

09 Movilidad del capital, concentración productiva y control territorial en una cadena de valor agrícola en el norte de la Patagonia¹

Norma G. Steimbregger

RESUMEN El propósito general de este artículo es profundizar acerca de los alcances e intensidad de la movilidad territorial del capital y de las estrategias de acumulación empresarial, e indagar sobre las relaciones locales de poder que se establecen al interior de la actividad frutícola del norte de la Patagonia. Estos procesos implican formas de control, subordinación y resistencias de los actores intervinientes (productores primarios y trabajadores agrícolas) en un ámbito de negociación constante de las condiciones sociales de producción.

La estrategia metodológica se basa en el estudio de un caso emblemático del proceso de transformación del sector agroalimentario de fruta fresca. Se trata de una empresa transnacional, líder en la fruticultura regional. La naturaleza del trabajo requiere tener en cuenta tanto las dimensiones microsociales como macroestructurales, e incorporar la dimensión diacrónica a partir de la trayectoria empresarial. El abordaje implica la triangulación de técnicas cuali-cuantitativas de investigación y diversos procedimientos de análisis.

Palabras clave sistema agroalimentario | reestructuración productiva | estrategias empresariales | relaciones de poder | control y resistencias | territorio

Fecha de recepción: 13 | 06 | 2010

Fecha de aceptación: 05 | 08 | 2011

Norma Graciela Steimbregger

Investigadora del Grupo de Estudios Sociales Agrarios (Facultad de Derecho y Ciencias Sociales), Docente-investigadora del Dpto. de Geografía (Facultad de Humanidades), Universidad Nacional del Comahue, Neuquén.

¹ Este trabajo reúne hallazgos de mi Tesis Doctoral "Geografía y sociología de la movilidad del capital global en los procesos de reestructuración de las cadenas de valor agrícola. Una investigación sobre el norte de la Patagonia", 2009, Universidad de Murcia, España. Agradezco a mi director, Dr. Andrés Pedreño, y a mi codirectora, Dra. Mónica Bendini, por sus observaciones enriquecedoras y su acompañamiento en todo el proceso que implicó esta Tesis.

SUMMARY The purpose of this article is deepening the scope and intensity of territorial mobility of capital and business accumulation strategies, and investigate local relations of power are set to the interior of Northern Patagonia fruit activity. These processes imply forms of control, subordination and resistance of the actors (agricultural worker and primary producers) in a context of constant negotiation of the social conditions of production.

The methodological strategy is based on an emblematic case of transformation process of agri-food system. This is a transnational firm, leading company in the regional fresh fruit chains. The nature of the work required to take into account both the microsocial dimensions as macroestructurales, incorporating the diachronic dimensions of business trajectory. The approach involves triangulation quali-quantitative research techniques and various analysis procedures.

Key words agri-food system | productive restructuring | business strategies | relations of power | resistance and control | territory

Las estrategias y la dialéctica de las relaciones de poder sobre el medio geográfico concreto deberán ser analizadas para comprender los espacios sociales resultantes (...) así como el entramado del territorio analizado con el espacio global.

Joan–Eugenie Sánchez ²

1. Introducción

Si bien durante centurias el intercambio de alimentos se desarrolló a través de diversos continentes, es en las décadas recientes cuando el flujo internacional se intensifica al tiempo que se diversifican los productos que recorren el globo. En este contexto, frutas exóticas o de calidad producidas en el hemisferio sur llegan a las góndolas de los supermercados de los países del norte. Simultáneamente otros productos frescos tradicionalmente orientados a la exportación, como es el caso de peras y manzanas, han incrementado su volumen, ampliado sus destinos y modificado sus características organolépticas en función del acrecentamiento, diversificación y exigencias de calidad de la demanda cosmopolita.

El aumento de la producción y la comercialización internacional de frutas frescas implican nuevas lógicas de localización de firmas “globales” y de actividades favorecidas tanto por el desarrollo tecnológico en el campo de la informática, las telecomunicaciones y los transportes, como por las políticas de desregulación económica y supresión de barreras espaciales, fenómenos que aceleraron e intensificaron la movilidad del capital. De esta manera, ciertas producciones agrícolas del hemisferio sur adquieren un particular dinamismo que estimula la puesta en producción de nuevas áreas potencialmente aptas para la agricultura y la atracción de capitales transnacionales que vuelven más complejas las cadenas productivas y modifican las relaciones de poder.

En esta nueva geografía, los territorios agrícolas expresan diversas formas de relaciones de poder que emergen del juego dialéctico de fuerzas establecidas entre el control que ejerce el capital global y las dinámicas sociales locales, y que impactan en las comunidades rurales y los actores agrarios de las zonas productivas. Se acentúan las desigualdades sociales y territoriales como consecuencia de la competencia entre espacios para captar inversiones, empleos y recursos, con implicaciones en los valores relativos al trabajo, a la producción, al medioambiente y al consumo de alimentos (Cavalcanti y Bendini, 1999).

Las transformaciones mencionadas abren nuevos interrogantes acerca de las características que asumen los actuales procesos de modernización

² Sánchez, Joan–Eugeni (1991): *Espacio, Economía y Sociedad*. Siglo Veintiuno Editores, Madrid, p. 168.

agraria en regiones agroexportadoras. En este sentido, en las últimas décadas se ha desarrollado una fecunda tradición investigadora desde la geografía rural y la sociología de la agricultura sobre los profundos cambios que ocurren en el sistema agroalimentario mundial, en general, y en algunas cadenas de valor agrícola que lo constituyen, en particular. Los debates en torno a esta problemática y los estudios empíricos realizados han dado cuenta de la complejidad y heterogeneidad de situaciones sociales, productivas y territoriales en un contexto mundial crecientemente dominado por las corporaciones transnacionales. No obstante la importancia de estos debates sobre la manera de interpretar la dinámica de las estrategias del capital agroalimentario, son escasas las investigaciones sobre las relaciones de poder que se generan al interior de las cadenas productivas (controles del capital global y resistencias locales), y sus consecuencias en la sociedad y el territorio, principalmente en los países productores de fruta fresca.

En este proceso de generación de alternativas a los abordajes clásicos que permitan interpretar los cambios desde adentro y desde afuera de la cadena de valor agrícola, se enmarca este artículo que, a la vez, es resultado de mi tesis doctoral. En ese sentido, el tema abordado se orienta a comprender las estrategias de acumulación empresarial, las relaciones de poder que se establecen entre los actores que intervienen en una cadena frutícola y el comportamiento territorial del gran capital, a partir de un estudio de caso: una empresa transnacional, líder en el sector.³ Se trata de un caso emblemático, ejemplo del proceso general de transformación del sector frutícola y del sistema agroalimentario.

El esfuerzo de aproximación a ese campo analítico requiere un abordaje relacional e histórico que incorpore tanto las dimensiones microsociales como macroestructurales.⁴ Por esta razón, en primer lugar, se sintetizan los principales abordajes que han permitido elaborar la propuesta teórico-metodológica de este proceso de investigación. A continuación, se presenta el área de estudio en la que surge y consolida la empresa caso. Partiendo de la idea de que los cambios ocurridos en la cadena frutícola regional, como los efectos sociales y territoriales que los acompañan, pueden ser comprendidos a partir del estudio de empresas líderes, se desarrolla la trayectoria de la Empresa con el propósito de entender no sólo las continuidades y rupturas en las estrategias empresariales de valorización del capital, sino también las configuraciones históricas a nivel intersectorial y territorial. Creemos que indagar acerca de la trama de relaciones de producción conduce a hacer visibles las asimetrías que influyen en la desigual apropiación de los excedentes, y las formas de control y resistencias que desarrollan los actores sociales agrarios en la fruticultura regional.

³ A lo largo del texto, siempre que se haga referencia a la empresa caso, se la identificará como "la Empresa" o "la Firma".

⁴ De acuerdo con Sautu y otros (2005), se pueden distinguir tres niveles de análisis. El nivel macroestructural, compuesto por la estructura de barreras y oportunidades que caracterizan a una sociedad en un contexto sociohistórico determinado y la inserción diferencial en distintas clases sociales. El nivel microsociales, caracterizado por valores, motivaciones y creencias de los sujetos (agencia humana). Y un tercer nivel, intermedio, mesosocial, entre la estructura y el individuo representado por las relaciones sociales de pertenencia.

2. Procesos de reestructuración agraria y de organización empresarial

2.1. Enfoques para su estudio

En el estado del arte coexisten actualmente diferentes abordajes sobre la manera de interpretar teóricamente las estructuras productivas agroalimentarias y su carácter crecientemente global, como también las estrategias de las grandes empresas que intervienen en la economía agroalimentaria mundial. En este sentido diversos especialistas en el tema han centrado su atención sobre el estado de la cuestión, los cambios de paradigmas y las perspectivas de análisis que suscitan el interés en los estudios sobre las transformaciones ocurridas en el sistema agroalimentario a partir de los años 90.

Si bien muchos de estos aportes se han realizado desde la sociología rural y de la agricultura, en las últimas décadas del siglo XX, el debate teórico y metodológico que ha tenido lugar en la geografía rural y agraria permite adentrarse en la comprensión de esos procesos sociales y espaciales desde perspectivas críticas y profundizando en los enfoques pluridisciplinarios. Algunos geógrafos señalan tanto la necesidad de renovación de enfoques teóricos, en particular desde la economía política, como también un giro temático poniendo mayor énfasis en la articulación de la agricultura con otros sectores económicos no agrarios y con el Estado, y en las relaciones entre lo local y lo global. En este sentido, son enriquecedores los aportes de geógrafos anglosajones como Marsden, Lowe y Wharmore; y también franceses como Malassis. Asimismo, y dentro de esta temática, se han realizado estudios sobre la reestructuración del espacio rural; las grandes empresas, cada vez más dominantes en el paisaje agrario, y las estrategias de sobrevivencia de la producción familiar (Bendini y Steimbregger, 2005). Especialmente se puede mencionar la expansión que, en los últimos años, ha tenido la geografía empresarial interesada “en identificar la lógica espacial que preside los comportamientos de las firmas que constituyen los sistemas productivos, las configuraciones resultantes, así como las redes de relaciones que establecen con el entorno y sus cambios temporales” (Méndez, 1997:134).

Estos debates sobre el desarrollo agroindustrial y agroalimentario no sólo se establecen entre estudiosos de los países desarrollados. Como veremos, a partir de los años setenta, en los países subdesarrollados comienzan a esbozarse perspectivas analíticas con fuerte acento en el papel de las empresas transnacionales y en la ampliación del espacio agroindustrial al profundizar su integración entre diversas actividades y entre los distintos actores que intervienen en el proceso productivo.

Para Bonanno (1999), el debate sobre los cambios en el sector agroalimentario se caracteriza por al menos tres posiciones distintas. La primera está ejemplificada por los trabajos de Philip McMichael; la segunda está representada por los estudios realizados por William H. Friedland; y la tercera puede sintetizarse a partir de los trabajos de Alberto Arce y sus asociados. Teniendo en cuenta el nivel de análisis que subyace en esos trabajos, Pritchard (2000) y Buttel (en Pedreño y Quaranta, 2002) citan, por un lado, las *explicaciones estructurales* que caracterizan los estudios agroalimentarios de los años ochenta con base en la nueva economía política de la agricultura. Por otro, las recientes contribuciones teórico-metodológicas que focalizan en el *análisis del actor y las redes de actores* y resultan pertinente a nivel microsocial y mesosocial al integrar las relaciones entre actores individuales, colectivos e institucionales y las territorialidades socialmente construidas (Bendini y Steimbregger, 2003 y 2005; Steimbregger, 2004). En este enfoque es importante rescatar la perspectiva de historia de empresas y los estudios sobre grandes firmas (Friedland y Bendini, 1998; GESA, 2003).

La complejidad que asume en la actualidad la cadena agroalimentaria requiere que su estudio deba ir más allá del proceso de producción de alimentos, integrando no sólo la distribución y el análisis de los condicionantes en su consumo, sino también el rol del Estado y los efectos diferenciales en las sociedades y en los territorios. En tal sentido, las perspectivas que sintéticamente se han reseñado parten de un enfoque relacional en el que la agricultura está integrada a otros sectores en un sistema global de producción-consumo; en este contexto de transnacionalización y globalización de la agricultura, pasan la mirada interpretativa sobre las relaciones mercantiles entre agentes económicos globales y locales, el rol del Estado, y los movimientos de productos y flujos de capital que se establecen en las cadenas agroalimentarias. Las diferencias entre los enfoques refieren no sólo al nivel de análisis (macroeconómico, meso o microsocial), sino también respecto de la existencia de “miradas interpretativas” menos o más críticas acerca de los procesos sociales agrarios.

Si bien la mayor parte de los estudios sobre cadenas agroalimentarias en los países desarrollados hace referencia al poder que las grandes corporaciones ejercen sobre el resto de los actores y eslabones, da cuenta también de las posibilidades existentes de que ese poder sea atenuado por los mecanismos de control social que poseen los consumidores, las organizaciones ambientalistas y los trabajadores, quienes pueden ejercer presión por la calidad de los productos y por las condiciones de trabajo. Sin embargo, no profundizan en los conflictos que surgen de las relaciones de poder, en las asimetrías productivas y sociales que se establecen, y en las formas de resistencia y de renegociación que tienen lugar entre los actores sociales. Tampoco se hace hincapié en las consecuencias sociales y territoriales que la movilidad y valorización global del capital tienen en las regiones agrícolas de los países subdesarrollados. En este sentido, es importante destacar estudios realizados en México, Argentina y Brasil, los cuales buscan hacer visibles estas relaciones sociales de dominación que dan cuenta

de procesos de control y dominación de las grandes empresas, subordinación de los productores primarios, precarización laboral y desafiliación social.

La revisión de los enfoques, el análisis de los aportes y de las limitaciones de cada uno de ellos permiten elaborar otra propuesta teórico-metodológica para develar las formas que adquiere la movilidad del capital, los mecanismos de control de las empresas transnacionales, las formas de negociación y resistencias que desarrollan los actores más subordinados de las cadenas agroalimentarias. La propuesta teórico-metodológica que subyace en este trabajo parte de la premisa de que los territorios agrícolas expresan diversas formas de relaciones de poder que emergen del juego dialéctico entre el control que ejerce el capital global con el propósito de apropiarse de los excedentes y continuar su reproducción ampliada, y las formas de resistencias que asumen las dinámicas sociales locales.

En ese sentido, se propone un camino que trascienda e integre dialécticamente los niveles de análisis macro y microsocioal. Desde la dimensión macroestructural, la investigación se enmarca en la tradición de los *estudios sobre cadenas agroalimentarias*, incorporan el análisis de los efectos sociales de la localización de capitales transnacionales en el territorio en estudio y enfatiza en las relaciones intersectoriales para hacer visibles las asimetrías sociales que influyen en la desigual apropiación de los excedentes. Desde la dimensión microsocioal, se incorpora la *perspectiva de actores y redes de actores* mediante el estudio de una empresa caso y, a partir de la misma, la configuración de la trama de relaciones entre los diferentes actores agrarios que intervinen en la cadena de valor frutícola (Empresa, pequeños y medianos productores, asalariados rurales, y el Estado). En esta construcción teórico-metodológica se incorpora la dimensión diacrónica mediante el análisis de la *trayectoria empresarial*, que provee el marco dentro del cual se pueden comprender los procesos de emergencia, crecimiento, expansión y transformación empresarial.

3. Un caso paradigmático de movilidad del capital, concentración productiva y control territorial

3.1. La producción de peras y manzanas en el norte de la Patagonia

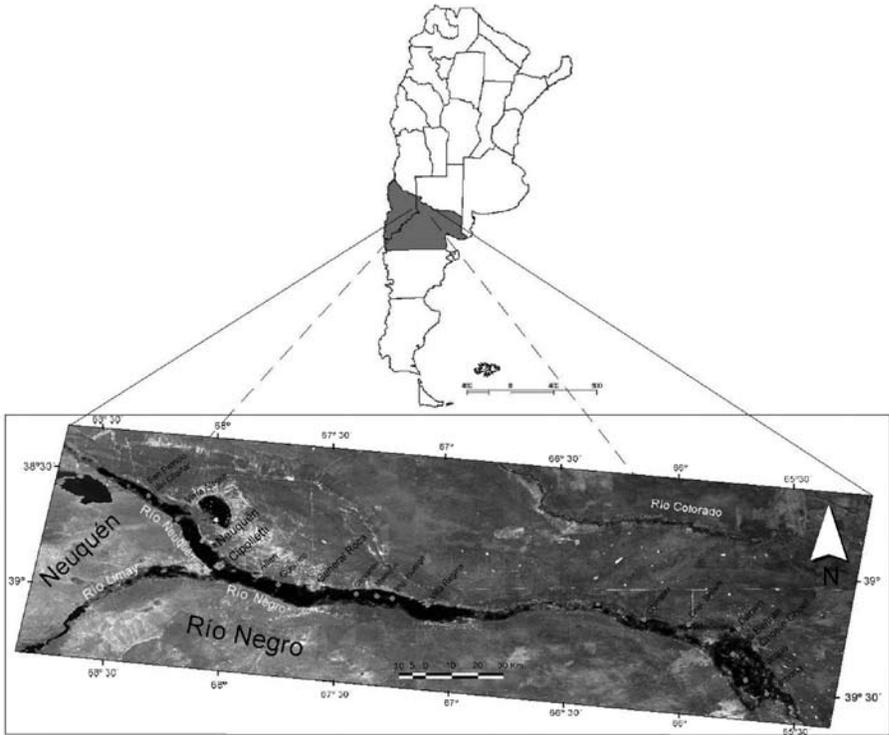
Si orientamos nuestra atención en la producción de fruta de pepita, principalmente peras y manzanas, se constatará que Argentina produce el 17 % de la producción mundial que asciende a 410 millones de tn (www.cfired.org.ar, 2008). Abarca unas 58.000 ha en producción, superficie que se concentra principalmente en la cuenca del río Negro, en las provincias patagónicas de Río Negro y Neuquén (Preiss y Díaz, 2003). La producción de peras y man-

zanas ha sido una de las producciones nacionales que ha mostrado mayor dinamismo en las últimas décadas. Desde sus orígenes, se orientó preferentemente a la exportación y logró ocupar un lugar relevante entre los productos primarios que Argentina coloca en el exterior. Del total de las exportaciones argentinas de frutas frescas, las peras y manzanas representan el 50 %. Se trata de un sector económico que no sólo experimentó una expansión cuantitativa de la producción, sino también una profundización del proceso de acumulación a través de la integración vertical y las alianzas entre industrias claves.

El territorio frutícola del norte de la Patagonia concentra algo más de las 4/5 partes de la producción nacional de frutas de pepita. Es un área de agricultura intensiva bajo riego de alrededor de 135.000 ha, especializada en la producción de fruta fresca para exportación. La región incluye (mapa 1): el tradicional Alto Valle que abarca el valle superior del río Negro y los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén; y las nuevas áreas de expansión localizadas en el valle medio del río Negro (provincia de Río Negro) y el valle medio–inferior del río Neuquén (provincia del Neuquén). La actividad frutícola representa 2/3 del producto sectorial, siendo las manzanas y peras los cultivos más importantes. La región produce alrededor de 1,3 millones de tn de peras y manzanas; de este total, el 39 % se dirige a la industria que lo exporta en su casi totalidad como jugos concentrados. En lo que respecta al comercio de frutas frescas, el 62 % de la oferta se destina hacia el mercado externo y el resto se comercializa internamente. Es importante señalar que la mayor parte de la exportación de fruta fresca (63 %) se concentra en sólo cinco empresas frutícolas; precisando aún más, sólo tres monopolizan más de la mitad de la fruta que se exporta a ultramar, entre ellas la Empresa en estudio.

Históricamente, esta cadena de valor agrícola se ha caracterizado por una estructura predominantemente familiar con un uso intensivo de mano de obra. Sin embargo, a partir de los años ochenta, se observa el pasaje de una fruticultura tradicional cuyos actores protagónicos han sido los pequeños y medianos productores, hacia una fruticultura empresarial y a escala, liderada por unas pocas pero grandes empresas integradas. Este nuevo estadio en el patrón de acumulación regional denominado de concentración y transnacionalización está asociado a la creciente penetración del capital extranjero, a la intensificación de la integración productivo–financiera, al desarrollo científico–tecnológico, a la homogeneización de la producción y a los cambios en la gestión de las actividades productivas, comerciales y de los procesos de trabajo.

3.2. Localización del área de estudio



Fuente: imágenes satelitales disponibles en el Portal de Universidad de Maryland (USA). Imagen falso Color Compuesto, combinación bandas 4 – 4 – 2, Sensor Landsat ETM+, órbita 247 y 245/87. Georreferenciación y procesamiento en SIG Arc View 3.2 a cargo de Germán Pérez.

4. Trayectoria de la Empresa líder transnacional en el sector argentino de fruta fresca

En este acápite se realiza un breve análisis sobre la trayectoria de la Empresa caso⁵ y el proceso de transnacionalización por el que ha transitado desde sus orígenes, poniendo de manifiesto la dinámica del capital global en las últimas décadas. Se busca hacer visibles las formas de control y de construcción de relaciones de poder empresarial que se establecen en el tiempo, sobre el espacio y entre los actores que intervienen en la cadena de valor agrícola. Como dice Robert Sack (1986), el desafío es mostrar cómo y por qué esto es así.

4.1. Génesis y desarrollo de un modelo de concentración productiva y control territorial

La Empresa se constituye como una firma comercial–exportadora de fruta fresca en los albores de la década del setenta, en el período de consolidación del modelo agroindustrial y expansión de la actividad (1960–1988), caracterizado por el afianzamiento oligopsónico del sector emparador–comercializador que va a determinar las reglas de juego de la actividad y a generar cambios sustanciales en los mecanismos de acumulación regional. En ese contexto, el Estado nacional, mediante políticas sectoriales, favorece este proceso de apropiación de excedentes y, posteriormente, de concentración de tierras por parte de las grandes empresas.

A partir de la unión comercial entre un comerciante argentino que incursiona en el negocio frutícola y un empresario alemán que arriba a la región para comprar fruta fresca destinada a abastecer supermercados europeos, se funda la Empresa. Desde ese momento, se inicia un proceso de diversificación productiva que se transforma en un referente importante del sector productivo de la región. Posteriormente, incursiona en la producción propia a partir de la adquisición de tierras. Esta expansión le permite aumentar la oferta comercializable, provista hasta ese momento por productores frutícolas,

⁵ En la actualidad participa con el 28 % en las exportaciones de frutas frescas de Argentina, posicionándose como líder en su segmento. En el ámbito regional, concentra el 23 % de las exportaciones de frutas a ultramar. El personal ocupado directamente es de 1.400 trabajadores mensuales, y en época de cosecha ascienden a 8.500 (*Río Negro*, 27–10–2007 y 23–08–2008). En nuestro país posee 18.000 ha, de las cuales aproximadamente 3.100 ha están destinadas al cultivo de frutales. Sus plantaciones se concentran en el Alto Valle y en las nuevas áreas de la cuenca del río Negro en el norte de la Patagonia, donde cubren más de 2.000 ha de producción propia. Se abastece con más de 450 proveedores localizados en distintas regiones del país, ampliando de esta manera su oferta comercializable. Posee veinte plantas de empaque y enfriado distribuidas principalmente en las provincias de Río Negro, Cuyo y el noroeste argentino.

y expandir su influencia territorial. Junto a unas pocas empresas regionales, se consolida como formadora de precios pagados a productores independientes quienes, en las décadas siguientes, se van a encontrar inmersos en un proceso heterogéneo de subordinación, descapitalización e incluso de exclusión de la actividad.

En este contexto se establece la segunda alianza comercial (1987) con una *trading* italiana, principal comercializadora y distribuidora de frutas y hortalizas en Europa, que adquiere el 47 % de las acciones empresariales. El acuerdo comercial marca una nueva etapa para la Empresa que, por un lado, comienza a dedicarse a la producción primaria en escala buscando el abastecimiento de fruta con la calidad y las variedades que le exige el mercado europeo; y por otro, inicia un proceso de expansión productiva y/o comercial hacia otras áreas de la región y del país. Frente a las limitaciones físicas que ofrece el Alto Valle tradicional para la ampliación de la superficie agrícola bajo riego, inicia su expansión territorial hacia el Valle Medio del río Negro mediante la adquisición de grandes extensiones de tierra con el propósito de desarrollar su propia producción en gran escala. Esta expansión hacia nuevas áreas productivas coincide con un cambio muy importante en el mercado frutihortícola mundial: el incremento del consumo de productos frescos. Para los primeros años de la década del noventa, la Empresa posee en total 1.100 ha de tierra bajo producción comercial; más de 700 ha se encuentran en estas nuevas áreas productivas.

En 1993, se vuelven a producir cambios en la participación accionaria que anticipan la venta total de la Empresa al capital transnacional. El grupo italiano adquiere el 92 % de las acciones, y se convierte en socio principal para la comercialización de frutas y hortalizas en la Unión Europea por su capacidad de proveer frutas en contraestación a los principales centros internacionales de consumo. Cuatro años después, la Empresa forma parte mayoritaria del Grupo que gana la concesión del puerto rionegrino de San Antonio Este para su administración y explotación por el término de 30 años (Patagonia Norte, Internet, 27-01-2001).

En sólo cinco años la Empresa más que duplica sus exportaciones de frutas y hortalizas; pasa de exportar un total de 73.635 tn en 1993, a 185.475 tn en 1998, y se transforma en la principal exportadora de productos frescos del país al concentrar el 40 % del total de la oferta exportable argentina (*Río Negro*, 13-09-1999). En consecuencia, va configurando un perfil empresarial de características “cuasimonopólicas” al transformarse en la Firma que concentra los mayores volúmenes de la producción comercial para exportación tanto en el norte de la Patagonia como a nivel nacional. Esta concentración se confirma en dos ámbitos: el acceso a la tierra y el mercado.

4.2. Transnacionalización plena y reestructuración de la Empresa

A principios de 1999 se perfilan nuevos cambios en la gestión interna y en la organización empresarial que podrían considerarse como el punto de inflexión más importante en la trayectoria empresarial: se produce la transnacionalización plena. El titular del grupo italiano compra el 8 % de las acciones que aún mantenía en su poder el empresario argentino. Este movimiento de capitales implica la reconfiguración del mapa comercial regional. La Empresa profundiza su reestructuración tanto en el nivel de reorganización espacial, productiva y de gestión comercial, como en las relaciones con el resto de los actores: personal jerárquico, trabajadores, productores frutícolas. Los cambios observados pueden agruparse de la siguiente manera:

• Reestructuración de la gestión administrativa

Con la adquisición de la totalidad de las acciones por parte del grupo italiano, la dirección general, la planificación de actividades y el control de las inversiones y del proceso productivo argentino se concentran a nivel extranacional. Se pone de manifiesto una vez más la división internacional del trabajo en materia agroalimentaria. Las regiones agrícolas de exportación, especializadas en la producción de frutas y hortalizas en fresco, se localizan principalmente en el hemisferio sur; mientras que los capitales que controlan la distribución de dichos productos y las cadenas de valor agrícolas proceden de los países del norte, donde en general se concentra la demanda.

• Reorganización de los procesos de trabajo

Ligado a los cambios realizados en la organización interna de la Empresa, hacia fines del año 2000, se hace efectiva la reestructuración de la planta jerárquica, técnica y de trabajadores en las distintas etapas de la cadena frutícola. Se observa un reordenamiento y disminución tanto del personal jerárquico como de los trabajadores de campo. Estos cambios se enmarcan en las transformaciones generales del mercado de trabajo, cuyo elemento central es la *flexibilización*, corazón del actual modelo de acumulación global (Lara, 1998). Con el propósito de reducir los costos y hacer un uso más eficiente de la mano de obra, la Empresa disminuye la cantidad de personal permanente y aumenta el número de trabajadores transitorios para campo y empaque. Estos trabajadores son contratados varias veces a lo largo del año para diferentes tareas (flexibilidad contractual). La mano de obra contratada para la recolección de la fruta, sea local o extralocal, asume la figura legal de “permanentes discontinuos”, pues la Empresa tiene la obligación legal de contratarlos todos los años a partir de la primera temporada realizada en la

Firma. En este marco de reestructuración productiva y flexibilidad laboral, ha recurrido al sistema de empleo por cooperativas tercerizando la contratación de mano de obra transitoria. Aunque de manera indirecta, esta forma de intermediación en el vínculo laboral se ha registrado también en los galpones “satélites” que empaacan para la Empresa, que suelen contratar mano de obra temporaria mediante “pseudocooperativas” de trabajo (Bendini y Steimbregger, 2008).

Como se deduce de los párrafos anteriores, la Empresa mantiene formas precarias de trabajo no sólo en términos contractuales, lo cual supone variabilidad en los horarios y eventualidad laboral, sino también en términos salariales mediante pago a destajo, por tareas o productos, y mediante tercerización. Al mismo tiempo incrementa la demanda de calificación, polivalencia e implicación de los trabajadores, recurre a una división más especializada del trabajo y a la formación de grupos de tareas (cuadrillas), y estimula la productividad de la mano de obra. Por lo tanto, en la búsqueda de una mayor flexibilidad laboral, la Empresa combina diferentes modalidades en la organización de los procesos de trabajo en la que coexisten formas modernas y no modernas. Así, estas formas tradicionales son integradas a los propios senderos de acumulación empresarial (Bendini y Steimbregger, 2007).

• **Cambios en la estrategia comercial**

La comercialización se concentra en el mercado europeo, principalmente en Alemania; sin embargo, la Empresa incursiona en nuevos mercados o nichos que no estaban siendo abastecidos en forma plena. Exporta fruta fresca a Rusia mediante alianza con JFV, uno de los principales importadores rusos. Simultáneamente, ingresa en los mercados de México, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, El Salvador y Honduras. En Asia, continúa exportando sus productos hacia India, Hong Kong, Taiwan y Singapur. A partir del proceso de devaluación monetaria ocurrido en nuestro país en diciembre de 2001, la Empresa vislumbra mejores posibilidades de acumulación y reproducción del capital. No sólo busca fortalecer y aumentar su presencia en el mercado externo sino que ahora pretende consolidarse en el mercado nacional con un producto de calidad, ya que habitualmente participaba con un subproducto de exportación y a través del Mercado Central. La nueva estrategia para el mercado interno implica el abandono de los tradicionales canales de comercialización para orientar sus ventas casi exclusivamente a súper e hipermercados, acortando el circuito entre la producción y la gran distribución, mecanismo que históricamente desarrolló la Firma con sus exportaciones a ultramar.

• **Profundización de los procesos de concentración productiva y control territorial**

Frente al incremento de las exportaciones hacia los mercados tradicionales y la conquista de nuevos mercados, la Empresa transnacional continúa ampliando la red de abastecimiento de frutas y hortalizas en el norte de la Patagonia. Adquiere por licitación 1.035 ha en plena producción pertenecientes a una empresa frutícola que ingresa en

quiebra. De ese total, 800 ha están localizadas en El Chañar, área de expansión agrícola sobre el Valle Medio del río Neuquén, y el resto de la superficie se distribuye en el Alto Valle. Al año siguiente compra las instalaciones de empaque y frío que la misma firma tenía en la localidad de Cipolletti, Río Negro. Esta política empresarial le permite ampliar no sólo su oferta exportable de peras y manzanas sino también incorporar nuevas especies a los tradicionales canales de comercialización, como es el caso de la fruta de carozo. Se trata de un nuevo avance del capital transnacional sobre la producción primaria en manos de capitales regionales.

Más allá de la expansión territorial por propiedad llevada a cabo por la Empresa es necesario considerar otras formas de control territorial y de concentración productiva como es la agricultura de contrato. Alrededor de la mitad de la fruta que se exporta a ultramar corresponde a producción de pequeños y medianos productores quienes, de esta manera, quedan subordinados a estas empresas líderes al no tener otras alternativas de comercialización.

En definitiva, la territorialidad empresarial construida no sólo a partir de la compra de tierras, alquiler de chacras y agricultura de contrato, sino también del aumento de la capacidad de empaque y frío por propiedad y mediante la tercerización del servicio (galpones satélites), consolida la concentración económica de la Empresa.

4.3. La Empresa y un nuevo movimiento del capital global

A partir de 2000 se aceleran los movimientos del capital global; en este marco, el grupo italiano se fusiona con capitales de origen belga (2007). Este grupo ha tenido una vertiginosa expansión a nivel mundial para lograr el abastecimiento del mercado europeo. Su estrategia se puede sintetizar en dos frases: “consideramos al mundo entero como nuestra huerta” y “tan cerca como sea posible, tan lejos como sea preciso”, expresiones que dan cuenta de la red de abastecimiento que ha desarrollado en sus 20 años de trayectoria (www.univeg.com, 2008).

Para sintetizar, el estudio de la trayectoria empresarial permite comprender el surgimiento de una firma local transnacionalizada en el segmento de comercialización que se posiciona cada vez más como empresa transnacional, con fuerte desarrollo de una red integrada de abastecimiento que incluye regiones de distintos continentes. Se trata de un caso paradigmático de empresa “global” que conlleva una fuerte concentración productiva y centralización económica en la cadena de valor frutícola. Desde un punto de vista general, este modelo de funcionamiento tiene fuertes implicancias en el territorio, no sólo por estar conformado por áreas geográficas discontinuas

(multilocalización), sino porque las funciones centrales de mayor nivel están concentradas en Europa. En este proceso, es necesario comprender las formas que adquieren las relaciones de poder que emergen del juego dialéctico entre el control que ejerce la Empresa y las resistencias que asumen las dinámicas sociales locales. Por lo tanto, a continuación se profundiza el proceso de expansión territorial y se analizan las relaciones que la Empresa caso establece con los productores primarios, trabajadores asalariados y también con el Estado (nacional y provincial), en busca de garantizar las condiciones de valorización del capital y de apropiación de los excedentes generados en la cadena frutícola.

5. La Empresa y la expansión territorial

La incorporación de estas tierras para la producción agrícola intensiva se produce en un contexto de modernización agraria y de creciente penetración y movilidad del capital transnacional. Por ende y como fuera mencionado, estas áreas se integran progresivamente a la estrategia de generación y acumulación de excedentes de las grandes empresas que actúan a nivel global (territorialización del capital). Como expresa Mabel Manzanal (2007), cuando se estudia el territorio (definido y delimitado por relaciones de poder), no se trata de analizar cuáles son los recursos naturales o las características físicas de un área o qué se produce, sino quién domina o influencia, a través de qué mecanismos y cuáles son los efectos sociales y espaciales; es decir, es necesario internarse en la práctica del poder.

Como se recordará, desde su constitución, la Firma rápidamente lleva a cabo un proceso de integración hacia atrás con la compra de chacras en el espacio valletano. Posteriormente, durante los años noventa, se localiza en el Valle Medio del río Negro mediante una fuerte inversión productiva y en infraestructura de empaque y frío. Con el inicio del nuevo siglo, avanza sobre nuevos espacios productivos a través de la adquisición de tierras en plena producción en El Chañar, provincia de Neuquén. La expansión productiva de la Empresa hacia estas nuevas áreas le asegura una fuerte concentración económica y de poder de mercado, al tiempo que conlleva importantes cambios en las sociedades locales (Steimbregger, 2004 y 2009).

El primer signo evidente es el de los cambios en la estructura agraria a partir de la incorporación de espacios utilizados previamente de modo muy extensivo, y de la intensificación del uso del suelo con cultivos perennes. El nuevo proceso de especialización y concentración empresarial se tradujo en la subordinación creciente o el desplazamiento de pequeños y medianos productores, y de galpones de empaque locales. Se profundizan las relacio-

nes de poder, en tanto estas grandes empresas monopolizan la actividad frutícola en la región y, al igual que en el Alto Valle, imponen las reglas de juego de la actividad. Así, esta nueva área se convierte en un espacio mucho más rentable a partir de su integración plena al circuito productivo internacional.

Otro de los efectos de este proceso de revalorización de tierras para la actividad frutícola ha sido una nueva configuración del mercado de trabajo regional. Se producen cambios en el acceso y en las modalidades de trabajo agrario, y aunque existe disminución de la ocupación permanente familiar y asalariada, hay aumento del trabajo temporario, de la pluriactividad y de las migraciones estacionales, volviéndose más complejas las formas contractuales (Bendini y Steimbregger, 2007). En este sentido, la percepción de la población local es que la llegada de la Empresa generó más fuentes de trabajo; sin embargo, coinciden en que el trabajo es mayoritariamente de tipo transitorio, con sueldos muy bajos. En tanto se va consolidando la actividad frutícola y haciéndose más lenta la incorporación de tierras al proceso productivo, la oferta de trabajo no aumenta en la misma proporción que la magnitud de las inversiones realizadas en la región. Por consiguiente, la introducción posterior de tecnología deriva fundamentalmente en un incremento de la productividad física y del trabajo, de manera que se obtiene mayor producción con la misma cantidad de mano de obra.

Asimismo, la producción de fruta fresca favoreció una mayor demanda de trabajo femenino. La participación laboral de la mujer como asalariada rural, y más específicamente como trabajadora temporaria, se registra tanto en tareas de campo como en los galpones de empaque. Su presencia en puestos operativos y no calificados está asociada con el desarrollo de tareas manuales que requieren ciertas cualidades específicas como docilidad, sentido estético y habilidades manuales necesarias para la manipulación cuidadosa de la fruta, como mayor capacidad de concentración para la selección en cuanto a color, tamaño y estado. Cualidades definidas como naturalmente asignadas a los saberes-hacer femeninos.

Teniendo en cuenta las características de los puestos de trabajo que generan las grandes empresas, se puede decir que se trata de una forma de empleo que especula con el pago de salarios bajos y que ha contribuido a “achatar” los niveles salariales de la región (Kloster y Steimbregger, 2001). La lógica empresarial continúa erosionando las dimensiones sociales del trabajo asalariado mediante la conjugación de flexibilidades históricas y nuevas, lo que aumenta la precarización, el riesgo laboral y la vulnerabilidad social de los trabajadores rurales. El costo de la mano de obra “debe ser lo más barato y lo más productivo posible, sin importar las condiciones de quienes trabajan” (Ardila Carrillo y Ulloa Unanue, 2002:212).

Finalmente, los cambios en la organización social de la agricultura impactan en la población regional donde estas empresas se han localizado. Estas localidades han

registrado un fuerte crecimiento en el período intercensal 1991–2001.⁶ El asentamiento más o menos definitivo de los trabajadores temporarios (solteros o con su familia) y la consiguiente infraestructura habitacional necesaria impulsaron la expansión física de las localidades. Sin embargo, la dinámica demográfica genera tensiones entre el ámbito público y el privado por la extensión de los servicios básicos, la infraestructura social, la construcción de viviendas y la gestión del suelo urbano, la adecuación de los caminos vecinales y rutas troncales, y por la gestión ambiental. Como la modalidad de trabajo estacional es una de las más generalizadas, fuera de la época de recolección de la fruta, se originan situaciones de desempleo o subempleo de mano de obra; en estas circunstancias, aparece la intermediación del Estado (nacional, provincial y municipal) con programas asistenciales de alivio a la pobreza (comedores, entrega de alimentos y subsidios para desempleados). Estas acciones desdibujan el vínculo laboral entre empleadores y trabajadores, y favorecen la existencia de una mano de obra abundante y de bajo costo para las empresas.

Los cambios que se observan en la cadena de fruta fresca, en los mercados de trabajo y en los territorios asociados a la misma, están vinculados no sólo con la reestructuración económica y las tendencias a la mundialización sino también con las especificidades sectoriales y locales propias de cada caso. Lo expuesto permitiría afirmar que la instalación de una gran empresa frutícola en las nuevas áreas productivas no favoreció el desarrollo regional; por el contrario, predominó un perfil de empresa hegemónica, de tipo enclave, con escasas vinculaciones con el sistema productivo local y regional.

6. La Empresa y los productores

Como el resto de las empresas, la Firma en estudio no logra cubrir la demanda de fruta para el mercado interno y externo, a pesar de producir en gran escala. Por lo tanto, combina producción propia y de terceros y compra fruta a los productores ya sea mediante el sistema de agricultura por contrato que supone la transferencia de insumos y asesoramiento técnico al productor, o en forma directa (compra por kilos) según los volúmenes de fruta requeridos para la comercialización.

Todos los años la Empresa convoca a alrededor de 200 productores con quienes mantiene formas diferenciales de articulación. Por un lado, los que pudieron reconvertir y producir fruta de calidad de manera independiente; en este caso, se trata de un acuerdo contractual de segundo grado, por el cual productor y la Empresa estipulan un precio pactado de antemano por la

⁶ Como ejemplo, se pueden citar las localidades de Chimpay, Coronel Belisle y Lamarque, cuyos crecimientos intercensales fueron del orden del 143, 108 y 41 % respectivamente.

producción y que será saldado en cuotas durante un lapso de tiempo que puede mediar entre seis y doce meses. Por otro lado, están los productores que requieren una fuerte asistencia técnico-financiera durante el ciclo productivo para lograr los estándares de calidad exigidos, que puede incluir supervisión técnica, entrega de insumos, y hasta contratación de cuadrillas de personal para tareas culturales como poda, raleo y/o cosecha. En estos casos, se observa la participación de ingenieros agrónomos que se encargan del asesoramiento y la capacitación del productor, y el control *in situ* de la evolución de la producción (Neiman, 2003). Como se establece en el contrato, el acuerdo contempla que la cancelación de todos los servicios e insumos consumidos durante el ciclo anual sean descontados al productor en el momento de la venta de la producción y el resto (a favor del productor) se cancela en cuotas mensuales. En ocasiones, este mecanismo que profundiza la subordinación del productor ha originado un proceso de endeudamiento y descapitalización que puede conducir a la pérdida de la parcela productiva, con la consiguiente salida de la actividad (Steimbregger y Alvaro, 2008).

A pesar de la permanencia, año tras años, de un núcleo de productores, la articulación vertical se caracteriza por ser heterogénea y dinámica, y busca establecer relaciones flexibles con el sector de la producción primaria de acuerdo con la variabilidad que pueda presentar la demanda de fruta por sobreproducción o subproducción. El hecho de dotarse de factores de producción propios le otorga a la Empresa la posibilidad de ampliar sus márgenes de acción, de control y de negociación tanto al interior como fuera de la cadena (Alvaro, 2007). Esta flexibilidad le permite seleccionar a los productores más eficientes, o sea, a aquellos con mejores condiciones de responder tecnológicamente a las necesidades de la Firma.

Estas formas de vinculación contractual implican un creciente control de la Empresa sobre el proceso de producción, y a veces también del trabajo, respecto del sector productivo más débil del eslabón. En este sentido, el gobierno rionegrino intentó propiciar una vinculación más formal para que el productor cuente con un elemento jurídico sancionando en el año 2002 la Ley de Transparencia del Negocio Frutícola. Sin embargo, al ser una ley de adhesión voluntaria,⁷ la cantidad de contratos presentados no es la esperada por las autoridades.

La relación control/subordinación que caracteriza a la agricultura contractual no significa ausencia absoluta de poder en el sector más débil de la relación. Al contrario, en los dos polos de la relación existe poder, aunque en dosis extremadamente desiguales. En general, los productores no tienen suficiente capacidad de negociación para lograr mejores precios y plazos de pago, que son impuestos por la Empresa; de esta manera, la forma como se establece el contrato de abastecimiento se convierte en un mecanismo velado de transferencia de beneficios desde el productor hacia el capital

⁷ El gobierno no puede intervenir en la economía que se enmarca en la libre contratación individual, en este sentido, sería inconstitucional que el estado intervenga en el libre juego de la oferta y la demanda.

comercial. En este sentido la Mesa de Contractualización⁸ y la Ley de Transparencia representan dos emergentes en la búsqueda de soluciones orientadas a reducir la opacidad que ha caracterizado a las relaciones comerciales entre los actores sociales en la cadena productiva, y a la mediación del Estado rionegrino para garantizar una distribución más equitativa de los excedentes generados. Creemos que la agricultura contractual representa una estrategia del gran capital, no sólo como reserva para evitar sus propias sobreproducciones y sus limitaciones para obtener fruta de calidad sino también para adecuarse de manera flexible a la dinámica del mercado internacional. Para los pequeños y medianos productores frutícolas aún representa una forma de persistencia, de permanencia en la actividad como productores, obviamente condicionada a las características técnico-productivas, al marco jurídico-institucional y a las estrategias y necesidades de las empresas.

7. La Empresa y los trabajadores asalariados.

Los migrantes estacionales

La expansión territorial de la Empresa caso hacia las nuevas áreas productivas implicó una creciente incorporación de mano de obra estacional no sólo para actividades rurales vinculadas a las distintas tareas culturales que se realizan a lo largo del año, fundamentalmente la cosecha, sino también para el empaque de la fruta. A principio de siglo y durante los meses de temporada alta (de enero a abril), la Empresa empleaba en toda la región a unos 5.000 trabajadores. Si pensamos que las 3/4 partes de ese total son asalariados temporarios (3.800), y de éstos aproximadamente la mitad son extraregionales, se puede inferir un total de entre 1.500 y 1.900 trabajadores migrantes contratados cada temporada.

Sin embargo, más allá de la escasez de mano de obra regional, es necesario señalar que la contratación de trabajadores extrarregionales le permite a la Empresa obtener otras ventajas. El hecho de que los trabajadores migrantes vivan en la misma explotación los convierte en una fuerza de trabajo con alta “disponibilidad”, sobre todo cuando se requiere intensificar la recolección y el empaque de fruta (mayor cantidad de horas, trabajo en días feriados, etc.). Además, se asegura su permanencia, evitando que cambie de empleador, situación que es frecuente entre los trabajadores locales ante problemas o diferencias en las condiciones contractuales con la Empresa. El trabajador local está más sindicalizado y por ende conoce mejor sus derechos laborales, situación percibida por los trabajadores migrantes.

⁸ Se crea por Ley 3993/05 y tiene como propósito definir anualmente un precio para toda la fruta de pepita sin distinción.

Para la contratación de estos trabajadores estacionales migrantes, la Empresa recurre a ciertos mecanismos como los denominados *líderes, organizadores o coordinadores*, quienes traen entre treinta y cuarenta personas cada uno. No sólo se ocupan de convocar gente en su lugar de origen sino también de realizar una preselección del personal en función de la cantidad y de los requisitos que establece la Empresa: condiciones físicas, responsabilidad, pautas salariales y de convivencia, y la documentación que deben llevar los trabajadores. Otro mecanismo de reclutamiento es a través de la figura del transportista, principalmente en el caso de los trabajadores del noroeste argentino. El transportista pone en contacto a los trabajadores con los productores y las empresas. También se establecen contactos con municipios que tienen altos índices de desempleo, e incluso en los últimos años aparecen los sindicatos de trabajadores rurales de Tucumán (UATRE,⁹ FOTyA¹⁰) que conjuntamente con la Secretaría de Trabajo y Empleo de esa provincia organizan el reclutamiento y traslado de cosechadores hacia la región y otras áreas agrícolas del país.

El desarrollo de múltiples mecanismos empresariales de reclutamiento de personal estacional contribuye a complejizar los vínculos laborales. No sólo intervienen punteros u organizadores, transportistas u organismos públicos provinciales, sino también cooperativas de trabajo regionales. Gran parte de las cooperativas que prestan servicios a terceros opera en fraude a la ley laboral, constituyendo en realidad “pseudo” cooperativas de trabajo. “Representan uno de los aspectos más extremos de la flexibilización, la absoluta precarización de la relación contractual, ya que transforman al trabajador, que de hecho actúa en relación de dependencia, en un trabajador pseudo autónomo, ‘asociado’, que percibe bajos salarios, carece de estabilidad, aportes previsionales, beneficios asistenciales, protección ante accidentes, enfermedades y demás beneficios que otorga la legislación laboral” (Tsakoumagkos y Bendini, 2000:103). Como menciona Pedreño (2001), las empresas organizan verdaderas redes de reclutamiento de fuerza de trabajo que, como en el caso de la Empresa en estudio, abarcan no sólo el espacio norpatagónico sino también se extiende hasta las provincias cuyanas y del norte argentino. Estas redes pueden ser formales a través de empresas de servicios, o adquirir características informales mediante el establecimiento de relaciones de amistad y vecindad de los trabajadores que ya hicieron otras temporadas de cosecha.

Otro elemento a considerar en el caso de los trabajadores golondrinas está vinculado a las condiciones de vida. No obstante la existencia real de infraestructura destinada a albergar al personal temporario (gamelas) y del discurso empresarial sobre las buenas condiciones de habitabilidad de la misma, se ha observado la presencia de estructuras de alojamiento precarias ubicadas en las mismas chacras, dispersas y alejadas, en algunos casos semi escondidas entre los árboles. Se trata de contenedo-

⁹ Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores.

¹⁰ Federación Obrera Tucumana de la Industria azucarera.

res o trailers que se acondicionan como dormitorios colectivos y construcciones abandonadas y viejas (Bendini, Steimbregger y Radonich, 2008), que ponen al descubierto situaciones de precaridad y el incumplimiento de las condiciones de alojamiento adecuadas, y deficientes en términos de seguridad, higiene, abrigo y luz natural exigidas por la Ley 22248/80 de Trabajo Agrario (Bendini y Gallego, 2002; Steimbregger, 2004).

El aislamiento y la dispersión geográfica de los trabajadores migrantes estacionales no implican la ausencia de reclamos laborales para mejorar sus condiciones de trabajo, salariales y de vida en el lugar de destino. Sin embargo, en los diferentes conflictos que se han generado en cada temporada, la Empresa caso ha buscado desalentar, controlar o relativizar los reclamos de los asalariados estacionales, principalmente migrantes. A pesar de ello, con el tiempo y en la medida en que no existen respuestas a sus demandas laborales, aparecen las protestas, se profundizan las tensiones y se manifiestan abiertamente los conflictos. En estos intersticios de lucha, los trabajadores crean y recrean prácticas colectivas buscando mejorar sus condiciones de existencia.

8. Reflexiones finales

Las reflexiones a que dan lugar los hallazgos empíricos plantean la necesidad de volver la mirada sobre el marco teórico–metodológico construido en base, principalmente, a las contribuciones de la Geografía y de la Sociología, y su legitimidad para interpretar procesos sociales agrarios; pero también de bucear en categorías interpretativas que emergen de la investigación. La articulación de perspectivas analíticas macroestructurales (globalización de las cadenas de valor agrícola) y microsociales (perspectiva del actor y de redes de actores) sumado a la estrategia metodológica (estudio de caso) ofrecen nuevas posibilidades interpretativas sobre cómo y por qué las grandes empresas operan en espacios sociales y territorios particulares, al tiempo que se insertan en redes globales de producción y distribución. Sin embargo, como expresa Bonanno (2003), esas redes no son globales porque incluyen de manera más o menos uniforme todas las regiones del mundo, sino porque se extienden libremente incluyendo y excluyendo diferencialmente regiones y grupos sociales.

La construcción de la evidencia empírica pone de manifiesto la configuración de formas de acumulación oligopólicas cuyas consecuencias implican una profundización de relaciones sociales asimétricas de dominación y subalternización, inclusión subordinada y exclusión. Por lo tanto, en los párrafos siguientes se sintetizan los principales resultados que emergen de las dimensiones de análisis iniciales y de la estrategia metodológica desarrollada. Si bien estos hallazgos refieren a la Empresa caso, sus características oligopóli-

cas y de liderazgo en el sector de fruta fresca definen los rasgos generales de la actividad regional y, en este sentido, permiten delinear ciertas tendencias que pueden contribuir a develar las complejas relaciones que configuran las cadenas de valor agrícola, el sistema agroalimentario mundial, los mercados de trabajo y los movimientos migratorios, y los territorios rurales.

8.1. Transnacionalización y reestructuración empresarial

Desde sus orígenes, la Empresa se orienta a la exportación de peras y manzanas, estableciendo fuertes vínculos con el capital extranjero. Estas relaciones fueron acrecentándose con el transcurrir del tiempo, hasta transformarse en una firma transnacional totalmente integrada al circuito internacional de fruta frescas. El movimiento de capitales la posiciona como empresa global articulada directamente con la gran distribución minorista de los países desarrollados. Por otra parte, el proceso de transnacionalización implica no sólo que el control y la gestión general de la Empresa se concentren fuera del territorio nacional, sino también que los beneficios generados en la región sean transferidos al exterior, dejando entrever cómo la lógica del capital transnacional penetra en la región y la incorpora a sus mecanismos de acumulación a escala mundial. Los cambios en la composición del capital dieron lugar a la reorganización empresarial, la redefinición de las relaciones intersectoriales y la reconfiguración territorial.

En consonancia con los crecientes requerimientos de calidad, la Empresa intensifica la modernización productiva con incorporación de tecnología en las distintas etapas de la cadena agrícola. Este proceso se acompaña de fuertes cambios en la organización del trabajo que otorgan mayor flexibilidad a la relación entre el capital y el trabajo. Por un lado, se observa la disminución del personal permanente, el aumento de trabajadores transitorios y estacionales, y la contratación de mano de obra para tareas específicas. Por otro, se introducen formas nuevas de intermediación y tercerización laboral. Estos procesos erosionan las dimensiones sociales del trabajo asalariado (permanencia, calificación, vínculo contractual y derechos protectorios) y profundizan la segmentación del mercado laboral (según estabilidad y permanencia, calificación, ocupación, nivel salarial, sexo y origen); todo lo cual conlleva un aumento de la precarización y del riesgo laboral, y de la vulnerabilidad social de los trabajadores rurales.

A su vez, la necesidad de un abastecimiento continuo de fruta fresca en el mercado externo dinamiza el proceso de expansión territorial; se redefine la

estructura geográfica de la Empresa para la producción intensiva en gran escala no sólo por la adquisición de tierras y unidades productivas en la región, sino también en otras áreas a nivel nacional e internacional articulando así una amplia red de abastecimiento de productos frescos por producción propia y también de terceros mediante formas de agricultura contractual con productores primarios bajo mayores controles empresariales.

A partir de este perfil organizacional de la Empresa en estudio y desde una mirada crítica, es importante enfatizar en las categorías interpretativas que posibilitaron responder a los interrogantes planteados inicialmente y que consideramos emergen de la contribución teórica y delimitan el alcance del marco conceptual–metodológico.

8.2. Intensificación y movilidad del capital

No es posible comprender la reestructuración empresarial y las transformaciones en las relaciones sociales de producción a que da lugar como procesos separados de la dinámica de valorización del capital. En este sentido, la *intensificación y movilidad del capital global* adquieren relevancia a la hora de interpretar el actual proceso de reestructuración y de globalización del sistema agroalimentario, en tanto modifican sustancial y diferencialmente las cadenas agrícolas y la organización de los territorios donde el capital transnacional se localiza.

La movilidad del capital se realiza a través de compras, fusiones, alianzas, acuerdos productivos y comerciales entre empresas para buscar garantizar el control de las cadenas agroalimentarias y la apropiación de los beneficios económicos generados. Este proceso adquirió mayor dinamismo con la implementación de políticas neoliberales de apertura y desregulación de las economías nacionales, que generaron un escenario de oportunidades para que las empresas transnacionales operen con total libertad y bajo formas de organización sumamente flexibles. Así, en un contexto mundial caracterizado por la libertad de comercio y de movimiento de capitales, las grandes empresas transnacionales pueden incorporar y articular activamente diferentes espacios de producción y consumo a los circuitos globales. De esta manera, se produce el desplazamiento de capitales hacia aquellos espacios geográficos que ofrecen ventajas naturales, institucionales y sociales para su valorización, tal como fuera analizado en el caso estudiado. A su vez, esta dinámica del capital puede generar la intensificación de los movimientos de mano de obra, atraídos por la localización de inversiones productivas en áreas de modernización agraria.

8.3. Desplazamiento del capital y del trabajo

Un rasgo que caracteriza a los territorios agrícolas para exportación, claramente ejemplificado en la fruticultura del norte de la Patagonia, es el *doble desplazamiento del capital y del trabajo* que se produce en la configuración de los territorios para la producción de fruta fresca. Por un lado, el desplazamiento del capital productivo transnacional hacia las áreas que presentan condiciones favorables para su abastecimiento y localización junto a la existencia de mano de obra disponible, relativamente barata y, en muchos casos, con baja sindicalización. Por otro, el desplazamiento de la mano de obra disponible y barata hacia los lugares donde se instala el capital productivo. La complejidad creciente del empleo agrario incluye la multiplicidad de movimientos a través de los cuales los trabajadores y sus familias acompañan el proceso de movilidad del capital. *Pero estos fenómenos y procesos que van construyendo nuevos espacios sociales y nuevas formas de territorialidades no significan la desaparición de la histórica precariedad laboral existente en el campo; por el contrario, le otorgan nuevas características vinculadas a la reestructuración actual del sistema capitalista.*

8.4. Territorialización del capital y territorialidad empresarial

Como ejemplifica el caso de estudio, la Empresa procura obtener economías de escalas mediante una intensa integración vertical y horizontal, y basa gran parte de su competitividad en mecanismos oligopólicos de producción y distribución que garanticen su poder en el mercado. Esta configuración intersectorial y territorial significa considerar la expansión espacial por propiedad y las interacciones productivas derivadas de las formas que adquieren las relaciones con productores, empaques, distribuidores y comercializadores. En este proceso de construcción social, la Empresa ocupa, utiliza y se apropia de espacios concretos, lo cual permite introducir la noción de *territorialidad empresarial* como categoría analítica emergente, entendida como la apropiación y dominio del territorio en tanto herramienta estratégica para la valorización del capital. El concepto es una expresión no sólo de la articulación entre una firma y su escenario sino también de la influencia y el control que puede ejercer una empresa sobre otros actores, y en las relaciones sociales de producción mediante la delimitación y apropiación de áreas geográficas contiguas o no.

Así, el territorio para la producción en fresco se va conformando como una cadena de lugares productivos, no necesariamente contiguos pero fuertemente articulados (territorio en red). Para los productores, este territorio no

es sólo el lugar/es en donde se produce y se establecen relaciones sociales de producción, sino también en donde se generan las formas de resistencia frente al control y subordinación ejercido por el capital oligopólico. Para la Empresa no son sólo los lugares que permiten producir en gran escala y donde se forjan las relaciones de articulación vertical orientadas al abastecimiento y comercialización global de la producción local, sino también son los espacios de reproducción y acumulación ampliada del capital. Para los trabajadores no es sólo el lugar en donde se reside y se desarrollan las estrategias de reproducción familiar sino también puede ser el lugar/es hacia donde se migra para trabajar recreando sus estrategias de sobrevivencia para mejorar las condiciones de vida.

La territorialidad empresarial sólo puede entenderse teniendo en cuenta dos elementos que condicionan esa construcción: el Estado (en sus distintas jurisdicciones) y las acciones y movimientos de resistencia de los actores agrarios locales (Murmis y Bendini, 2003). En este sentido, la movilidad del capital puede encontrar límites en su capacidad de ejercer el control de la cadena agrícola debido a la constante negociación que se establece con el resto de los actores locales para resistir las estrategias de las empresas transnacionales. Tanto la territorialidad empresarial como el territorio rural como construcciones sociales están revestidos de las contradicciones propias del desarrollo capitalista; son espacios definidos por y a partir de relaciones de poder: de apropiación y de dominio, de subordinación y de resistencias activas que realizan los grupos sociales al interior de la cadena de valor agrícola y en un espacio determinado.

8.5. Flexibilidad organizativa empresarial

El modelo de acumulación empresarial incorpora *formas flexibles de organización productiva*, rasgo esencial de la nueva lógica del capital. Por un lado, hace referencia a procesos de producción flexibles mediante la incorporación de tecnología de punta en los diferentes eslabones de la cadena agrícola, y al desarrollo de una logística de distribución que le permite la coordinación de actividades y de lugares de producción y consumo. Por otro y como ya se ha señalado, implica procesos de flexibilidad laboral, creando y recreando formas de contratación que profundizan la precariedad en el empleo y la vulnerabilidad social. Se generaliza el trabajo de carácter transitorio, temporario y eventual, mayoritariamente no calificado; bajo formas contractuales a término e informales; pago a destajo y uso de formas no monetarias de salario; y tercerización del trabajo en un marco de creciente elusión de las regulaciones legales. Estas cuestiones revelan una vez más cómo la lógica del capital intensifica los condicionamientos de la siempre limitada “libertad del trabajo”.

Asimismo, la flexibilidad también se refleja en la articulación subordinada de los productores primarios. Como fuera analizado, la agricultura contrac-

tual representa una estrategia del gran capital, no sólo como reserva para evitar sus propias sobreproducciones y sus limitaciones para obtener fruta de calidad sino también para adecuarse de manera flexible a los cambiantes requerimientos del mercado internacional. La Empresa traslada al productor las nuevas exigencias de calidad, concentra el excedente que se genera en la cadena, y realiza cálculos especulativos que le permiten disponer de niveles de descarte deliberadamente variables, dependiendo de la demanda internacional y de la calidad de su propia producción. Al mismo tiempo, esta forma de articulación e intervención condujo hacia la disminución de unidades productivas, y expresó un proceso heterogéneo de persistencia, descapitalización y expulsión, principalmente de aquellos productores que no pudieron adaptarse a las nuevas exigencias que se plantean en una cadena de valor agrícola controlada por grandes empresas

Por lo tanto, la flexibilidad organizativa no es otra cosa que la capacidad empresarial de combinar formas tradicionales y nuevas de producción y gestión para adecuarse a la competencia internacional entre actores y territorios. Lo nuevo estaría dado no sólo por la incorporación tecnológica sino también por la importancia que adquiere la comercialización frente a la producción, ya que se pasa de la lógica de vender lo que se ha producido a la de controlar los canales de comercialización. Las formas tradicionales se observan en los procesos de organización del trabajo y en las externalidades sociales.

8.6. Expansión territorial del capital: efectos sociales y productivos

El proceso de construcción de la territorialidad empresarial supone, además, tener en cuenta los efectos de la concentración productiva no sólo en el sector tradicional a través de las recientes adquisiciones de firmas frutícolas, sino, especialmente, de la localización empresarial (territorialización del capital) en las nuevas áreas de producción. Es en estas últimas donde la irrupción de las grandes firmas asume características cuasi monopólicas vía concentración de la tierra, la producción y la comercialización, y del poder de negociación productivo y salarial.

El capital productivo puede estimular el desarrollo de las zonas rurales donde se instala, ya que es menos movable y lábil que otras formas de inversión comercial o especulativa. Si bien la localización de grandes empresas ha tenido un papel innegable en la creación de empleo y en potenciar el dinamismo económico regional, se acompañó de efectos negativos. La expansión empresarial hacia nuevas áreas modificó las estructuras productivas de la agricultura regional y alteró las relaciones de fuerzas locales entre actores privados y públicos. Trajo aparejado, la consolidación de la gran propiedad; la intensificación del dominio del capital sobre el agro; la desaparición o subor-

dinación de pequeños productores y empaques frutícolas; la difusión de formas de contratación laboral transitorias, eventuales, precarias, y una escasa reinversión en el ámbito local.

Las consecuencias también se hicieron visibles en el ámbito de las localidades donde se instaló la Empresa. Estas comunidades tuvieron un fuerte crecimiento demográfico que impulsó la expansión urbana y dinamizó el sector comercial. Sin embargo, ese crecimiento no estuvo acompañado de un mejoramiento de las condiciones generales de vida de la comunidad. Como plantea Belo Moreira (2001), no basta con observar el volumen de las inversiones realizadas; es necesario comprender la lógica de estas empresas oligopólicas de producción y distribución para generar un desarrollo desigual e inequitativo, con rasgos crecientes de concentración económica, marginación social y deterioro ambiental.

8.7. Rol del Estado

Como en muchas otras regiones agrarias, las autoridades locales se mostraron interesadas en atraer este tipo de inversiones en función de los potenciales beneficios derivados de la instalación de capitales productivos. Así, los gobiernos locales situaron a las grandes empresas en el centro de la escena social, facilitando el camino a aquellas firmas que decidieron instalarse mediante beneficios impositivos, construcción de infraestructura y/o abastecimiento de los servicios públicos necesarios al menor costo posible. Este tipo de intervención estatal es requerido por el capital principalmente transnacional que, al tiempo que pregona por el libre mercado, opera con una lógica oligopólica/monopólica. Al respecto, Flora y Bendini (2003) destacan el control absoluto que ejercen las grandes empresas dentro de las cadenas de valor y la completa libertad que imponen fuera de ellas, como estrategia tendiente a maximizar sus ganancias y garantizar la acumulación de su capital. Simultáneamente, esta desregulación por la que abogan las empresas transnacionales no significa la desaparición de las tradicionales funciones del Estado nacional; por el contrario, requieren de ciertas regulaciones institucionales que les garanticen los contratos y los derechos de propiedad en las áreas donde se instalan.

En definitiva, el actual modelo de desarrollo procura la eficacia productiva que conduce inevitablemente a la privatización de los beneficios y a la socialización de los costos. La expansión productiva y territorial no se traduce en un aumento de los ingresos de los trabajadores ni en el mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades rurales; al contrario, se basa en formas diversas de explotación laboral. En la mayoría de los casos, el Estado

interviene decididamente en la coordinación de actividades que favorecen los intereses generales de las corporaciones agroalimentarias, al tiempo que disminuye su capacidad de controlar los efectos socialmente negativos de la acumulación del capital (Bonanno, 2003).

Los hallazgos presentados permiten comprender la compleja articulación entre el capital local y el capital transnacional, los procesos de movilidad territorial del capital, las relaciones intersectoriales, la organización del trabajo y la construcción social de territorios en los que se generan espacios de negociación y conflicto. Como plantean Murmis y Bendini (2003), la compleja realidad del mundo rural exige que como investigadores sociales superemos las visiones generales establecidas en los ámbitos intelectuales. Desde una perspectiva crítica es necesario hacer visibles las relaciones sociales de poder y las formas de persistencia y resistencia que están teniendo lugar en el agro latinoamericano frente a la racionalidad expansionista del capital transnacional. Se trata de explorar esta “nueva geografía del poder” al decir de Saskia Sassen (2001), pero también de penetrar en una “nueva sociología del poder”; reinterpretar la complejidad de la historia, la sociedad y el territorio.

Registro bibliográfico

Steimbregger, N.G.
“Movilidad del capital, concentración productiva y control territorial en una cadena de valor agrícola en el norte de la Patagonia”.
Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales, año 7, n° 7 suplemento especial temático, Santa Fe, Argentina, UNL (pp. 207-236).

Bibliografía

- Álvaro, María Belén** (2007). “Productores familiares frutícolas en una localidad del Alto Valle del Río Negro. Presencia y reproducción social en la estructura agraria” en *Revista de Historia*. Neuquén, Universidad Nacional del Comahue (en prensa).
- Ardila Carrillo, Z. y M. Ulloa Unanue** (2002). “Mujeres y flores: flexibilización en marcha. El trabajo de las mujeres floricultoras de Colombia” en *Revista de Ciencias Sociales Áreas* 22. España, Universidad de Murcia.
- Belo Moreira, Manuel** (2001). *Globalização e Agricultura. Zonas rurais desfavorecidas*. Unión Europea, Portugal, Celta Editora.
- Bendini, Mónica y Norma Gallego** (2002). “Precarización de las relaciones laborales y nuevas formas de intermediación en un mercado tradicional de trabajo agrario” en *Políticas Agrícolas* 12. Bogotá, REDCAPA.
- Bendini, Mónica y Norma Steimbregger** (2003). “Introducción” en Bendini y Steimbregger (coord.). *Territorios y organización social de la agricultura*. Cuadernos del GESA 4. Buenos Aires, La Colmena.
- (2005). “The penetration of lead firms in regional agri–food chains: evidence from the Argentinian fresh fruit and vegetable sector” en Fold & Pritchard (eds.): *Cross–Continental Food Chains*. London and New York, Routledge.
- (2007). “Trabajadores *golondrinas* y nuevas áreas frutícolas. Las mismas temporadas, otros territorios”. Trabajo presentado en Coloquio Internacional Migración y movilidad laboral. Universidad Nacional Autónoma de México.
- (2008). “Les travailleurs saisonniers dans les espaces de production du nord de la Patagonie: des migrations frontalières aux mouvements internes de

population” en *Migrations Societe, Agricultura et migrations en Amérique latine*. Revue bimestrielle. CIEMI, Vol. 20, Nº 115. Janvier–février 2008. Francia.

Bendini, Mónica; Norma Steimbregger; Martha Radonich (2008). “Mercado de trabajo frutícola. El caso de los trabajadores golondrinas en nuevas áreas de expansión”. En V Jornadas de investigación y debate “Trabajo, propiedad y tecnología en el mundo rural argentino”. Homenaje al Profesor Miguel Murmis. Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

Bonanno, Alessandro (1999). “A Globalização da economia e da sociedade: Fordismo e pos-Fordismo no setor agroalimentar” em Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (org.): *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação*. Coeditores: Bendini y Graziano da Silva. Recife, Brasil, Editora Universitária de la UFPE.

——— (2003). “Las características y perspectivas futuras de la globalización: el caso del sector agroalimentario” en *Estudos do Sociologia*, Vol. 9, Nº 1. Recife, Brasil.

Cavalcanti, Salete y Mónica Bendini (1999). “Introducción” en Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (org.): *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação*. Coeditores: Mónica Bendini y José Graziano da Silva. Editora Universitária de la UFPE. Recife, Brasil.

Diario Río Negro. Periódico regional. 13–09–1999; 27–10–2007 y 23–08–2008. Río Negro. Argentina.

Flora, Cornelia y Mónica Bendini (2003). “Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el estado y la sociedad civil” en Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (comp.): *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires, La Colmena.

Friedland, William y Mónica Bendini (1998). “Albert Fisher: The New Fruit and Vegetable Transnational”. Ponencia presentada en la miniconferencia sobre *The global Agri-food Sector and Transnational Corporations*, en el 14th World Congress of Sociology. Montreal, Quebec.

GESA (2003). “Estrategias Empresariales en el Desarrollo Agroindustrial. Un estudio de caso: localización y trayectoria”. Proyecto de Investigación. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Neuquén, Universidad Nacional del Comahue, Inédito.

Kloster, Elba y Norma Steimbregger (2001). “Empresas y territorio. Impacto en el trabajo agrario a partir de un estudio de caso”. 5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. UBA.

Lara, Sara (1998). *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*. México, Juan Pablo Editor.

Ley 22248/1980 y su Reglamentación (1983). Trabajo Agrario. Act. 21/3/83. República Argentina. En Internet: www.trabajo.gov.ar

Manzanal, Mabel (2007). “Territorio, poder e instituciones. Una perspectiva crítica sobre la producción del territorio” en Manzanal, Arzeno y Nussbaumer (comp.): *Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*. Buenos Aires, Ciccus.

Méndez, Ricardo (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona, Ariel.

Murmis, Miguel y Mónica Bendini (2003). “Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización” en Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakouma-

gkos (comp.): *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires, La Colmena.

Neiman, Guillermo (2003). “La ‘calidad’ como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina” en Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (comp.): *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires, La Colmena.

Patagonia Norte (2001). Internet. www.pnorte.8m.com (27/01/2001)

Pedreño, Andrés (2001). “Efectos territoriales de la globalización: el caso de la ruralidad agroindustrial murciana” en *Revista de Estudios Regionales*. 2ª Época, enero-abril 2001. España, Universidad de Andalucía.

Pedreño, Andrés y Germán Quaranta (2002). “Trabajo y sociedad en los campos de la globalización agroalimentaria” en *Revista de Ciencias Sociales Áreas*, Nº 22. España, Murcia.

Preiss, Osvaldo y Nora Díaz (2003). “Exportaciones de pera y manzana de Río Negro y Neuquén. Inserción en el mercado mundial y factores que condicionan su competitividad” en *Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires, UBA.

Pritchard, Bill (2000). “The tangible and intangible spaces of agro-food capital” en X Congreso Mundial de la Asociación de Sociología Rural Internacional. Río de Janeiro. Brasil.

Sack, Robert (1986). *Human Territoriality: Its Theory and History*. Cambridge. Cambridge University Press.

Sánchez, Joan-Eugeni (1991). *Espacio, economía y sociedad*. Madrid, Siglo Veintiuno Editores.

Sassen, Saskia (2001). “El estado y la nueva geografía del poder” en Saskia Sassen: *¿perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*. España, Bellaterra.

Steimbregger, Norma (2004). “Trayectoria y reorganización de una empresa frutícola en el marco de la reestructuración productiva”. Tesis de Maestría en Sociología de la Agricultura Latinoamericana. FADECS. Neuquén, Argentina, Universidad Nacional del Comahue. Inédito.

——— (2009). *Geografía y sociología de la movilidad del capital global en los procesos de reestructuración de las cadenas de valor agrícola. Una investigación sobre el norte de la Patagonia*. Tesis Doctoral, España, Universidad de Murcia, Inédito.

Steimbregger, Norma y Belén Álvaro (2008). “Productores familiares, empresas y agricultura contractual. Dinámicas de vinculación en la fruticultura del Alto Valle rionegrino”. Ponencia presentada en el IV Congreso Internacional de la RED SIAL. Mar del Plata.

Tsakoumagkos, Pedro y Mónica Bendini (2000). “Modernización agroindustrial y mercado de trabajo ¿flexibilización o precarización? El caso de la fruticultura en la cuenca del río Negro” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo: Reestructuración y trabajo en la producción agroalimentaria*. Vol. 6, Nº 12. Buenos Aires.

UNIVEG (2008). Internet. www.univeg.com, 2008.

www.cfired.org.ar (2008).