

Las papas de la globalización: el complejo agroindustrial papero en el Valle de Uco, Mendoza, Argentina*

The Potatoes Globalization: the Agro-Industrial Complex of Potato in Valle de Uco, Mendoza, Argentina

Robin Larsimont**
Oscar Alberto Carballo Hiramatsu
Jorge Daniel Ivars

Resumen

En el presente trabajo nos enfocamos en la conformación del complejo agroindustrial de papa prefrita en el Valle de Uco (ubicado en el centro oeste de Mendoza-Argentina), liderado por grandes empresas agroalimentarias. La metodología elegida se basó en la triangulación de datos cualitativos provenientes de fuentes primarias y secundarias con datos cuantitativos de fuentes secundarias. A lo largo del trabajo mostramos una serie de factores clave en el despliegue de estrategias empresariales, vinculando nuevos espacios productivos a nuevos espacios de consumo. El Valle de Uco posee grandes propiedades indivisas, infraestructura caminera y eléctrica, suelos vírgenes, y, fundamentalmente, acuíferos de fácil disponibilidad para sembrar esas tierras. Mediante perforaciones y la implementación de sistemas tecnificados de riego, estas empresas se localizaron en áreas previamente incultas. Sin embargo, el despliegue y la consolidación de estos proyectos se vieron empañados por una serie de obstáculos. Estos evidenciaron debilidades de las estrategias empresariales pero también flexibilidad y capacidad de respuesta de actores globales que operan en este medio técnico-científico-informacional.

Palabras clave: complejo agroindustrial, papa prefrita, Valle de Uco, agua subterránea, medio técnico-científico-informacional.

Abstract

In the present work we focus on the conformation of the pre-fried potatoes agroindustrial complex in the Valley del Uco (located in the central west of Mendoza, Argentina), which is mainly led by

* Proyecto CRN3056 del Instituto Interamericano para la Investigación en Cambio Global (IAI) financiado por la US National Science Foundation (Grant GEO-1128040).

** Robin Larsimont, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET), Mendoza, Argentina, rlarsimont@mendoza-conicet.gob.ar; Oscar Alberto Carballo Hiramatsu, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina, ocarballo@mendoza-conicet.gob.ar; Jorge Daniel Ivars, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET), Mendoza, Argentina, jivars@mendoza-conicet.gob.ar

large agro-food companies. The chosen methodology consist on the triangulation of qualitative data from primary and secondary sources with quantitative data from secondary sources. Throughout the work, we show a series of factors that were key in the deployment of business strategies linking new productive spaces to new consumption spaces. Valle del Uco possesses large undivided properties, road and electrical infrastructure, virgin soils, and, mainly, aquifers of easy availability to sow those lands. Through drilling and the implementation of technical irrigation systems, these companies located in uncultivated areas. However, the deployment and consolidation of these projects experimented a number of obstacles. These showed evidence not only about the weaknesses of business strategies but also about the flexibility and response's capacity of these global actors, operating in this technical-scientific-informational environment.

Keywords: agro-industrial complex, pre-fried potatoes, Valle del Uco, groundwater, technical-scientific-informational environment.

Introducción

“[...] cada lugar busca realzar sus virtudes por medio de sus símbolos heredados o recientemente elaborados, como modo de utilizar la imagen del lugar como imán”

Santos, 2000: 227

En el año 2011, un periódico de gran tirada en todo el territorio nacional publicó una nota titulada “Mendoza tierra de vino... pero de la papa también” (*La Nación*, 14 de mayo de 2011). De ese modo, el autor hacía referencia a la preponderancia de la vitivinicultura, emblema y símbolo heredado por la provincia de Mendoza, sobre otras actividades. Esta imagen de la vitivinicultura sirvió de imán para la inversión extranjera que fue clave en el proceso de reestructuración neoliberal iniciado a finales del siglo XX. La profunda transformación de este complejo agroindustrial, vigente desde fines del siglo XIX, contribuyó a ocultar los cambios en las dinámicas de otros complejos, acaparando casi toda la atención del ámbito académico y mediático. En este contexto, el oasis del Valle de Uco, ubicado en el centro oeste del territorio provincial, se presentó como el nuevo *Napa Valley* latinoamericano. Este valle adquirió especial relevancia como foco de inversiones que expandieron la frontera agrícola en base a uso de aguas subterráneas, especialmente lideradas por la llamada nueva vitivinicultura, caracterizada por la producción de vinos de alta calidad enológica y orientada al mercado internacional. Sin embargo y tal como lo afirma ese artículo periodístico, estas transformaciones también se evidenciaron en sectores frutícolas y hortícolas.

Particularmente, la producción de papa para industria en Mendoza, como en otras partes del país, se vio incentivada por el arribo masivo al cono sur de las cadenas de *fast food*, entre otros establecimientos de venta de comida procesada. Aunque existen sutiles diferencias en el mundo, la producción de papa industrial que demandan estas cadenas se caracteriza por

ser uniforme y estandarizada, imponiéndose empresas como Mc Cain o Farm Frites como proveedores casi exclusivos. En los años 2000, Farm Frites llegó al Valle de Uco con un proyecto para la producción de papa prefrita que transformó parte del paisaje de este oasis. Como afirma un profesional de la firma entrevistado, al señalar nos las grandes extensiones verdes regadas por sistema pivot, “sin McDonald’s no piensas en esto” (Entrevista 1).

En este trabajo, nos proponemos situar al Valle de Uco y su complejo agroindustrial papero en el contexto de las estrategias de estos grandes grupos empresariales agroalimentarios. La metodología se basó en la triangulación de información generada en terreno (entrevistas³ y observación participante) e información secundaria como artículos de prensa, sitios web, informes comerciales y censos. En la primera parte presentamos el Valle de Uco como un “espacio luminoso” (Santos, 1993) dentro de la globalización de los sistemas agroalimentarios. En la segunda parte, contextualizamos la horticultura en este oasis con especial hincapié en la producción de papa. Finalmente, nos centramos en el desembarco de estos grupos empresariales especializados en la producción de papa para industria, destacando tanto criterios de localización como algunos obstáculos a su plan de negocio.

El Valle de Uco en la globalización del sistema agroalimentario

Asentado sobre la cuenca alta del río Tunuyán, el Valle de Uco es uno de los tres principales oasis productivos de la Provincia de Mendoza. Se extiende sobre los departamentos de Tupungato, Tunuyán y San Carlos y comprende una superficie cultivada de aproximadamente 57.000 ha bajo riego.⁴

Este oasis presenta una trayectoria histórica distinta de la que siguieron el oasis norte y sur de la provincia. Desde la aproximación que proponemos, la de los regímenes agroalimentarios internacionales (RAI) (Friedmann y McMichael, 1989), podemos decir que el Valle de Uco permaneció al margen de la dinámica agraria que propició el primer RAI. Mientras los oasis norte y sur se integraban al mercado nacional abasteciendo de vino la creciente demanda de la región pampeana en pleno auge agroexportador; el Valle de Uco, a la espera de la llegada del ferrocarril, declinaba con sus grandes estancias ganaderas históricamente destinadas al comercio con Chile. No fue sino hasta la década de 1920 que el ferrocarril llegó al Valle de Uco, pocos años antes que aparecieran los primeros síntomas de las crisis de sobreproducción (y las primeras erradicaciones de viñedos) que caracterizaron a la vitivinicultura a lo largo del siglo XX.

Con la llegada del ferrocarril, la matriz productiva del Valle de Uco comenzó a integrarse al mercado nacional. A partir de allí el oasis de riego fue creciendo progresivamente con el arribo de inmigrantes europeos y se amplió con la construcción, en 1941, del dique Valle de

³ El detalle de los entrevistados está recopilado al final del artículo, guardando el anonimato de los mismos.

⁴ Según el Registro de Uso de la Tierra RUT del año 2014. La vid ocupa aproximadamente un 40% de las superficies, la fruticultura el 30% y la horticultura el 23%, entre otros cultivos menores.

Uco (Marzo e Inchauspe, 1967). Sin embargo, podemos decir que durante el transcurso del segundo RAI el Valle de Uco ocupó un lugar secundario en el plano provincial que mantuvo como su principal actividad agroindustrial la vitivinicultura. Durante este periodo, se desarrollaron en la zona cultivos frutihortícolas y un reducido número de agroindustrias para su procesamiento, ambos destinados al abastecimiento del mercado interno. Entre los censos nacionales agropecuarios (CNA) de 1937 y 1960 podemos observar esta progresiva transición. En 1937 la superficie cultivada del Valle de Uco todavía mostraba una gran importancia del cultivo de granos con 9.782 ha y 6.604 ha de forrajes, pero ya daba cuenta de un sostenido incremento del cultivo de hortalizas (7.247 ha), industriales⁵ (4.352 ha), y frutales (2.011 ha).

Hacia 1960, mientras la superficie implantada con granos había desaparecido, se incrementó el cultivo de vid (12.066 ha), de forrajes (10.607 ha), frutales (8.701 ha) y hortalizas (8.568 ha). El Valle de Uco aparecía como “una zona muy diversificada, de agricultura intensiva y con una estructura histórica de productores familiares capitalizados” (Pizzolato y Potaschner, 2010).⁶ Ya en 1988 se ubicaba como tercer oasis de la provincia en cuanto a superficie cultivada con 51.368 ha implantadas, frente a las 165.511 ha del oasis norte y las 76.678 ha del oasis sur.⁷

En la década del 90 del pasado siglo, y en plena vigencia del tercer RAI, el Valle de Uco experimentó una fuerte transformación. Las políticas de apertura y desregulación económica propiciaron a este oasis como foco de inversiones de la llamada “nueva vitivinicultura” (Montaña, 2008). Las excelentes cualidades climáticas y edafológicas de ese piedemonte, la existencia de grandes propiedades indivisas que habían permanecido por fuera del oasis de riego, y las posibilidades técnicas y legales de explotar libremente⁸ acuíferos subterráneos, fueron factores centrales para posicionar al oasis como centro de atracción de estas inversiones. Previo a los años 90, era posible calificarlo como un oasis sub explotado en relación al nivel de antropización de los oasis norte y sur de la provincia. Pero en el marco de este tercer RAI el panorama cambió, y el acceso al agua subterránea se presentó como un factor central en la expansión agraria hacia zonas anteriormente incultas. Al respecto, podemos citar al director del Centro de Economía, Legislación y Administración del Agua (CELA) quien expresó que el río “Tunuyán superior es la panacea de las cuencas” porque posee gran cantidad de arroyos, zonas de recarga y las aguas más prístinas y claras de la provincia. Luego agrega que esta cuenca “tiene las mejores condiciones [...] obviamente los particulares se dieron cuenta a tiempo, porque esta es una zona donde más se avanzó en la explotación de aguas subterráneas en los últimos quince o veinte años” (*Unidiversidad*, 22 de enero de 2015).

⁵ En el CNA 1937 el cultivo de vid se censa entre los cultivos industriales.

⁶ La superficie cultivada promedio por explotación agropecuaria (EAP) según el CNA 2002 muestra un valor de 14,9 ha para el Valle de Uco y de 8,8 ha para el total de la provincia de Mendoza.

⁷ Datos de la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas de la Provincia Mendoza en base al CNA 1988.

⁸ Si bien la explotación de aguas subterráneas está regulada desde el año 1974 por las leyes 4035 y 4036, no existen restricciones de hecho en cuanto al volumen que se puede extraer.

El desembarco de inversiones vitivinícolas se asoció a una producción capital-intensiva que hace eje en el control del proceso productivo imponiendo el llamado paradigma de la calidad.⁹ Se expandió la frontera agraria y se configuró el paisaje de la nueva vitivinicultura (por oposición a la vitivinicultura tradicional), caracterizado por viñedos altamente tecnificados, y orientados a la elaboración de vinos destinados a mercados internacionales diferenciados de medianos y altos ingresos. Esta asociación entre el lugar geográfico, la tecnología y el control en todas las etapas del proceso de elaboración constituyen un conjunto de características indisociables para su promoción en segmentos diferenciados del mercado.

Al mismo tiempo las inversiones públicas y privadas en infraestructura no tardaron en mejorar los accesos y redes eléctricas esenciales para la extracción del agua subterránea, los riegos presurizados y la instalación de industrias. A modo de ejemplo, durante la primera década del siglo XXI se pavimentó “El Camino del Vino”, que recorre las grandes bodegas del piedemonte así como también diversos caminos internos que se integraron al “Corredor productivo” de la zona frutihortícola del Valle de Uco.

Estas mejoras potenciaron también la actividad turística en la zona. Las misiones comerciales público-privadas, la participación en eventos de promoción y similares completaron el agregado para ofrecer al capital un espacio con infraestructura, recursos naturales y fuerza de trabajo a disposición para su explotación. A este respecto, el geógrafo Milton Santos se refiere a estas “reservas de capitales fijos” al servicio de la producción (Santos, 2000: 212) argumentando que “la geografía de los flujos depende de la geografía de los fijos” (Santos, 2000: 215).

Aunque existe una multiplicidad de productores agropecuarios no integrados a los circuitos agroalimentarios mundiales, podemos decir que el Valle de Uco se está constituyendo en una “zona luminosa” (Santos, 1993) en la cual opera el medio técnico-científico-informacional (Santos, 2000). En este medio “la ciencia, la tecnología y la información forman la base misma de todas las formas de utilización y de funcionamiento del espacio” (Santos, 1993: 73). De este modo, el oasis se conforma, en parte, como territorio corporatizado (Santos, 2000: 212) integrado al comercio internacional, en el cual coexisten formas productivas diferenciadas de bienes orientados al consumo masivo con formas de producción de alimentos especializados y orientados a mercados segmentados de alta calidad (Friedland, 1994; Friedmann y McMichael, 1989).

⁹ Algunos autores oponen al tradicional modelo productivista, centrado en la obtención de mayores volúmenes de producción, el modelo de calidad, que sacrificaría la cantidad por la obtención mejores calidades enológicas (Martín, 2008).

De papas locales a papas globales

La difusión de cultivos hortícolas en el Valle de Uco se remonta a la llegada de inmigrantes italianos y españoles a principios del siglo pasado, cuyas descendencias de segunda o tercera generación continúan en la actividad (Pedone, 2000). Desde el último cuarto del pasado siglo se sumaron progresivamente migrantes bolivianos que ingresaron a la actividad como trabajadores o aparceros. A partir de los años 90, estos migrantes comienzan un proceso de reemplazo de productores locales, principalmente como arrendatarios, y recientemente, como pequeños propietarios. Las distancias con los centros de consumo determinaron que en el Valle de Uco se desarrollara casi exclusivamente el cultivo de “hortalizas pesadas”, principalmente papa, tomate para industria y ajo, y en menor medida zapallo y zanahoria.

El cultivo de papa en el Valle de Uco se localizó principalmente en Tupungato y, en menor medida, en San Carlos. La superficie cultivada en el Valle de Uco oscila en torno a las 3.000 ha, aunque presenta considerables variaciones asociadas a las fluctuaciones de un mercado fuertemente influenciado por los volúmenes ofrecidos por las principales zonas de producción del país (IDR, 2012). Dirigido casi en su totalidad al consumo en fresco en el mercado interno, proliferó el cultivo de la variedad *spunta*. Según el responsable de la Agencia de Extensión Rural (AER) Tupungato del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) “los productores [tradicionales] son reacios a reemplazar esta variedad, porque tiene alto rendimiento (alrededor de 30/40 toneladas por hectárea) y es muy plástica, soporta el estrés hídrico y otros factores que puedan afectarla” (*Los Andes*, 27 de mayo de 2011). En la misma nota se caracteriza al mercado local como poco diversificado y con escasa exigencia en la calidad del producto.

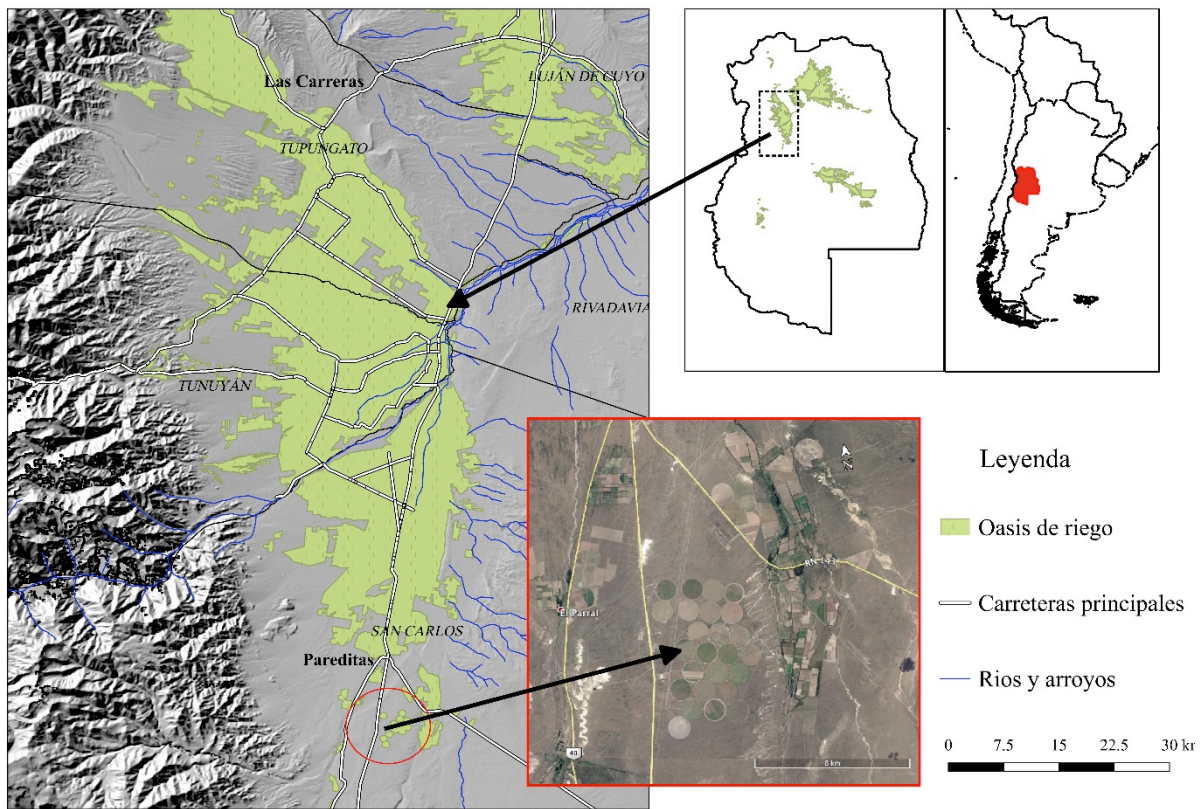
Históricamente, el cultivo de papa muestra una considerable concentración de la producción en la provincia y, particularmente, en el Valle de Uco.¹⁰ Precisamente la principal zona de producción de papa se encontraba en Tupungato, en el Distrito de La Carrera, donde predomina la gran propiedad. En este distrito, la producción se riega por surco con fuentes de agua superficial y con uso intensivo de mano de obra, lo que ha favorecido la difusión de la aparcería. La cosecha se ha mecanizado parcialmente con el uso de arrancadoras de disco y recolección manual. Del mismo modo, las bajas

¹⁰ Según el CNA 1960 menos del 1% (12 explotaciones) de las EAPs concentraban el 19% de la superficie total de este cultivo, y el 85% de estas propiedades (10 explotaciones) se encontraban en el Valle de Uco. Mientras que el CNA 2002 el 2,6% (12 explotaciones) concentraban el 50,6% de las 5.234 hectáreas cultivadas en la provincia y la mitad de ellas (6 explotaciones) se encontraban en Valle de Uco. En el CNA 2008 continúa esta tendencia a la concentración de la producción. El 6% de las EAP (17 explotaciones) ya concentraban el 59,7% de las 3.881 hectáreas de papa de la provincia. Estos datos nos muestran, a grandes rasgos, no solo el proceso de concentración de la producción de papa, sino también la sensible caída intercensal del número de explotaciones dedicadas a este cultivo, ya que pasamos de 1.467 explotaciones con papa en 1960 a 456 EAP en 2002 y a solo 286 en 2008, acusando una caída del 68% y del 80% (acumulado) respectivamente.

temperaturas facilitan la conservación pos cosecha en campo bajo una capa de tierra. Además, la posibilidad de realizar siembras semi-tempranas y semi-tardías permite un abastecimiento durante buena parte del año (IDR, 2012; EEA-INTA, 2011).

A mitad de la década de los 90, la llegada masiva a sudamérica de los llamados *fast food*, entre otros establecimientos de alimentos procesados, introdujo formas de organización y producción de papa radicalmente diferentes. En un principio, estas cadenas se abastecían de papa en fresco comprada a productores o directamente importada y congelada. Sin embargo, esta nueva demanda no tardo en propiciar el desembarco de grandes grupos empresariales como Mc Cain (año 1995) y Farm Frites (año 1996), líderes a escala mundial en el procesamiento industrial de papa prefrita. Estas últimas encontraron en Argentina un ámbito ideal para desplegar sus estrategias empresariales, conectando nuevos espacios productivos a nuevos espacios de consumo, en particular el mercado brasileño. En este contexto, el sur del Valle de Uco, en el departamento de San Carlos, se presentó como un ámbito de producción propicio para este producto (Mapa 1).

Mapa 1. El oasis del Valle de Uco, provincia de Mendoza, con énfasis en la zona de monocultivo de papa regada por pivot



Fuente: elaborada por R. Larsimont en en base a Qgis y Google Earth.

A escala nacional, la demanda de materia prima para el procesamiento industrial se incrementó considerablemente partir de 1995. La demanda pasó de sólo 10 mil toneladas anuales a comienzos de los 90, a 115 mil toneladas en 1996 y alrededor de 550 mil toneladas en 2010. Aproximadamente el 73% de esta demanda corresponde a la elaboración de papa prefrita, completándose por el procesamiento de papas snack (15%), en escamas (9%) y otras especialidades (3%) (EEA-INTA, 2011).

Ahora bien, a los fines de encaminar nuestra argumentación consideraremos la producción de papa prefrita bajo la definición de complejo agroindustrial que desarrolla Graciano da Silva (1994). Este autor entiende al complejo agroindustrial (CAI) “como una orquestación de intereses a nivel mesoeconómico (sectorial)” (1994: 239) que incluye “procesos de toma de decisiones y los mecanismos de acción colectiva de los grupos de intereses privados [...] así como el papel de los distintos organismos e instituciones públicas” (1994: 239). Para este autor existen CAIs completos –donde la producción agropecuaria tiene ligazones con la industria cadena arriba y cadena abajo–, incompletos –vinculados solo cadena abajo–, como así también actividades modernizadas sin ligazones específicas hacia arriba o abajo de la cadena. En nuestro caso, podemos clasificar la producción de papa destinada al mercado interno para consumo en fresco como una actividad que utiliza insumos y maquinaria pero que no llega a constituirse como un CAI. Por el contrario, podemos afirmar que la producción de papa prefrita constituye un CAI completo.

Más adelante mostraremos cómo la empresa holandesa Farm Frites protagonizó esta transformación organizativa y productiva en Valle de Uco. Pero a esta altura cabe resaltar algunos rasgos de esta empresa. En sus comienzos en el año 1971, se presentaba como una pequeña empresa instalada en Oudendoorn en Holanda, anclada en sólidos fundamentos “de valores rurales, como pureza, autenticidad, familia, y habilidad agrícola”, según se desprende de la información disponible en su sitio web.¹¹ Cuarenta y cinco años después Farm Frites International se proclama como un “jugador realmente global (*truly global player*), una multinacional líder en la producción y comercialización de papas”. Esta empresa destaca su origen familiar como una ventaja a la hora de buscar socios en el extranjero y resume su plan estratégico *Global Strategy 2025* en dos palabras: agilidad y eficiencia. A través de esta misma fuente, podemos evidenciar como estrategias de marketing argumentos claramente neo-maltusianos: “Using our world class potato knowledge to feed the world”. Y luego agregan: “the global population will increase by about 100 million people a year up to 2028? The potato is going to play an increasingly important role in feeding all these extra mouths”.

A nivel mundial, Farm Frites cuenta con ocho plantas de producción, ubicadas en cuatro continentes (Europa, África, América Latina y Asia) y con veintiséis oficinas de venta, especializándose en el abastecimiento de grandes cadenas de *fast food*, hoteles y supermercados de primera línea.

¹¹ Disponible en <<https://www.farmfrites.com/>> (consultado 16-5-2016).

En el año 1996 se establecen en Argentina como sociedad anónima absorbiendo el 50% de la firma Alimentos Modernos S. A., hasta ese momento en mano de la familia Calcaterra (familiar del actual presidente del país Mauricio Macri). Esta última contaba con una planta en Munro en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. Más tarde, en el año 2000 Farm Frites adquiere la totalidad del paquete accionario de aquella empresa y construye otra planta procesadora en Mar del Plata, también ubicada al sudeste de dicha provincia.

En busca de nuevos horizontes: la papa prefrita en el Valle de Uco

El primer signo de aparición de Farm Frites en la provincia de Mendoza se remonta a mitad de los años 1990 con un intento de vínculo con la empresa Semilla Aguado¹² (Furlani de Civit *et al.*, 1996). En el año 2000, esta gran empresa empezó con el cultivo de 50 hectáreas en Paso de las Carretas (departamento de San Carlos), lugar en el que se asombraron con los buenos rendimientos. La zona fue elegida luego de un minucioso proceso de selección, una práctica habitual de la empresa como recuerda el CEO de la empresa en Holanda: “para darle una idea, estamos haciendo pruebas en campos donde quizás dentro de 15 años instalaremos fábricas” (AGF, 2013, 8 de mayo). En base a esta fase prospectiva, el proyecto se consolidó en 2006, cuando Fabio Calcaterra, en aquel entonces CEO de la filial Farm Frites en Argentina, compró campos para ampliar la producción y asociarse al proyecto a través de la firma San Fili. La compra alcanzó en dos años 15.000 hectáreas (*La Nación*, 14 de mayo 2011), adquiridas a varios propietarios de la zona, que según un encargado del proyecto entrevistado eran “tierras que no servían ni para animales” (Entrevista 1).

Sin embargo, estas tierras fueron elegidas por la combinación de una serie de factores clave en la estrategia de localización del emprendimiento y la producción de papa para industria. En sus propias palabras “características únicas para el desarrollo, crecimiento y posterior almacenamiento de la papa” (*Los Andes*, 27 de mayo de 2011a). De este modo, podemos hablar de una verdadera búsqueda de productividad geográfica. Esta noción, acuñada por Milton Santos, se aplica a un lugar en función de un determinado conjunto de actividades y que “sin minimizar la importancia de las condiciones naturales” destaca más bien “las condiciones artificialmente creadas, en tanto expresión de los procesos técnicos y de los soportes geográficos de la información” (Santos, 2000: 209). En este sentido, podemos destacar como criterios de selección, primero, la existencia de “suelos vírgenes”, arenosos, y poco accidentados que facilitan la instalación de sistemas de riego tecnificados como el pivot central. Segundo, la posibilidad de adquirir grandes extensiones de tierra que permitan la rotación de cultivos asociada al sistema de riego, lo cual contribuye a conservar las buenas condiciones sanitarias y edafológicas del suelo. Tercero, la amplitud térmica y las temperaturas promedio óptimas para el desarrollo del cultivo (entre octubre y abril).

¹² Esta empresa, que inició su actividad a finales de los treinta en el Valle de las Carreras en Tupungato, poseía en la década de 1990 campos en este departamento y en Malargüe destinados a la producción de papas de consumo en fresco, industria, y semilla.

Cuatro, la ya mencionada libre disponibilidad de aguas subterráneas, y finalmente, la escasez de precipitaciones (Entrevistas 2, 3 y 4).

Esta escasez no debe entenderse como una condición a remediar; por el contrario, constituye una ventaja en el proyecto productivo que se plantea, siempre que se disponga de aguas subterráneas. Como nos explicó un profesional entrevistado (Entrevista 3), Mendoza se eligió como proyecto porque la papa bajo este tipo de riego es de mayor calidad que la cultivada en el sudeste bonaerense. En Balcarce no se podía garantizar esa producción, ya que no se produce con riego artificial y la actividad está sujeta al clima. En palabras del responsable de producción de Farm Frites “acá, en cambio, con los equipos de riego”, condición imprescindible para llevar a cabo la producción, “garantizamos la cantidad de agua necesaria para el cultivo” (*La Nación*, 14 de mayo de 2011).

Según otro profesional entrevistado, el proyecto cuenta con nueve pozos, de aproximadamente 150 metros de profundidad cada uno de los cuáles es suficiente para regar 50 hectáreas simultáneamente (Entrevista 5). A su vez, cada equipo está compuesto por siete módulos ensamblados y permiten un radio de acción de unos 450 metros. Se trasladan año tras año de manera que una perforación rota en tres lotes circulares y “a medida que en uno se cosecha papa, en los otros se siembran cultivos de cobertura [centeno]” (*La Nación*, 14 de mayo de 2011).

Ahora bien, las condiciones climáticas combinadas con el sistema de riego permiten determinadas características en el producto final. Una de las más importantes es el porcentaje de materia seca de la papa. Un profesional explicó que trabajan con un tubérculo para la elaboración de papa frita, que al igual que la papa deshidratada, necesita una proporción de materia seca superior al 18% (Entrevista 3). Siguiendo con su relato, “la papa del sudeste a duras penas llega al 18% si es que llega”, por el contrario, en San Carlos la materia seca alcanza el 22% del peso total. Añade que sólo un 5% de materia seca adicional implica una materia prima de calidad sumamente superior, porque en el proceso de freído todo lo que no es materia seca se impregna de aceite. El producto final, “la papa, es mucho más crocante, más seca”. Especifica también que además del riego y de las condiciones ambientales, la proporción de materia seca depende también de la variedad utilizada. En este caso se suele utilizar principalmente la variedad *Russet Burbank*,¹³ luego *Innovator*, y en menor cantidad *Ranger Russet* y *Shepody*, que se siembran en octubre/noviembre y se cosechan en marzo/mayo (Entrevista 4).

Como señala otro ingeniero “estas variedades requieren de mayor cuidado e inversión tecnológica. Si se falla en algún factor de producción (calidad de semilla, riego, manejo sanitario, etc.) el rendimiento baja. A veces se puede perder hasta el 50 por ciento de su potencial” (*Los Andes*, 27 de mayo de 2011b).

¹³ Esta variedad de papa, inicialmente reelaborada a final de siglo XIX en EE.UU. se presentó como caballo de Troya para los proveedores de *fast food* en la segunda mitad del siglo XX.

Como recuerda Milton Santos (2000: 204) “la preparación de las tierras, la siembra o la plantación, la utilización de abonos o de plaguicidas pueden tener mayor o menor eficacia según las condiciones de tiempo en que son realizadas”. A este respecto, la empresa cuenta con estaciones meteorológicas portátiles que miden la humedad de suelo, la evapotranspiración potencial, las precipitaciones, la radiación solar, la dirección y velocidad del viento. Incorporaron también un sistema de telemetría para manejar todos los equipos de riego a distancia, en sus oficinas centrales desde un ordenador, creando registros estadísticos para analizar y optimizar los resultados.¹⁴ Así, introdujeron el sistema DACOM, de apoyo a la toma de decisiones para controlar enfermedades mediante la pulverización con fungicidas. Envían esta información a Holanda donde es analizada, para luego recibir las instrucciones concretas para llevar a cabo la producción (Imagen 1).

Imagen 1. Gestión a distancia y por ordenador del riego por pivot, propiedad San Fili, marzo 2015



Fuente: elaborado por R. Larsimont.

Aquí adquieren sentido las palabras de Milton Santos (2000: 204) cuando afirma que “todo esto tiende a favorecer a los empresarios, en la medida que tengan previo conocimiento de las condiciones meteorológicas en las que cada fracción del trabajo y cada fracción del capital han de ser utilizadas” (Santos, 2000: 204). Este asesoramiento científico, en el campo y a distancia permite una gestión *just-in-time* capaz de ofrecer “una mejor relación entre inversión y producto” (2000: 204).

En este caso la productividad geográfica presentó buenos resultados para la firma, los cuales se mostraron “asombrados por los altos rendimientos del cultivo por hectárea” (*La Nación*, 14 de mayo 2011). En los primeros años del proyecto el rendimiento estuvo en

¹⁴ Información disponible en <<http://www.sanfili.com.ar/>>

torno las 40 toneladas de papa por hectárea. No obstante, en las últimas temporadas estos rendimientos ascendieron alcanzando un promedio por hectárea de 65 toneladas. Se trata de un “rendimiento más que aceptable, teniendo en cuenta que el promedio en la producción de papa con destino industrial es de 38 toneladas y para consumo en fresco es de 33 toneladas por hectárea” (*La Nación*, 14 de mayo de 2011).

Ahora bien, estos altos rendimientos se lograrían en vano sin un mercado donde darle destino a través una sólida estrategia de comercialización. Asimismo, esta estrategia comercial debe contar con un suministro asegurado. Precisamente, este emprendimiento en Mendoza¹⁵ fue concebido como un complemento a la producción de los campos del sur bonaerense para garantizar el abastecimiento continuo a la planta localizada en Munro (*Los Andes*, 14 de mayo de 2011), desde donde se distribuye, principalmente, al mercado de Brasil. Por otra parte, en Mendoza, el emprendimiento cuenta con un equipo de sólo cinco operarios permanentes. La cosecha se realiza en forma totalmente mecánica y está a cargo de dos empresas contratistas: Procesados del Sudeste y Vermat S.A., que desplazan personal y maquinarias desde el sur bonaerense.

Ahora bien, si el proyecto inicial tenía como meta “contar para 2014 con 2.000 hectáreas desmalezadas y en producción, con la posibilidad de quintuplicar la cosecha actual de 27 mil toneladas” (*La Nación*, 14 de mayo de 2011) en la realidad no llegaron a este objetivo. A continuación, mencionaremos algunos obstáculos a la estrategia planificada originalmente.

Sorteando obstáculos en la producción y en la comercialización

El proyecto atravesó una serie de dificultades a lo largo de su desarrollo. En primer término, y como mencionamos al comienzo, la expansión de la frontera agraria en el Valle de Uco se basó en la explotación intensiva de acuíferos. Sin embargo, en el año 2011, y como consecuencia de un descenso en los niveles de los acuíferos, el Departamento General de Irrigación (DGI) dictó una serie de restricciones para el Valle de Uco (Resolución 722/2011) que limitaron nuevos permisos de perforación (Martín y Larsimont, 2016). En este contexto, un profesional nos explicó que esta restricción “impide a la empresa agrandarse” porque la agricultura está determinada por la disponibilidad de agua de riego (Entrevista 3). Este profesional agregó que “está todo el mundo esperando que se abran las autorizaciones”. En el año 2013, el DGI emitió otra Resolución 164/2013 que flexibilizó parcialmente la primera restricción. Esta nueva normativa posibilitó el acceso a nuevos permisos de perforación “en reemplazo de otra existente en la misma cuenca y/o acuífero” (Res. 164/2013). Esta modalidad de reemplazo suscitó varias denuncias en la

¹⁵ En su momento, Farm Frites almacenaba su producción en un galpón en Tunuyán, propiedad del grupo holandés Salentein. Por otra parte, San Fili incluyó en sus inversiones la construcción de un frigorífico de 4.800 metros cuadrados con una capacidad de acopio para 11.000 toneladas de papa.

prensa y entre personalidades de la política local. Aunque esta limitación tuvo poco alcance respecto de la alta demanda –el DGI reconoció ocho nuevos permisos extra finca (*El sol*, 12 de mayo de 2014)–, el emprendimiento *Farm Frites-San Fili* obtuvo, según un geólogo del DGI (Entrevista 6), la autorización para una perforación de las dos que había solicitado. Más allá de la obtención de este permiso, nuestras entrevistas evidencian que la restricción a las perforaciones plantea serias limitaciones a la expansión del proyecto (Entrevistas 2 y 4).

Desde su instalación, la empresa desarrolló estrategias para proveerse de papa complementando su propia producción bajo contrato con productores locales y supervisando sus prácticas agrícolas con asesoramiento técnico y agronómico. Estos contratos se presentaron como otra solución parcial a esta limitante en el aprovisionamiento de materia prima como consecuencia de estas restricciones a la extracción de agua subterránea (Entrevistas 4 y 7).

En segundo término y como ya mencionamos, el proyecto se asentaba en Mendoza como un complemento a la planta instalada en Munro cuya producción estaba destinada, fundamentalmente, al mercado brasileño. En el año 2012 el gobierno de ese país asestó “un golpe fatal” para la industria papera local al aplicar los llamados permisos no automáticos (*La Nación*, 19 de mayo de 2012). En virtud de los tratados comerciales bilaterales entre ambos países, existían una serie de “permisos automáticos de exportación” que fueron temporalmente suspendidos por Brasil como respuesta a una medida recíproca de la aduana Argentina. En ese momento, el mercado brasileño absorbía el 60% de la producción de *Farm Frites* y *Mc Cain* (*La Nación*, 19 de mayo de 2012).

En ese entonces, el CEO de la empresa Fabio Calcaterra mencionó la posibilidad de mudar las inversiones a Brasil: “nos veremos obligados a irnos, ya que nuestro mayor cliente está allá” (*La Nación*, 19 de mayo de 2012). Cabe precisar, según esta misma fuente, que las ventas a Brasil implicaban en aquel entonces una facturación anual de 35 millones de dólares para la firma y que sus exportaciones representaban el 30% de las ventas argentinas de papas congeladas al gigante del Mercosur. En ese momento, el principal ejecutivo de la firma explicó que estaban trabajando en un plan de contingencia para abastecer el mercado brasileño desde Europa.

En este contexto de dificultades, Fabio Calcaterra se desvincula en 2013 de *Farm Frites*, después de 18 años como CEO de la filial argentina de la empresa, y encara en solitario el proyecto San Fili. Luego de la ruptura, esta última sigue una trayectoria particular buscando dónde colocar su producción. En un primer momento, se vio obligado a vender su producción a *Mc Cain*, competidor global de *Farm Frites* (Entrevista 1). Posteriormente, anunció un *joint venture* con el gigante *Simplot*,¹⁶ el cual después de someter San Fili a un proceso de observación (Entrevista 1), terminó comprando 50% del paquete accionario de la empresa en 2016 (*La Nación*, 10 de septiembre de 2016). En este marco, según la misma nota periodística, se propuso un plan de negocios que incluía el desembolso, por parte de

¹⁶ Si bien *Simplot* y *Farm frites* concretaron en el año 1999 un *joint venture* estratégico para sus actividades a escala global, se inicia otro con *San Fili* en 2011.

Simplot, de aproximadamente 94 millones de dólares para la construcción de una nueva planta productora de papas prefritas congeladas y puré en escamas en Mendoza, que promete crear 400 puestos de trabajo. La estrategia sigue siendo claramente la misma: exportar un 70% de ese volumen a países del Mercosur, fundamentalmente Brasil. Este país constituye “el mercado más importante de la región en términos de papa congelada. Consumen 350 mil toneladas por año, pero no tienen capacidad instalada e importan. A lo que apuntamos es a reemplazar allí el producto que viene de Europa” (*La Nación*, 10 de septiembre de 2016).

Por su parte, Farm Frites a partir del 2014 inicia un proceso de retracción de sus actividades en el país. En este marco, finaliza sus actividades en la provincia de Mendoza, y al mismo tiempo vende el 60% de sus acciones de la filial argentina Alimentos Modernos S.A. al grupo local Sociedad Comercial del Plata (*El Cronista*, 20 de agosto de 2014). Sin embargo, Farm Frites sigue operando en el país con ese nombre y, además, anunció en 2017 su radicación en el parque industrial de Mar del Plata. Este último proyecto prevé abastecerse de la producción de horticultores marplatenses y aprovechar la cercana infraestructura portuaria (*El Cronista*, 16 de marzo de 2017). Por otra parte, para 2017 la casa madre de la empresa Farm Frites International anunció, en su página web, un importante proyecto con producción y nueva planta en China, así como otro en Kazajistán, con el fin de abastecer el mercado ruso.

Conclusiones

A lo largo del presente artículo evidenciamos de qué manera el Valle de Uco pasó a ser una zona luminosa en el marco del tercer régimen agroalimentario internacional. A medida que avanzaban las políticas de ajuste estructural, desregulación económica y apertura internacional florecían las inversiones, fundamentalmente, en la llamada nueva vitivinicultura. No obstante, grandes inversores encontraron también en la horticultura un “suelo fértil” para desplegar sus estrategias empresariales. Este es el caso de la conformación de un complejo papero en este valle en el contexto del desembarco masivo de cadenas de *fast food*, de grandes hoteles y supermercados en América Latina. Líderes a escala mundial, los agentes dominantes de este complejo son grandes grupos especializados en la producción de papas prefritas que luego son comercializadas en dichas cadenas (Farm Frites, Mc Cain y más recientemente Simplot).

Los márgenes de este valle eran anteriormente considerados como espacios incultos e improductivos por encontrarse por fuera de la red de distribución de aguas superficiales. Sin embargo, en el actual medio técnico-científico-informacional se presentan como espacios de alta productividad geográfica (Santos, 2000). La posibilidad técnica y legal de extraer aguas subterráneas, sumada a condiciones agroclimáticas, hicieron de estos espacios supuestamente incultos áreas valiosas en la estrategia de estas empresas. El valor de dichos

proyectos radicaba tanto en las altas calidades y los rendimientos logrados como en su complementariedad con la producción del sudeste bonaerense.

Como vimos, el despliegue y la consolidación de estos proyectos se vieron empañados por una serie de obstáculos. Por un lado, el eslabón productivo se vio fuertemente limitado por disposiciones legales que restringieron la posibilidad de hacer nuevas perforaciones. Por el otro, el ingreso de papas prefritas al mercado brasilero se resintió por la rescisión de permisos automáticos de importación al vecino país. Estos obstáculos si bien evidenciaron ciertas debilidades de la estrategia inicial, también expusieron la flexibilidad y la capacidad de respuesta de estas empresas. De este modo, Farm Frites se retiró totalmente del Valle de Uco y, parcialmente, de Argentina, mientras se redirigía sus inversiones hacia otros lugares del mundo como China y Kazajistán. Esta flexibilidad fue posible por el carácter global de la empresa holandesa. Por su parte, la firma nacional San Fili logró atraer el interés de Simplot, otro gigante del sector agroalimentario mediante un *joint venture*.

Finalmente, es oportuno referenciar la desarticulación espacio-temporal que se pone en juego en el marco de operación de este medio técnico-científico-informacional en el Valle de Uco. En aras de su rentabilidad y racionalidad intrínseca, estas empresas subordinan las realidades sociales y ambientales locales a una lógica global. Así, su temporalidad empresarial contrasta con la de los espacios en los que se asientan. Su lógica evidencia un fuerte desacople con los tiempos geológicos necesarios para la recarga de acuíferos, la reconstitución de los suelos y con las dinámicas socioespaciales de las poblaciones locales.

Bibliografía

Friedland, W. (1994). "The Global Fresh Fruit and Vegetable System: an Industrial Organization Analysis". En McMichael, P. (ed.). *The Global Restructuring of Agro-food Systems*. Londres, Cornell University Press: 173-189.

Friedmann, H. y McMichael, P. (1989) "Agriculture and the State System: the Rise and Fall of National Agricultures, 1870 to the Present". *Sociología Ruralis* 29: 39-117.

Furlani de Civit, M.E.; Garcia de Martín, G.; Gutiérrez de Manchon, M.J.; Pedone, C. y Perez Romagnoli, E. (1996). "Modelo de transformación agroindustrial en Mendoza, Argentina". En, Furlani de Civit, M.E. y Gutiérrez de Manchon, M.J. (ed.). *Mendoza, una geografía en transformación*. Mendoza, Ex Libris: 127-160.

Graziano da Silva, J. (1994). "Complejos agroindustriales y otros complejos". *Agricultura y Sociedad* 72: 205-240.

Martín, F. (2008). "Agua y modelo productivo. Innovaciones tecnológicas e impactos territoriales en el sistema agroalimentario de Mendoza". *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía* 7: 26-45.

Martin, F. y Larsimont, R. (2016). “Agua, poder y desigualdad socioespacial. Un nuevo ciclo hidrosocial en Mendoza, Argentina (1990-2015)”. En Merlinsky, G. (comp.). *Cartografía del conflicto ambiental en Argentina II*. Buenos aires, CICCUS-CLACSO: 31-56.

Marzo, M. y Inchauspe, O. (1967). *Geografía de Mendoza*. Mendoza, Spadoni.

Montaña, E. (2008). “Las disputas territoriales de una sociedad hídrica: conflictos en torno al agua en Mendoza, Argentina”. *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica* 9: 1-17.

Pedone, C. (2000). “Globalización económica y modernización agrícola conservadora. Vigencia de la aparcería en un área de margen del Oasis Norte de Mendoza (Argentina)”. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*: 47-62.

Pizzolato, R. y Potaschner, P. (2010). “Reestructuración de los sistemas agroalimentarios y diferenciación social agraria en el Valle de Uco, Mendoza”. *Actas del VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*: 1-23.

Santos, M. (2000). *La naturaleza del espacio. Técnica y Tiempo. Razón y Emoción*. Madrid, Ariel.

----- (1993). “Los espacios de la globalización”. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense* 13: 69-77.

Notas periodísticas:

Nota de prensa. “Mendoza, tierra del vino... y de la papa también”. *La Nación*. Buenos aires, 14 de mayo de 2011 [en línea] <http://www.lanacion.com.ar/1372921-mendoza-tierra-del-vino-y-de-la-papa-tambien> (consultado el 10-11-2014).

Nota de prensa. “Del Valle de Uco salen las papas que ofrecen McDonald’s y Burguer King”. *Los Andes*. Mendoza, 27 de mayo de 2011a [en línea] <http://www.losandes.com.ar/article/valle-salen-papas-ofrecen-donalds-burguer-king-570902> (consultado 15-12-2015).

Nota de prensa. “Variedades para el mercado interno”. *Los Andes*. Mendoza, 27 de mayo de 2011b [en línea] <http://www.losandes.com.ar/noticia/variedades-para-mercado-interno-570905> (consultado el 12-2-2017).

Nota de prensa. “Una planta podría parar la producción”. *La Nación*. Buenos Aires, 19 de mayo de 2012 [en línea] <http://www.lanacion.com.ar/1474523-una-planta-podria-parar-la-produccion> (consultado 21-3-2016).

Nota de prensa. “Caso Fariña destapó ventas millonarias por los pozos de agua en Mendoza”. *El Sol*. Mendoza, 12 de mayo de 2014 [en línea] <http://www.elsol.com.ar/nota/202388> (consultado 14-6-2016).

Nota de prensa. “Persoonlijke relatie opbouwen brengt succes in buitenlandse markt”. *AGF, Amsterdam*, 8 de mayo 2013 [en línea] <http://www.agf.nl/artikel/96886/Persoonlijke-relatie-opbouwen-brengt-succes-in-buitenlandse-markt> (consultado el 22-2-2017).

Nota de prensa. “El segundo mayor productor mundial de papas congeladas vende su negocio local”. *El Cronista*. Buenos Aires, 20 de agosto de 2014 [en línea] <https://www.cronista.com/negocios/El-segundo-mayor-productor-mundial-de-papas-congeladas-vende-su-negocio-local-20140820-0025.html>. (consultado el 21-4-2016).

Nota de prensa. “El futuro de la provincia está en el agua subterránea”. *Unidiversidad*, Universidad de Cuyo, Mendoza 22 de enero de 2015 [en línea] <http://www.unidiversidad.com.ar/el-futuro-de-la-provincia-esta-en-el-agua-subterranea> (consultado 22-3-2016).

Nota de prensa. “Invierten \$ 1500 millones para producir papas congeladas y puré”. *La Nación*. Buenos Aires, 10 de septiembre de 2016 [en línea] <http://www.lanacion.com.ar/1936363-invierten-1500-millones-para-producir-papas-congeladas-y-pure> (consultado 30-9-2016).

Nota de prensa. “Alimenticia holandesa invertirá US\$ 70 millones en Mar del Plata”. *El Cronista*. Buenos Aires, 16 de Marzo de 2017 [en línea] <https://www.cronista.com/negocios/Alimenticia-holandesa-invertira-us-70-millones-en-Mar-del-Plata-20170316-0080.html> (consultado 5-4-2017).

Fuentes estadísticas y legislativas:

Dirección de Agricultura y Contingencias Climáticas. (2014). Registro de Uso de la Tierra (RUT) [en línea] <http://www.contingencias.mendoza.gov.ar/web1/> (consultado 27-3-2015).

Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas DEIE-INDEC. *Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002* [en línea] <http://www.deie.mendoza.gov.ar/> (consultado 22-6-2015).

-----, *Censo Nacional Agropecuario 1937 y 1960* [en línea] http://www.deie.mendoza.gov.ar/tematicas/censos/censos_digitalizados/Censos%20Digitalizados (consultado 22-6-2015).

Instituto de Desarrollo Rural. (2012). “Informes por productos. Papa para consumo en fresco y semillas. Campañas 2002-2003 a 2011-2012” [en línea] <http://www.idr.org.ar/wp-content/uploads/2012/08/Papa-2011-12-1.pdf> (consultado 22-6-2015).

Área de Economía y Sociología Rural EEA - INTA Balcarce. (2011). “Caracterización de la Producción y Comercialización de Papa en Argentina”. Por Mosciaro, Mirna [en línea] http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_mercado_de_papa_en_argentina_nov2011.pdf (consultado 22-6-2015).

Ley 4035/74 de la Provincia de Mendoza.

Ley 4036/74 de la Provincia de Mendoza.

Ley General de Agua de la Provincia de Mendoza.

Resolución 164/2013 [en línea] <http://www.estrucplan.com.ar/Legislacion/Mendoza/resoluciones/res00164-13.asp> (consultado 22-6-2015).

Farm Frites International [en línea] <https://www.farmfrites.com/> (consultado 22-6-2015).

San Fili [en línea] <http://www.sanfili.com.ar/> (consultado 22-6-2015).

Simplot [en línea] <http://simplot.com/> (consultado 22-6-2015).

Entrevistas:

Entrevista 1. Hombre, aprox. 40 años, argentino. Cuadro administrativo del establecimiento San Fili (marzo de 2015).

Entrevista 2. Hombre, aprox. 30 años, holandés. Ingeniero agrónomo de Farm Frites (noviembre de 2014).

Entrevista 3. Mujer, aprox. 50 años, argentina. Ingeniera agrónoma de Farm Frites (noviembre de 2014).

Entrevista 4. Hombre, aprox. 50 años, argentino. Ingeniero agrónomo del INTA, especialista en la papa (marzo de 2015).

Entrevista 5. Hombre, aprox. 40 años, argentino. Cuadro técnico de San Fili, encargado del riego (marzo de 2015).

Entrevista 6. Hombre, aprox. 50 años, argentino. Geólogo del DGI, subdelegación Tunuyán Superior (abril de 2015).

Entrevista 7. Hombre, aprox. 40 años, argentino. Propietario de emprendimiento hortícola en San Carlos (febrero de 2016).

* * *

RECIBIDO: 4-5-2017

APROBADO: 1-7-2017