, 49-62.
- BOURDIEU, P. (2003). *Cuestiones de sociología*. Madrid: Ediciones AKAL. Recuperado de https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=SFtUMSXhRWgC&oi=fnd&pg=PA7&dq=cuestiones+de+sociolog%C3%ADa+bourdieu+pdf&ots=NfyysMC60D&sig=x_Ose nnMtwI3h-Rvfe71IxU3bm0
- BOYER, R. (2007). Crisis y regímenes de crecimiento. *Una introducción a la Teoría de la Regulación*. Buenos Aires: Miño y Dávila. Recuperado de <http://sites.google.com/site/unameconomiaaplicada/Home/Crisis1-1.pdf>
- BOYER, R.; NEFFA, J. C.; KEIFMAN, S. & ALBORNOZ, F. (2004). *La economía Argentina y su crisis, 1976-2001: visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- BOYER, R. & SAILLARD, Y. (1995). *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. París: La découverte.

- BOYER, R. & SAILLARD, Y. (2005). *Régulation Theory: The State of the Art*. Londres: Routledge.
- BRAUN, O. & JOY, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico: Estudio de caso sobre la economía argentina. *Desarrollo Económico*, 585-604.
- BRENTA, N. (2008). *Argentina atrapada: historia de las relaciones con el FMI, 1956-2006*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- BRODERSOHN, M. (1974). Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972. *Problemas Económicos Argentinos*. Buenos Aires: Macchi.
- CALCAGNO, A. F. (2000). La escuela de la regulación. Economía y política desde una visión francesa. *Le Monde Diplomatique, Cono Sur* (13).
- CASTELLO, H.; PACENZA, I. & IZURIETA, C. (1990). La actividad frutícola en el Alto Valle del Río Negro, en Graciela Gutman y Francisco Gatto (comps.) *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=book2.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=000399>.
- CASTORIADIS, C. (1980). *Sobre el desarrollo*. Barcelona: Editorial Kairós.
- CEPAL (1958). *El desarrollo económico de la Argentina*. CEPAL.
- CEPAL (1991, 24 de diciembre). La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: las exportaciones de manzanas y peras del Alto Valle del Río Negro, Argentina.
- CIARALLO, A.; RADONICH, M.; TRPIN, V. & GROSSO, J. (2008). Migración y trabajo en la construcción de territorios en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro. *3as Jornadas de Historia de la Patagonia*, 6-8.
- COMMONS, J. R. (1936). Institutional economics. *The American Economic Review*, 26(1), 237-249.
- CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES (1963). Producto bruto interno de la provincia de Río Negro, 1953-1960. Recuperado de <http://biblioteca.cfi.org.ar/documento/producto-bruto-interno-de-la-provincia-de-rio-negro1953-1960/>
- CORIAT, B. & WEINSTEIN, O. (2005). La construcción social de los mercados, *Noticias de la Regulación*, n° 53, CEIL-PIETTE, CONICET, Buenos Aires, septiembre.
- DE GORLA, D. N. M. (1994). *La colonización del riego en las zonas tributarias de los ríos Negro, Neuquén, Limay y Colorado*. Buenos Aires: Corregidor.
- DE JONG, G. M. (1994). *El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación*. Universidad Nacional de Comahue, Facultad de Ciencias Agrarias, Facultad de Humanidades.
- 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: Editorial La Colmena.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. & CORTÉS, E. B. (2006). *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques* (Vol. 24). Madrid: Anthropos. Recuperado de https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=RVgzBMj_xuUC&oi=fnd&pg=PA25&dq=Teor%C3%ADas+sociales+y+estudios+del+trabajo:+nuevos+enfoques&ots=XnXpDOB5iM&sig=LVIN9EXCHzzRsJTasyakjFj5qTk
- DEHAIS, F. J. (2000). *La manzana y la pera argentina: su historia*. Cipolletti: inédito.

- DIAMAND, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47. <https://doi.org/10.2307/3465991>
- DUBBINI, D.; Lugones, M.; Rivero, I. N.; Yoguel, G.; Suárez, P. & Delfini, M. (2007). *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo Libros Editorial. Recuperado de https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=P-GXaCuXIFIC&oi=fnd&pg=PA9&dq=Innovaci%C3%B3n+y+empleo+en+tramas+productivas+de+Argentina&ots=Pgfv1HTpv1&sig=zns75mY8CCy8wJRJt_CxChJM2pA
- ESCOBAR, A. (2005). El “postdesarrollo” como concepto y práctica social. *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, 1. Recuperado de http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1273163983.el_postdesarrollo_como_concepto.pdf
- FERRER, A. (2004). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=268199>
- FERRERES, O. (2005). Dos siglos de economía argentina. *Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur.
- FERREYRA, M. A. & VERA, J. A. (2015). Institución espacial y acumulación regional. El caso de la cadena vitivinícola en Mendoza. *Realidad Económica*, (292), 104-125.
- FILADORO, A. (2014). *El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método* (Doctoral). Universidad de Buenos Aires.
- FLICHMAN, G. (1977). *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=ESECA.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=005216>
- GAGO, A. D. (2003). Las nuevas tendencias de desigualdad, polarización y exclusión. El impacto de la acumulación vigente en la región de Cuyo-Argentina. *Cuadernos CEIR*.
- GEREFFI, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. Problemas del desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, 32(125). Recuperado de <http://revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/7389>
- GÓMEZ, H. A. (2010). La moneda en la teoría francesa de la regulación. *APUNTES DEL CENES*, 23(35), 35-70.
- GORENSTEIN, S.; SCHORR, M. & SOLER, G. (2012). Dilemas estructurales del norte argentino: un enfoque estilizado de tres complejos agroindustriales de la region. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos E Regionais*, 13(1), 27-49.
- HAESBAERT, R. (2004). O mito da desterritorialização. *Rio de Janeiro: Bertrand Brasil*, 2.
- HARVEY, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo* (Vol. 49). Madrid: Ediciones Akal.
- HARVEY, D. & MADARIAGA, J. M. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: IAEN-Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador. Recuperado de https://www.traficantes.net/sites/default/files/ficha_promo_17_contra.pdf
- HERL, I. N. et al. (2008). *Ex Ministerio de Agricultura y Ganadería de la República Argentina. Reseña histórica de la primera etapa: 1898-1950*. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=agrisa.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=003953>
- INDEC. (n.d.). Censo Nacional de la Vivienda 1970.
- IUORNO, G.; IUORNO, G. & CRESPO, E. (2014). La provincialización de Río Negro. Interregno y conflicto de intereses nacionales y locales. *Horizontes en perspectiva. Contribuciones para la historia de Río Negro*, 1955, 391-405.

- JOFRÉ, J. L. & FERREYRA, M. A. (2010). Elementos regulacionistas para una aproximación al ordenamiento territorial. *Revista Digital Proyección*, 8.
- KATZ, J. (1989). El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva. Recuperado de <http://lacer.lacea.org/handle/11362/28587>
- KLOSTER, E. (2015). Evolución y situación actual de la fruticultura en el Alto Valle. *Boletín Geográfico*, (16), 37-48.
- KLOSTER, E.; RADONICH, M. & VECCHIA, M. (1992). Migraciones estacionales en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén en el último decenio. *Migraciones estacionales en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén en el último decenio*.
- LANDRETH, H. & COLANDER, D. (1998). *History of Economic Thought (Historia Del Pensamiento Económico)*. México: Compañía Editorial Continental, 1ª. edición en castellano.
- LANDRISCINI, G.; PREISS, O.; RAGGI, F. L.; RAMA, V. & RIVERO, I. (2007). La trama frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Evolución histórica y situación actual. *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*, 93.
- LIPIETZ, A. (1983). *Le monde enchanté*. París: La Découverte-Maspero. Recuperado de http://lipietz.net/IMG/article_PDF/article_1725.pdf
- LIPIETZ, A. & BENKO, G. (1991). Posiciones en el nuevo debate regional. *Les Regions Qui Gaganent-Districts et Reseaux: Les Nouveaux Paradigms de La Geographie Industrielle*, trad. Ramirez Blanca. PressesUniversitaires de France, París. Recuperado de http://lipietz.net/IMG/article_PDF/article_580.pdf
- LLACH, J. J. & SÁNCHEZ, C. E. (1984). Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas. *Estudios*, 7(29).
- LLUCH, A. & LANCIOTTI, N. S. (2012). Las empresas europeas en Argentina: condicionantes, destinos de inversión y cambios organizativos entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial. *Desarrollo Económico: Revista de Ciencias Sociales*, 119–146.
- MADRID, E. (2010). Argentina-Brasil en la década de 1940: El intercambio comercial argentino-brasileño: dinamismo y controversias. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 18(36).
- MALM, H. (1967). *Acción bancaria en el Alto valle del Río Negro* (Doctoral). Universidad de Buenos Aires. Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-0928_MalmH.pdf
- MANZANAL, M. (2003). Instituciones y gestión del desarrollo rural en Argentina (experiencias y enseñanzas). *Realidad Económica*, 197, 92–115.
- MANZANAL, M. (2012). Desigualdad y desarrollo en América Latina: ¿Conceptos y realidades opuestas o complementarias? *Geo Uerj*, 717–746.
- MANZANAL, M. (2014). Desarrollo. Una perspectiva crítica desde el análisis del poder y del territorio. *Realidad Económica* 283. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=UCC.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=151101>
- MANZANAL, M. & ROFMAN, A. B. (1989). *Las economías regionales de la Argentina: crisis y políticas de desarrollo*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=MEDIA.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=000886>
- MARQUÉS, N. (1987). Agentes sociales, eslabonamientos productivos y diagnósticos regionales. *Documento ILPES/CPRD (Curso de Planificación Regional Del*

- Desarrollo*), C/98, Santiago de Chile. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=BIBLIOPE.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=039932>
- MATHIAS, G. & SALAMA, P. (1983). L'Etat sur développé. *Des Métropoles Au*. París.
- MOLINS, W. J. (1919). *El Alto Valle del río Negro*. Imp. Oceana.
- NATIONAL AGRICULTURAL STATISTICS SERVICE (NASS), U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE https://www.nass.usda.gov/Publications/Ag_Statistics/
- NEFFA, J. C. (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996): una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Eudeba.
- NEFFA, J. C. (2006). Capítulo 9: Evolución conceptual de la Teoría de la Regulación. *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos Enfoques*, 24, 183.
- O'CONNELL, A. & SEIBERT, S. (1984). La Argentina en la Depresión: los problemas de una economía abierta. *Desarrollo Económico*, 479–514.
- OECEI (1966). *Argentina economica y financiera*. Oecei.
- ORLÉAN, A. (1998). La monnaie autoréférentielle: réflexions sur les évolutions monétaires contemporaines. *La Monnaie Souveraine*. París: Éditions Odile Jacob. Recuperado de <http://www.parisschoolofeconomics.com/orlean-andre/depot/publi/autoreferenc98.pdf>
- OSPITAL, M. S. (2013). Políticas públicas para la fruticultura en Argentina, 1930-1943. *América Latina en la historia económica*, 20(1), 78–97.
- PLASENCIA, M. A. (1995). Renta agraria y acumulación. *Informes de Becarios*, (5). Recuperado de http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2013/06/ib5_plasencia.pdf
- POULANTZAS, N. (1970). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. JSTOR. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/3539421>
- POULANTZAS, N. & PODER, O. (1979). *Estado y socialismo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- QUIJANO, A. (2000). El fantasma del desarrollo en América Latina. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 6(2), 73–90.
- QUINTERO PALACIOS, S. (1995). *Geografía y Nación. Estrategias educativas en la representación del territorio argentino (1862-1870)*. Buenos Aires: Instituto de Geografía, FFyL, UBA.
- RAPOPORT, M. (2007). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Emecé.
- ROBERT, B. & YVES, S. (1995). *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. París: La Découverte.
- ROFMAN, A. (1984). Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional. *Revista Interamericana de Planificación*, 18(70), 42–62.
- ROFMAN, A. B. (1999). *Las economías regionales a fines del siglo XX: Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*. Buenos Aires: Ariel. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=LIBROS.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=008399>
- RÖGIND, W. (1937). *Historia del Ferrocarril Sud*. Establecimiento gráfico argentino.
- ROSSINI, M. P. F. & SCOTT, F. S. (1961). El mercado brasileño para las manzanas argentinas. *IDIA-Informativo de Investigaciones Agrícolas (Argentina)*. (Abr 1962) (172), 9–18.

- ROTARY CLUB (1973). 70 Aniversario de Cipolletti. *Rotary Club*. 1973, 161.
- ROUGIER, M. (2007). Crédito e industria en tiempos de Perón, 1944-1955. *Revista de Historia Industrial*, (35), 79–113.
- ROUGIER, M. (2014). *Perspectivas sobre la Industria 2*, CEEED, noviembre.
- RUFFINI, M. (2005). Peronismo, territorios nacionales y ciudadanía política. Algunas reflexiones en torno a la provincialización. *Revista Avances Del Cesor*, 5(5), 132–148.
- SACHS, W. et al. (1996). *Diccionario del Desarrollo: Una guía del conocimiento como poder*. Proyecto Andino de Tecnologías Campesinas. Recuperado de <http://www.academia.edu/download/33908550/64776443-Diccionario-Del-Desarrollo-Wolfgang-Sachs.pdf>
- SÁNCHEZ, J. E. (1991). *Espacio, economía y sociedad*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=187946>
- SANTOS, M. (1975). *L'espacepartagé: les deuxcircuits de l'économieurbaine des payssous-développés*. París: Génin.
- SANTOS, M. & SANTOS, M. (2000). *La naturaleza del espacio: técnica y tiempo, razón y emoción*. Buenos Aires: Ariel. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=UCC.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=054185>
- SCALETTA, C. (2006). Tensiones de la globalización en los circuitos agroindustriales: El caso de la producción frutícola del Alto Valle del Río Negro. *Primer Diagnóstico* [En Línea] <http://www.fruticulturasur.com.ar> [Consulta 2 de octubre de 2009]. Recuperado de <http://www.hechohistorico.com.ar/Trabajos/Jornadas%20de%20Roca%20-%202006/Scaletta%20resumen.pdf>
- SCHEJTMAN, A. (2006). *Movimientos sociales y desarrollo territorial rural en América Latina, RIMISP Centro Latino Americano para el Desarrollo Rural*. Santiago de Chile: José Bengoa Editor.
- SIMON, H. A. (2008). *The Sciences of the Artificial*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- SOCIEDAD RURAL ARGENTINA. (1964). *Revista Anales*. Sociedad Rural Argentina.
- SOUZA, M. J. L. de (1995). O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento, en I.E. Castro, P.C.G. Costa & R.L. Corrêa, *Geografia: Conceitos e Temas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- TAGLIANI, P. (2015). *Economía del desarrollo regional. Provincia de Río Negro. 1880-2010*. Buenos Aires: Editorial La Colmena / *Revista Pilquen-Sección Ciencias Sociales*, 18(2), 80–81.
- VACCAREZZA, F. (2010). Políticas de desarrollo industrial en la Argentina (1940–2001). *CAEI (Centro Argentino de Estudios Internacionales)*. Recuperado de http://mercury.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/144944/ipublicationdocument_singledocument/f303171f-fc32-4bdc-b890-a555383c259b/es/ebook54.pdf
- VAPÑARSKY, C. (1983). *Pueblos del Norte de la Patagonia*. Buenos Aires: CEUR. Recuperado de <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=LIBRO.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=000175>
- VÁZQUEZ-PRESEDO, V. (1992). *Consecuencias económicas de la guerra para un país neutral: Argentina 1939-45*. Academia Nacional de Ciencias Económicas, Instituto de Economía Aplicada.
- VERA, J. A. (2013). Argentina, dos contracciones económicas durante los primeros gobiernos peronistas. *Realidad Económica*, (277), 149–171.

- VILLARRUEL, J. C. (1988). El Estado, las clases sociales y la política de ingresos en los gobiernos peronistas 1946-1955, en M. Rapoport (compilador), *Economía e historia: contribuciones a la historia económica argentina*. Buenos Aires: Editorial Tesis.
- VITELLI, G. (1986). *Cuarenta años de inflación en la Argentina: 1945-1985*. Buenos Aires: Legasa. Recuperado de [http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript= LIBRO.xis &method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=026577](http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=LIBRO.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=026577)
- VITELLI, G. (1999). *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*. Buenos Aires: Prendergast Editores.
- WETZLER, E. (1941). *Algunos aspectos de la fruticultura argentina* (Doctoral). Universidad de Buenos Aires. Recuperado de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/ download/tesis /1501-0223_WetzlerEA.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-0223_WetzlerEA.pdf)

Índice

Introducción	3
Hipótesis de la investigación	9
Capítulo I. Marco teórico	11
1.1 Conceptos fundamentales de la escuela de la regulación francesa	11
1.1.1 Formas institucionales y modo de regulación	13
1.1.1.1 Mercado o formas de competencia	15
1.1.1.2 Estado	16
1.1.1.3 Relación salarial	18
1.1.1.4 Moneda	20
1.1.1.5 Inserción al régimen internacional	21
1.1.1.6 Espacio	22
1.1.2 Régimen de acumulación	23
1.1.3 Cambios de los modos de regulación y regímenes de acumulación	25
1.2. Conceptos complementarios a la escuela de la regulación francesa	26
1.2.1 Circuitos productivos y espacio	26
1.2.1.1 Complejos productivos en los territorios nacionales y las provincias. Territorialidad y dominación	29
Capítulo II. Antecedentes y avances bibliográficos en el área del conocimiento abordado	35
2.1 Diferentes enfoques analíticos sobre la producción frutícola en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén	35
2.1.1 César Alejandro Vapñarsky, <i>Pueblos del Norte de la Patagonia</i> . Punto de partida sobre el análisis regional.....	35
2.1.2 Avance histórico, económico y social del circuito frutícola valletano	37
2.1.3 Desarrollo <i>versus</i> crecimiento	40
Capítulo III. La fruticultura antes del modelo ISI. Arquitectura de un modo de desarrollo	45
3.1 Modelo de desarrollo imperante en la Argentina hasta la consolidación del modelo ISI: régimen de acumulación	45
3.1.1 Agotamiento de un modelo pensado “hacia afuera”. El modelo agroexportador. Régimen de acumulación	

extensivo-extravertido	45
3.1.1.1 Extraversión del régimen de acumulación	50
3.1.1.2 Acumulación extensiva y productiva	54
3.1.1.2.1 El acople regional del Alto Valle. Génesis del circuito frutícola	57
3.1.2 Primera etapa ISI: transición hacia un nuevo régimen de acumulación. Tendencia del circuito frutícola	60
3.2 Análisis del modo de regulación: de la alfalfa a la fruticultura	61
3.2.1 Configuración espacial y acción del Estado	61
3.2.1.1 Regulación del riego. Acciones privadas y públicas	63
3.2.1.2 Ferrocarril Sud	69
3.2.1.3 Regularidades institucionales a partir de 1930	71
3.2.1.4 El espacio constituido en la gestación del circuito frutícola	77
3.2.2 Mercado	78
3.2.2.1 Argentine Fruit Distributors (AFD)	82
3.2.3 Inserción al régimen internacional	87
3.2.4 Relación salarial	91
3.2.5 Moneda	94
 Capítulo IV. Nuevas regularidades en el circuito de la fruta.	
El modelo de desarrollo ISI. Impacto y tendencias futuras	99
4.1 Segunda etapa del ISI: nuevo régimen de acumulación en 1944. Principales cambios institucionales	99
4.1.1 Tendencia hacia la introversión. Persistencia extensiva con proyección intensiva en la acumulación del capital	101
4.2 El modo de regulación. Principales cambios, su impacto en el espacio regional	104
4.2.1 El Estado y los primeros gobiernos peronistas	104
4.2.1.1 El impacto en la configuración del espacio regional	106
4.2.2 Formas de la competencia e Inserción en el régimen internacional	114
4.2.3 Relación salarial	124
4.2.4 Moneda	128
4.3 Principales cambios en la década posterior al golpe de Estado de 1955	131
4.3.1 Régimen de acumulación. Principales modificaciones y su impacto en la región	131
4.3.2 Modo de regulación en los años posteriores a los gobiernos peronistas. Principales acontecimientos	133
4.3.2.1 El Estado. Provincialización del territorio nacional	133

4.3.2.2 Relación salarial, deterioro estructural	138
4.3.2.3 Formas de la competencia	142
4.3.2.4 Inserción en el régimen internacional y Moneda	143
4.3.2.4.1 Acción bancaria en el Alto Valle y la presencia del Banco de la Provincia Río Negro	148
Capítulo V. Síntesis general	151
5.1 Estado y espacio	151
5.2 Formas de la competencia	153
5.3 Relación salarial	154
5.4 Inserción al régimen internacional	156
5.5 Moneda	158
5.6 Modelo de regresión múltiple. Circuito frutícola valletano	159
 APÉNDICE. Metodología general de investigación	 163
ANEXO I. Datos primarios de los gráficos	167
ANEXO II. Cálculos con STATA 13	179
ANEXO III. Metodología para cálculo de tasas de rendimiento	185
 Conclusiones	 197
 Bibliografía	 211