

A FRONTEIRA COMO VANTAXE COMPETITIVA: A PRODUCCIÓN DE LARANXAS EN AMBAS AS DÚAS MARXES DO RÍO URUGUAI

JEAN RUFFIER¹

Instituto de Administración de Empresas (IAE)
Universidade Jean Moulin Lyon 3

Recibido: 9 de decembro de 2004

Aceptado: 28 de febreiro de 2005

Resumo: De que modo pode transformarse unha fronteira nunha vantaxe competitiva para unha fábrica ou para unha rexión? Esta é a cuestión á que desexaríamos ofrecerlle algunhas respostas. Poden verse as fronteiras como oportunidades susceptibles de favorecer o desenvolvemento industrial? Para tratar esta cuestión imos describir o éxito sorprendente dunha zona de produción de cítricos na fronteira uruguaio-argentina. Logo, consideraremos os elementos que explican as vantaxes da fronteira.

Palabras clave: Efecto fronteira / Knowledge management / Sistemas transfronteirizos / Sistema industrial local / Exportación de cítricos fóra de estación.

POSITIVE BORDER EFFECT BY LEARNING: AN ARGENTINA-URUGUAY CITRUS STORY

Abstract: Learning from borders and building a competitive advantage with border proximity: that is the scope of our paper. Border effects are mostly seen as negative, although that we want to examine how to use borders are an opportunity to improve industrialisation. Can one see the borders like opportunities likely to support the industrial development? To treat this question, we will describe the surprising success of a zone of production of citrus fruits at the uruguayo-argentina border. Then we will try to release some from the explanatory elements likely to characterize a positive border effect.

Keywords: Border effect / Competitive advantage / Against season citrus / Agro industrialisation / Argentina / Uruguay / Global value chains / Local industrial systems.

1. INTRODUCCIÓN

Como pode transformarse unha fronteira nunha vantaxe competitiva para unha fábrica ou para unha rexión? Esta é a pregunta que queredamos contestar. Poden verse as fronteiras como as oportunidades susceptibles de favorecer o desenvolvemento industrial? Para abordarmos este tema describiremos o éxito sorprendente dunha zona de produción de cítricos na fronteira uruguaio-argentina. Despois intentaremos analizar os elementos explicativos susceptibles de caracterizar as vantaxes da fronteira.

¹ O autor é o único responsable deste artigo, que foi escrito a partir dunhas enquisas realizadas por Rigas Arvanitis (IRD), por Gisela Argenti (Montevideo), por Delphine Mercier (LEST Aix-en-Provence), por Qiu Haixiong (Universidade Sun Yatsen), por Marcos Supervielle (Universidade da República, Montevideo), por Corrinne Tanguy (INRA-ENESAD Dijon), por Daniel Villavicencio (UAM-Xochimilco), por Jorge Walter (UDESA Bos Aires), por Wu Nengquan (Universidade Sun Yatsen), por Yan Xiangjun e por Zhao Wei (Universidade Sun Yatsen).

O artigo beneficiouse da relectura e dos consellos de Rigas Arvanitis, de François Graña, de Li Lan, de Liu Linping, de Dominique Lorrain, de Corrinne Montoya, de Frédéric Richard, de Michel Villette e de Jorge Walter, aos que desde aquí lles dou as grazas.

As fronteiras non son xa politicamente aceptables (Michaelsen e Johnson, 1997): traen o oprobio dos conflitos que as crearon e das inxustizas que elas contribúen a facer duradeiras. Son un atranco á mundialización, un freo para os intercambios económicos. Polo tanto, é difícil soste-lo que a fronteira permita ás veces que se poida aprender a competitividade. Tivemos a oportunidade de traballar nun vasto proxecto sobre as dinámicas transfronteirizas e transnacionais dos procesos de integración rexional do Mercosur². Nese contexto, certos elementos permitíronnos afirmar que a existencia da fronteira contribuíu ao despegue industrial. Pierre Veltz (1997) considera que o desenvolvemento industrial é máis fácil no corazón dos grandes países industriais ca preto das fronteiras de países mediana ou debilmente industrializados. Máis radical aínda é a posición de Jean François Drevet (2000), que considera pechado o debate sobre o interese económico das fronteiras. O exemplo máis evidente é o de Alemaña, país homoxéneo que no ano 1945 se viu dividido por unha fronteira. Durante corenta anos a parte oriental da fronteira foi tres veces máis pobre cá parte occidental. Co fin desta fronteira no ano 1989, o nivel de vida da parte oriental aumentou á vez que a parte occidental se estancaba.

Seguindo a estes dous autores, a rexión industrialmente máis dinámica atópase no corazón dun país industrial. Dividamos, xa que logo, o planeta en zonas máis grandes cás cidades ou cás zonas industriais, e máis pequenas do que son xeralmente os estados. Cada unha desas zonas debe ser o bastante grande como para integrar as zonas industriais dinámicas e o bastante pequena como para non verse necesariamente atravesada por fronteiras. Por exemplo, pódese dividir o planeta en triángulos equiláteros de 250 km de lado. Procedendo desta maneira, estamos seguros de atopar un triángulo de maior dinamismo industrial. Moi probablemente, ese triángulo situarase no corazón dun gran país industrial e non estará atravesado por ningunha fronteira. A primeira sorpresa é ver que este triángulo se beneficia da mellor *performance* de crecemento da súa industria durante vinte anos, de modo virtualmente ininterrompido ata o presente. A segunda sorpresa é que un terzo da súa superficie é auga. Por último, cómpre sinalar que non se atopa no corazón dun país tradicionalmente industrial, e que está dividido por dúas fronteiras netamente definidas. Referímonos a un triángulo que comprende as cidades de Canton, Hong Kong e Macao: é o delta da ribeira das perlas. No ano 1970 era unha rexión agrícola e comercial, máis ben pobre respecto dos centros urbanos do norte da China (só a colonia británica de Hong Kong era verdadeiramente desenvolvida). Esta rexión é hoxe a máis rica e a máis industrializada da China; recibe a miúdo o apelativo de “taller do mundo”. Débese admitir, xa que logo, que se o desenvolvemento industrial é máis frecuente no corazón dos países centrais, pode tamén ter lugar noutra parte, e que a presenza dunha fronteira limitando fortemente a mobilidade dos nativos non é un hándicap insalvable. Como é posible que unha fronteira deixe de ser

² O ACI-MSH “Cuenca do Plata” (centro de investigación en Toulouse) reuniu a unha corentena de investigadores en sete subproxectos baixo a dirección de Thierry Linck e de Martine Guibert.

unha limitación para constituírse nunha vantaxe? Pensamos que certa investigación realizada no cono sur de América latina habilita unha resposta.

En concreto, identificamos un caso de éxito económico atribuíble á proximidade dunha fronteira: trátase da exportación de laranxas e de mandarinas fóra de estación. É unha actividade difícil pois trátase de vender en Europa froitas recollidas cando menos tres semanas antes. A venda implica que estas froitas teñan unha presentación perfecta e unhas excelentes calidades gustativas. Estes cítricos lograron impoñerse nos mercados do hemisferio norte a pesar das vantaxes comparativas que presentan os produtores surafricanos: os salarios son menos elevados en África do Sur, o clima é mellor e os traxectos cara a Europa e a Oriente son máis curtos. Ademais, o Estado surafricano organizou solidamente a comercialización creando unha canle de exportación única –OUTSPAN³– que lles permite aos produtores ponderar máis o peso fronte a compradores cada vez máis concentrados. Vexamos, en primeiro lugar, a historia deste feito.

2. METODOLOXÍA EMPREGADA

Constituímos un equipo no que participan investigadores da Arxentina, de Francia e do Uruguai. Entrevistamos aos actores de toda a cadea de produción dos saberes necesarios para o éxito das exportacións: universitarios, asalariados dos centros de investigación e de apoio técnico, produtores (patróns e asalariados), transportistas, intermediarios de comercio, compradores⁴ (hipermercados e cadeas especializadas). Asegurouse a presenza de cando menos dúas nacionalidades nas fases do traballo de campo, para evitar así un posible nesgo asociado á orixe do enquisador na elección das preguntas ou na interpretación das respostas. Antes e despois de cada día do traballo de campo, os investigadores poñíanse de acordo na interpretación das enquisas e dos resultados obtidos, así como nos obxectivos e nas preguntas da fase seguinte.

O noso esforzo centrouse sobre todo nos produtores. Unha quincena deles foron observados no Uruguai e na Arxentina. A mostra constituíuse cos principais exportadores de laranxas frescas, aos que se agregaron algúns pequenos produtores.

Un bolsreiro do INRA⁵ foi enviado cun produtor uruguaio e outro traballou nunha estación experimental do INIA⁶. As nosas observacións foron discutidas con funcionarios dos ministerios arxentino e uruguaio, así como con investigadores en ciencias naturais e en ciencias sociais especializados en asuntos relativos aos cítricos.

³ OUTSPAN era unha axencia pública surafricana que tiña o monopolio de exportación das laranxas.

⁴ Estes últimos foron entrevistados en Francia e na Arxentina; os outros actores foron entrevistados e observados en América do Sur.

⁵ Instituto Nacional de Investigacións Agronómicas francés.

⁶ Instituto Nacional de Investigacións Agronómicas uruguaio.

3. HISTORIA DO CLUSTER DA LARANXA DAS DÚAS BEIRAS DO RÍO URUGUAI⁷

No ano 2004, preto de 200 quilómetros a ambos os dous lados do río Uruguai están plantados de laranxas. O río corre de norte a sur separando a provincia arxentina de Entre Ríos ao oeste e a República Oriental do Uruguai no leste⁸. Moitas destas plantacións son recentes. As laranxas non sempre formaron parte desta paisaxe. Aínda existen discusións por saber se había cítricos antes da chegada dos españois, pero é indubidable que foron eles quen introduciron estes cultivos na rexión. O propio Cristóbal Colón levou as primeiras laranxas plantadas no Caribe.

Polo que respecta aos cítricos das beiras do río Uruguai, todo indica que no século XIX se producían laranxas do lado arxentino. No Uruguai, a rexión de Salto é a primeira en plantar laranxas⁹. Esta cidade, que se atopa máis preto do Ecuador cás capitais dos dous países, podía comercializar a súa produción antes ca os produtores locais, o que lle permitiu aumentar os seus prezos. Así, a principios do século XX o río fronteirizo é unha vía de circulación e unha oportunidade económica. Ningunha ruta comunica Salto con Montevideo ou con Bos Aires. O barco é o medio de transporte máis rápido. Bos Aires é moito máis grande ca Montevideo; polo tanto, é bo sobre todo para Bos Aires que a rexión de Salto desenvolva unha agricultura tan variada. Este comercio internacional de proximidade permitirá desenvolver a riqueza de Salto¹⁰. Sobre a beira occidental do río, os arxentinos comprenden o interese por desenvolver o mercado de froitas e de legumes frescas e, sobre todo, de cítricos. O seu desenvolvemento é tan rápido que desde o ano 1928 o Ministerio de Agricultura orientará a estación experimental de Concordia –capital de Entre Ríos¹¹– aos cítricos. Nesa época, as laranxas foron devastadas por unha enfermidade que mataba progresivamente todas as árbores. Ante isto, os produtores arxentinos e uruguaios introduciron novas plantas europeas resistentes á enfermidade; relanzárase así a produción dos cítricos na rexión. A fronteira pecharase arredor do ano 1930 e o Uruguai limitará a súa produción de laranxas ao mercado interno. Non se pode falar dunha verdadeira crise, dada a facilidade con que se produciu a reconversión a través das exportacións de carne e de trigo cara a Europa. A rexión queda, xa que logo, moi vinculada ao policultivo. Pouco a pouco chega a ruta que acerca Montevideo a Salto. Por un lado, os produtores de Entre Ríos céntranse esencialmente no mercado bonaerense, que substituirá os produtos de Salto. No ano 1932, o produtor salteño Solari exporta as cen primeiras caixas de manda-

⁷ Esta parte histórica apóiase fortemente no traballo de Marcos Supervielle para o Uruguai e de Jorge Walter para a Arxentina.

⁸ Esta situación explica por que os uruguaios se chaman a eles mesmos os “orientais”: o seu país sitúase ao leste do río Uruguai.

⁹ Dise que a cidade lle ofreceu unha cesta de laranxas ao xeneral Urquiza.

¹⁰ A primeira ópera construída no Uruguai edificárase en Salto. Aínda hoxe dá testemuño desta riqueza pasada.

¹¹ Trátase da provincia arxentina que está enfronte de Salto e Paysandu do outro lado do río Uruguai.

rinas a Europa. O 60% das froitas serán tiradas antes de ser comercializadas, a pesar do cal a operación resulta beneficiosa. As exportacións de cítricos cara a Europa non tentan de todo aos arxentinos; incluso no Uruguai son marxinais. Os arxentinos, por outro lado, comezan a exportar mazás cultivadas ao norte da Patagonia. O Estado arxentino aprobou normas de transporte e exportación que os uruguaios adoptarían no ano 1941, coincidindo coa paralización das exportacións de cítricos debido á guerra¹².

A economía uruguia expándese ao amparo dunha estabilidade política duradeira, orientada por unha lóxica de “estado de benestar” que predominará durante unha boa parte do século XX. A Arxentina ten unha vida política moito máis inestable; pero en ambos os países as exportacións de carne e de trigo achegan riqueza. Tras a fin da guerra de Corea (1953), a economía uruguia entra nunha fase de decadencia debido á competencia das agriculturas intensivas europeas e ao peche do mercado norteamericano. A Arxentina sofre o mesmo golpe, pero con menos amplitude xa que o país ten unha produción máis variada e un mercado interno netamente máis considerable. Daquela, os produtores de laranxas uruguais oriéntanse de novo cara á exportación. Pindapoy creouse na Arxentina para facer zume de laranxa concentrado para a exportación, a instancias dun investidor uruguio.

En suma, neste primeiro período a laranxa de exportación fóra de estación é máis unha curiosidade ca unha realidade económica para a rexión.

No ano 1961, Solari exporta 15.000 caixas de laranxas¹³ cara a Londres, Hamburgo (clientes) e Rotterdam (mercado por xunto). Para iso, Solari mecanizou o proceso co obxecto de mellorar a selección e o acondicionamento das súas froitas. Un técnico observará as plantacións de cítricos arxentinos, ao norte da Patagonia, para ver os equipos que utilizan os seus colegas arxentinos que traballan para a exportación (sobre todo para o limón) e comproba que aquel mercado interno é moito máis esixente ca o mercado uruguio. No mesmo ano, un “*piéd noir*” chamado André Darricarère obtén a súa primeira colleita nas súas novas plantacións de laranxas e exporta inmediatamente algunhas caixas aos mercados de Hamburgo e de Rotterdam.

Non se pode continuar a historia das laranxas do río Uruguai sen falar dos “*piéd noirs*”¹⁴. O primeiro que se instalou na agricultura será André Darricarère, que no ano 1955, sete anos antes da independencia de Alxeria, fai unha viaxe de recoñecemento. Busca instalarse en Paysandu, situada a cen quilómetros ao sur de

¹² Parece que estas normas corresponderían máis ás mazás ca aos cítricos. Os produtores uruguaios tiveron que enfrontarse coa Administración para non ter que aplicarlos cando se dedicaron á exportación.

¹³ O tamaño das caixas non foi fixado en 17 kg por caixa ata que se produce a difícil estimación precisa do seu volume. Sexa o que fose, a exportación nacional, inferior ás 1000 toneladas, aínda é moi limitada.

¹⁴ “*Piéd noir*” é unha autodenominación dos europeos instalados en África do Norte, principalmente en Alxeria, durante o período de colonización. No ano 2004 atopamos “*piéd noirs*” e descendentes de “*piéd noirs*” en postos de dirección, incluso donos en catro dos seis máis grandes produtores uruguaios. Tamén nolos temos atopado en postos comerciais de empresas arxentinas aínda que, en xeral, chegaron antes durante os anos oitenta e incluso nos anos noventa.

Salto no Uruguai. Esta rexión está situada nunha latitude inversa a aquela na que el desenvolvía a súa agricultura en Alxeria (principalmente viñas). Ademais –algo moi importante para quen coñecera a guerra–, o país parece politicamente moi estable. A pesar das abundantes chuvias, frecuentes secas anuais que duran máis dun mes danan as plantacións e os pastos para os animais. O alxerino será un dos primeiros en sistematizar o regadío e, a pesar de que naquel momento os cultivadores non mostraron interese ningún por este investimento, pouco despois sería amplamente imitado¹⁵. O que caracteriza aos “*pieds noirs*” do Uruguai é o propósito de producir laranxas con vistas á exportación cara a Europa. O Uruguai podía producir laranxas para o mercado europeo precisamente cando os españois e os africanos do norte non podían facelo: é a froita fresca fóra de estación. Ademais, desde moito tempo atrás mantiñan relacións cos compradores europeos, o que facilitaba considerablemente as transaccións. Á vez, outros colonos facían o mesmo cálculo en África do Sur.

Os “*pieds noirs*” conseguiron que a embaixada de Francia aceptara enviarlles técnicos do INRA de Córsega especializados nos cítricos. Foron eles quen propuxeron plantar máis ao sur, a pesar dos riscos de xeadas. Os “*pieds noirs*” non tiveran en conta que o clima depende máis das grandes correntes oceánicas ca da latitude. O feito de plantar máis ao sur facilitou un “*savoir faire*” de froitas máis ácidas, con máis sabor a froita, moi distinto do gusto azucrado que caracteriza as froitas tropicais. E esta era unha condición decisiva para resistir aos dous principais competidores do hemisferio sur: o Brasil e África do Sur. O Brasil produce unha laranxa exportada masivamente baixo a forma de zume concentrado, mentres que África do Sur se especializa na laranxa fresca fóra de estación.

A importancia dos “*pieds noirs*” na definición dos métodos de exportación de froitas cara a Europa será, por outra parte, amplamente recoñecida a través de artigos de prensa publicados nos anos sesenta. Cando no ano 1961 se fai necesario modificar as normas de calidade da exportación fixadas no ano 1941, o ministro de Agricultura uruguaio consultará a colonia dos “*pieds noirs*” instalados en Constanca. Darricarère impondrá unha norma nos tamaños das caixas, que será rapidamente adoptada polos arxentinos. Ter a mesma norma permite cargar mellor os barcos e evitar tamén que as froitas sexan demasiado sacudidas durante o seu transporte en camión e en barco. A Administración uruguaia participará deste esforzo por normalizar as regras de transporte e de hixiene, aínda que non sen tensións. Os industriais uruguaos culpan aos funcionarios da lentitude burocrática de embarques xa aceptados polo comprador: a falta dun papel ou dun cuño, un novo control, etc. E, con todo, sen estes controis rigorosos o Uruguai non gozaría hoxe do prestixio de calidade e fiabilidade internacionais que puidemos comprobar entre os compradores

¹⁵ Darricarère non é, xa que logo, o primeiro en aconsellar o regadío das laranxas no Uruguai; Azara xa o fixera no ano 1806. O seu libro mostra o coñecemento que tiñan os españois da cultura das laranxas e das diferentes enfermidades e dos problemas desta cultura no Uruguai e na Arxentina.

franceses entrevistados. No ano 1972, o Estado uruguaio inicia o “plan CITRUS”, operación que terá o mérito de crear un fórum permanente entre a Administración e os produtores; iso permitirá a evolución da normativa e a súa aplicación, facilitando a *performance* dos produtores sen prexudicar a reputación comercial do país.

A Arxentina vive unha situación moi diferente. Aínda que a exportación dos cítricos non está á orde do día, o país dispón do mercado conformado por unha clase media acomodada e esixente. A Administración intervéñen no servizo dos produtores para mellorar a calidade dos cítricos e para perfeccionar os métodos de selección, de presentación e de transporte. Así mesmo, os arxentinos benefíciense de mellores soportes técnicos nacionais. Deben desenvolver a súa calidade para vender as súas froitas a bo prezo no mercado local. As exportacións interésanlles menos, o que se reflicte nos prezos arxentinos, ás veces máis elevados ca os prezos internacionais. De feito, o que lles preocupa aos arxentinos é a competencia interna, e iso explica esta “fuxida cara a adiante” buscando a calidade. A estación experimental de Concordia convértese nun lugar de referencia para todos os produtores da rexión, xa sexan arxentinos ou uruguaio. Puidemos constatar que a maioría dos produtores uruguaio estudados se beneficiaron do apoio técnico e dos consellos desta estación experimental. En calquera caso, esta estación converteuse no primeiro lugar de capitalización dos ensaios técnicos de diferentes produtores. Dispón dun verxel no que se atopan a maior parte das laranxeiras que poden crecer na rexión¹⁶. De feito, os produtores uruguaio recoñeceron que eles non poderían alcanzar esa calidade sen o apoio dos servizos técnicos do Ministerio de Agricultura arxentino. Pero aínda é máis sorprendente saber que este apoio é prestado moitas veces sen acordos institucionais e sen pagamento ningún¹⁷.

Nos anos setenta ten lugar o comezo das exportacións de laranxas e de mandarinas uruguaio cara a Europa. Tamén se xeneraliza a chegada do “cancro dos cítricos¹⁸” nas provincias arxentinas e brasileiras limítrofes con Uruguaio. O cancro dos cítricos é unha bacteria que reseca a cáscara das froitas e vólveas menos atractivas. En realidade, esta bacteria dana pouco a calidade gustativa e sanitaria das froitas, pero en cambio compromete o seu potencial comercial. Os EE.UU. e Europa prohiben a entrada de todo cargamento de froitas que teñan a pel manchada pola bacteria do cancro. A provincia arxentina Entre Ríos é pouco a pouco invadida pola enfermidade. O Goberno arxentino apenas se preocupará do cancro dos cítricos, mentres que para o Goberno uruguaio esta cuestión se converte en algo moi importante cando a exportación dos cítricos comeza a pesar na balanza comercial do país. O Uruguaio implantará rapidamente un plan de erradicación do cancro dos cítricos.

¹⁶ Este verxel é completado polos produtores uruguaio ou arxentinos que no dubidan en volver traer espécimes das súas viaxes a Europa e a América do Norte, espécimes para os cales pediron estudos á estación.

¹⁷ En xeral, estes intercambios non se realizan no marco de contratos formais, que son bastante complicados de establecer. Os investigadores non poden ser retribuídos polos produtores. Pero os produtores invítanos ás súas propiedades e a miúdo lles pagan participacións en congresos internacionais ou se fan cargo de todo ou dunha parte dos dispositivos experimentais instalados entre eles na demanda de investigadores.

¹⁸ Enfermidade das árbores con afluencia de zume por gretas da cortiza.

En liñas xerais, trátase de destruír as plantacións atacadas e de construír unha pantalla protectora. Os produtores arxentinos continuaron exportando os cítricos provenientes das zonas andinas non afectadas polo mal. Agora ben, o río fronteirizo non protexe completamente ao Uruguai contra a invasión da enfermidade. Animais e plantas transportadas polo vento parecen ter contribuído a complicar a tarefa de erradicación do cancro no Uruguai, incluso cando o país conseguira conservar ata hoxe unha etiqueta de país libre de cancro. A etiqueta expresa menos o éxito completo do plan de erradicación cá propia construción dun “aprender a loitar” –do “*savoir faire*”– contra o mal. E os exportadores de Entre Ríos lembráranse disto cando nos anos oitenta comece a minguar as súas exportacións. Moitos produtores arxentinos irán ao Uruguai para investigar como conservar as parcelas libres de cancro. A fronteira non impide, xa que logo, os intercambios do saber técnico entre estas dúas rexións separadas polo río Uruguai.

Cómpre lembrar que a mediados dos anos setenta os dous países se ven sometidos a cadansúa ditadura. O réxime de terror que se instala a ambos os dous lados do río non impide, con todo, o desenvolvemento da industria da laranxa. Aínda máis, estes son os mellores anos de exportación para os produtores uruguayos. O país sofre problemas de desemprego. Un importante produtor de refinado de cana con problemas obtén axudas do Estado e dos préstamos do BID para reconverterse no que será un dos máis importantes grupos de exportación de laranxas: trátase de Azucitrus. Azucitrus será a orixe do grupo URUDOR do que falaremos na década seguinte. Na Arxentina, a situación económica vese fortemente sacudida polas fluctuacións monetarias do peso arxentino. Chégase ao punto de que as laranxas son máis caras na Arxentina ca nos mercados mundiais; e, neste caso, por que van asumir o risco da exportación?¹⁹. Haberá que esperar unha decena de anos máis para que, cara a mediados dos anos oitenta, un número significativo de produtores arxentinos se lancen á exportación. Creouse unha cooperativa co único propósito de exportar: FAMA. Esta cooperativa agrupa unha vintena de produtores da rexión de Concordia, probablemente os máis preocupados pola calidade do produto final. Por outra parte, cando os prezos internacionais son mellores ca os locais, as ganancias poden ser considerables.

A finais dos anos oitenta as dúas beiras do río Uruguai están cubertas de laranxas. A produción de Entre Ríos supón xa preto do dobre da do Uruguai. O número de hectáreas plantadas supera as 43.000 en Entre Ríos cando en todo o Uruguai non se alcanzaban máis de 20.000 hectáreas.

Os anos noventa foron anos complicados para os produtores cítricos da rexión. A exportación das laranxas frescas fóra de estación da Arxentina e do Uruguai é xa unha realidade que empeza a incomodar a África do Sur. Á vez, o abandono do

¹⁹ A exportación sempre é un risco, incluso se a laranxa é o obxecto dun contrato de venda previa. O produtor é o responsable da calidade da froita á chegada, recaendo sobre el as consecuencias do risco das longas travesías transatlánticas. Aquí as historias son numerosas e a maior parte dos produtores reparten a súa carga sobre un número suficiente de barcos para limitar así os riscos de perda.

apartheid no ano 1990 comporta a lexitimidade internacional, e con iso a fin do *boicot* que afectaba, entre outras cousas, á exportación de laranxas surafricanas. A reacción de África do Sur ao aumento de poder dos seus competidores de América será baixar os prezos, o que vai complicar a posición das laranxas destes últimos. A partir de agora, o potencial de froitas fóra de estación é tan importante que os produtores non contan con garantías para a venda da súa produción. Cómpre, xa que logo, aumentar a calidade. Por outro lado, os compradores europeos empezan a concentrar as súas compras. Trátase principalmente de cadeas de supermercados que requiren volumes constantes e previsibles. O grupo URUDOR consegue dotarse dunha plataforma portuaria na desembocadura do río Uruguai²⁰. Esta permítelle reagrupar os envíos de diferentes produtores uruguaios (o porto conta con instalacións refrixeradas para o almacenamento de froitas, o que optimiza a tarefa de carga, a negociación das vendas e o prezo do transporte).

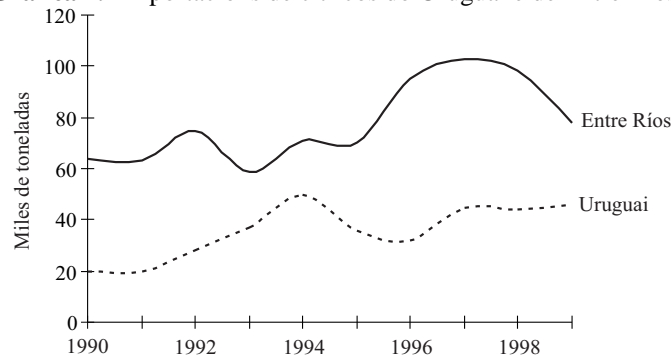
Os anos noventa son anos difíciles para os dous países. As demandas cualitativas fanse cada vez máis precisas e isto tradúcese na necesidade de mellorar constantemente a calidade ou de limitar a exportación a unha produción determinada. Esta é a solución que elixe a Arxentina, que sempre conta coa posibilidade de repregarse sobre o mercado interno. En cambio, o Uruguai continúa traballando a calidade e innovando notablemente nas cortinas de árbores protectores (o vento fai mover as follas co risco de rabuñar as froitas), nas formas de recolectar (utilizando guantes e substituíndo as canastras por sacos para evitar que as froitas sexan marcadas polos dedos ou por outras froitas). O Uruguai continúa unha política nacional de loita contra o cancro dos cítricos. Os produtores arxentinos, que non contan co apoio dunha política nacional, confórmanse con dividir os seus campos en parcelas separadas por dobres filas de árbores. Así, as parcelas afectadas non contaminarán as outras. Esta situación tamén explica as febles taxas de exportación no caso dos arxentinos que, en principio, só poden exportar froitas provenientes das parcelas libres de cancro. Como xa se dixo, os dous países ven crecer as súas exportacións neste decenio. A curva das exportacións arxentinas cae cara a fin do decenio debido a unha sobrevaloración do peso arxentino que se traduce en prezos á exportación menos elevados ca os prezos locais.

Así, nos anos noventa os produtores arxentinos e uruguaios conseguen asentarse no mercado aproveitándose da caída do grupo OUTSPAN²¹ que dominaba o mercado das laranxas fóra de estación no hemisferio norte. Nesa década, as exportacións arxentinas e uruguaias de laranxas e mandarinas frescas superarán as de África do Sur²².

²⁰ Trátase da ampliación do porto fluvial de Nova Palmira.

²¹ O Goberno democrático de África do Sur intentou aplicar políticas máis liberais e suprimiu a obriga de pasar por OUTSPAN para exportar as laranxas. Esta medida era pedida polos produtores que querían vender máis caro o seu produto argüíndo que realizaban un esforzo especial para lograr unha maior calidade. Nun primeiro momento isto desestabilizou a oferta surafricana.

²² Este resultado é sorprendente en tanto que África do Sur ten unha produción moito máis baixa ca o Uruguai e cá Arxentina xuntas.

Gráfica 1.- Exportacións de cítricos do Uruguai e de Entre Ríos²³

FONTES: Facultad de Agronomía (Salto) para o Uruguai e Federación del Cítrus de Entre Ríos para a Arxentina.

A produción cítrica uruguaia non se tería desenvolvido tan rápido sen os soportes técnicos que tomaron dos seus colegas e dos servizos técnicos arxentinos. Orientados á exportación, os produtores uruguaio desenvolvemento saberes e institucións de certificación propias que gañarán o recoñecemento europeo. Os tres últimos anos foron bastante difíciles a ambos os dous lados do río, sobre todo a causa das perturbacións climáticas (xeadas, tempestades, etc.). Os arxentinos tiveron dificultades para a colocación dos seus produtos no mercado interno a bos prezos, centrándose daquela masivamente na exportación. A caída da produción do lado uruguaio puxo en apuros a numerosas empresas, situación agravada pola falta de axuda pública²⁴. Moitos deles deben a súa supervivencia á forte participación arxentina na composición do capital²⁵. Hoxe seguen producíndose intercambios técnicos e financeiros entre as dúas beiras para reforzar a capacidade exportadora da rexión. A pesar das dificultades conxunturais, as posibilidades reais de aumentar os volumes de exportación son un bo sinal para os clientes europeos.

²³ Esta gráfica foi pulida co fin de integrar datos calculados de modo distinto segundo o país. No noso artigo, practicamente só falamos das laranxas e das mandarinas exportadas frescas das rexións uruguaioas de Salto e de Paysandu, e da provincia de Entre Ríos na Arxentina. Pero os cálculos das exportacións ás veces inclúen outras froitas (pomelos, limóns); ademais, non atopamos cifras referidas só ás rexións uruguaioas ás que se refire a enquisa. O outro límite desta comparación vén do feito de que a miúdo a produción arxentina é vendida en poxa pública nos mercados de Rotterdam. Dste feito, se puideramos ter as cifras de exportación de laranxas de Entre Ríos en dólares, teríamos constatado unha desviación moito menor entre a produción desta provincia e a do Uruguai.

²⁴ A axuda pública é bastante ampla e está constituída por préstamos, por moratorias de pagamento e incluso por cancelacións da débeda.

²⁵ Xa sinalamos unha toma de participación arxentina cun produtor uruguaio no ano 1989. Pero vimos o caso inverso en Pinapoy. Con todo, estas participacións eran anecdóticas. A partir do ano 2000, as tomas de participación de capital arxentino cos produtores uruguaioas fanse significativas. Por exemplo, dous dos maiores grupos uruguaioas pasan a ser controlados polo maior produtor de cítricos da Arxentina. En xeral, os produtores uruguaioas carecen de financiamento e tamén podemos ver como un transportista internacional e hipermercados europeos tomaban parte importante no capital dos produtores uruguaioas. Os arxentinos poden sufrir perdas de explotación, pero a súa capitalización é mellor. Esta situación un maior tempo ao amparo dos enfrontamentos de control externos.

Se os arxentinos e os uruguaios tiveran funcionado ao mesmo ritmo e con similares posibilidades no mesmo momento, que destino tería a exportación de cítricos na rexión? A nosa investigación procurou determinar se houbo unha cooperación transfronteiriza despois da posta en funcionamento do Mercosur, e se esta explicaría que, en pleno período de desenvolvemento económico nos dous países, os produtores arxentinos e uruguaios de laranxas fóra de estación conquistaran posicións de liderado dunha actividade complexa. Aínda máis, buscamos os elementos ligados á construción do Mercosur que terían contribuído á innovación técnica e á exportación de certos produtos.

4. O MERCOSUR: UNHA AXUDA AO DESENVOLVEMENTO DA LARANXA DO RÍO URUGUAI?

O Mercosur é unha unión aduaneira nada o 26 de marzo de 1991 coa sinatura do Tratado de Asunción. Con todo, este acordo non entrou verdadeiramente en vigor ata xaneiro do ano 1994. O Mercosur é, en PIB, o terceiro mercado integrado no mundo despois da Unión Europea e de ALENA²⁶. Desde os anos noventa, o Brasil e Arxentina, os dous grandes de América do Sur, iniciaron un proceso de libre cambio. A eles uníronselles o Paraguai e o Uruguai, aos que estaban xa moi vinculados. A pesar destas incorporacións, o Brasil aínda representa preto das tres cuartas partes da poboación do Mercosur e preto de dous terzos do seu PIB.

O Mercosur está dirixido por unha oficina do Mercado Común (CMC) que adopta as decisións de extensión ou de excepción do proceso de integración económica. Aspira á creación dun mercado común de bens e de servizos, pero deixou case sen mutar a circulación das persoas ou dos capitais. Acordouse a supresión de todas as barreiras aduaneiras sobre os bens e servizos de aquí ata o ano 2006. Pódese dicir que a súa ambición é inferior á de Europa, pero con máis empuxe cá de ALENA. Unha das grandes perturbacións do Mercosur foi a desvalorización do real brasileiro no ano 1999, que puxo en dificultades ás economías arxentina e uruguiaia²⁷. De feito, unha boa parte da industria automobilística arxentina foise ao Brasil entre os anos 1999 e 2001 por razóns evidentes de custos de produción. Logo dunha desvalorización moi forte, a Arxentina restableceu a súa competitividade. Despois do ano 2002, o real e o peso arxentino aliñáronse pouco a pouco un co outro. O Uruguai, a pesar dunha política monetaria máis flexible, viuse arrastrada pola crise arxentina, sufrindo no ano 1999 unha das máis graves crises da súa historia.

²⁶ Asociación de libre cambio de América do Norte. Comprende os Estados Unidos, Canadá e México.

²⁷ Durante case dez anos e ata a crise de decembro do ano 2001, a Arxentina colocou a súa moeda no dólar para evitar unha nova hiperinflación. O problema naceu dun encarecemento progresivo do dólar que desequilibrou completamente a economía arxentina. Ao principio, esta convertibilidade peso-dólar facilitou a devolución da débeda, pero a continuación a convertibilidade afogou a economía arxentina ao ser unha nova débeda moito maior cá anterior.

Na cuestión das laranxas, o Mercosur facilitou os intercambios comerciais da produción de zume de froitas concentradas con vistas á exportación fóra do Mercosur. Entre tanto, non se ha facer circular as laranxas frescas entre os catro países, que son á vez produtores e consumidores. Os mecanismos de bloqueo destes intercambios son tan clásicos como a instauración de barreiras sanitarias para evitar a proliferación dunha enfermidade dun país a outro. Certos cargamentos puideron pasar en réxime de franquía aduaneira desde o Uruguai á Arxentina para completar o cargamento dos barcos nos portos arxentinos do río Paraná²⁸. Tratábase de camiións precintados e as operacións foron cada vez máis delicadas. Estas franquías son excepcionais, e probablemente terían sido posibles sen os acordos do Mercosur.

Poderíase imaxinar que, sen afectar á laranxa propiamente dita, a dinámica do Mercosur facilitaría os cambios que afectaban aos homes e aos produtos que participan desta industria. Tres puntos internacionais permiten cruzar o río na zona de produción de cítricos, o tráfico é moi escaso e as xestións aduaneiras nunca tardan menos de dez minutos por vehículo en regra. Os que o utilizan habitualmente din que se tarda agora máis tempo en franquear as fronteiras ca antes do Mercosur. Por iso, os produtores tenden a comprar as súas provisións nos seus propios países. Coñecemos o caso de produtores uruguaíos que compraban de contrabando certos produtos químicos arxentinos presumindo que se se sometían aos procedementos aduaneiros de rutina non os terían no tempo e na forma adecuada. Con todo, os produtores consideran cada vez máis a posibilidade de comprar as súas materias primas na Arxentina, no Uruguai e incluso no Brasil segundo os prezos do mercado e as taxas de cambio. A apertura das fronteiras é, xa que logo, cada vez máis real, pero esta apertura é moi lenta e parcial, polo cal non abonda para explicar o éxito da exportación das laranxas.

Unha das aspiracións anunciadas nos documentos constitutivos do Mercosur consistía en favorecer a cooperación técnica ou económica transfronteiriza (Argenti, 1998). Na investigación procuramos establecer se o Mercosur redundou nalgún impulso efectivo a este tipo de cooperación. Ningún dos nosos interlocutores falou de efectos positivos do Mercosur nas empresas ou nos servizos técnicos ou académicos. Todo indica que as intervencións do Mercosur non afectarían a aspectos susceptibles de favorecer o desenvolvemento dos cítricos destinados á exportación. É certo que vimos funcionarios uruguaíos dándolles consellos aos produtores arxentinos, e funcionarios arxentinos aconsellando aos produtores uruguaíos. Pero o feito significativo é que ningunha normativa os obriga a facelo. Os funcionarios de ambos os dous países non se preguntan se estes comportamentos informais son legais ou non: simplemente isto é o que fixeron sempre. Os produtores van ver aos mellores especialistas, quen os reciben con independencia da súa nacionalidade, facilitándolles gratuitamente as informacións que necesitan.

²⁸ Sobre a entrada das laranxas arxentinas no Uruguai non atopamos datos nin nas estatísticas, nin nos documentos históricos, nin na memoria dos nosos entrevistados.

Os nosos interlocutores, sobre todo os produtores, faláronnos primeiro dos inconvenientes ligados ao Mercosur. O proceso Mercosur é unha máquina de producir novos regulamentos para unificar as lexislacións dos catro países. Paradoxalmente, as xestións que eran doadas agora fanse máis complicadas. O Mercosur modifica, por exemplo, o estatuto das zonas francas. Os uruguaiois construíron un novo porto para exportar as laranxas. Fixeron ese porto nunha zona franca para pagar menos impostos e coa idea de que facilitaría a cooperación cos arxentinos. Sucedeu o contrario: a Arxentina, que forma parte do Mercosur, a Administración uruguaia complícalle máis o acceso a estas zonas ca aos membros que non pertencen ao Mercosur.

Cómpre recoñecer, xa que logo, que a constitución dun mercado común non favoreceu o desenvolvemento da produción de cítricos. Iso non significa que os efectos non se fixeran sentir máis tarde. Por exemplo, espéranse moitos efectos positivos cunha política monetaria común. Esta evitaría que os países utilizaran as desvalorizacións como mecanismo redistributivo de porcións de mercado entre veciños. Pero isto non é un proceso lineal. No pasado, os uruguaiois deberon facerlle fronte á competencia dos arxentinos que, aínda que exportaran moi pouco certo ano, podían ao ano seguinte exportar máis laranxas ca Uruguai. A necesidade de resistir estas perturbacións aumentou a competitividade da produción uruguaia.

A apertura das fronteiras non é, polo tanto, a orixe do éxito dos produtores de laranxas. Estes aprenderon “o seu oficio e o seu *“know how”* e conseguiron bos resultados a ambos os dous lados do río en situacións moi diferentes entre si. Desenvolveron competencias diferentes e esta suma de competencias adquiridas é, na nosa opinión, a principal explicación do seu éxito. Volvamos agora ao debate sobre os prexuízos eventualmente atribuíbles ás fronteiras.

5. OS PREXUIZOS ATRIBUÍBLES ÁS FRONTEIRAS

A mellor estratexia para os estados sería unha competencia sistemática das empresas como medio para desenvolver a riqueza económica e para evitar a dilapidación (Porter, 1999; Bouet, 1998). Os economistas clásicos esforzáronse por cuantificar os “efectos fronteira” (*border effects*), compatibilizando os intercambios de bens entre diferentes lugares e mostrando que a existencia dunha fronteira entre dous lugares reducía o volume dos intercambios na medida equivalente a multiplicar por dez a distancia (Mac Callum, 1995). É dicir, a fronteira reduce os intercambios; aínda máis, poderíase dicir que é a súa función. Pero non é doado comprender por que este efecto é tan poderoso incluso no interior das unións aduaneiras. Números traballos, que contan cun grande apoio empírico, pretendían atopar as razóns deste en problemas de transporte, de taxa de intercambio e de redes (Mayer, 2002; Helliwell, 2002). É indubidable que non é tan sinxelo ir ao estranxeiro a vender os seus produtos. Os compradores tenden a fiarse dos vendedores coñecidos ou dos vendedores indicados polos coñecidos.

A fronteira produce fronteira, é dicir, os mundos separados por unha fronteira producen identidades diferentes que logo cristalizan en formas específicas de consumo. Así mesmo, unha fronteira rexeitada pola súa poboación produce menos efectos. Didier Ramousse (1994) describe o rexeitamento da fronteira por parte de nativos que pugnan por manter unha rexión económica e cultural transfronteiriza, a custa da vontade política dos estados involucrados. Este autor describe como as instancias rexionais latinoamericanas tenden a favorecer esta situación de feito, e como os estados intentan complicar a mobilidade na fronteira.

Isto obriga a afastarnos un pouco do debate dos eco-matemáticos sobre o efecto fronteira. En efecto, nestes debates, as fronteiras son as causas e o nivel dos intercambios as consecuencias. De feito, as fronteiras forman parte do desenvolvemento cognitivo daqueles que viven nas súas proximidades. Polo tanto, son recursos cognitivos que teñen un efecto diferente segundo que estes recursos sexan ou non utilizados. Toda a historia da laranxa mostra isto: a fronteira constituíu un recurso do que se apropiaron os actores que xa tiñan o hábito de razoer máis alá do marco estritamente nacional.

5.1. A PROXIMIDADE DAS FRONTEIRAS PERMITIU ÉXITOS ESPECTACULARES

Son numerosos os autores que ven efectos positivos na fronteira. Xa no ano 1986, Courlet e Tiberghien sinalaron que a maioría das pemes eficientes da África negra se atopaban preto das fronteiras, escapando así á acción predadora dos estados nacionais. Máis tarde, Judet (1988), analizando o despegue de países emerxentes, sinala que estes últimos erixiron fronteiras para construír industrias *performantes*, e logo fóronas reducindo gradualmente para inducir unha competitividade internacional paulatina. En termos xerais, a existencia de fronteiras contribúe a diminuír a riqueza global. Isto non impide que o mesmo fenómeno explique o enriquecemento de moitas persoas, e que numerosas industrias logren *performances* e aptitudes competitivas ao amparo desas fronteiras. Por exemplo, hoxe reprocháselle á China ter aumentado a extensión das súas fronteiras internas no mesmo momento no que abría as súas fronteiras externas (Poncet, 2003). Así, este país xogaríase á mundialización abrindo selectivamente as portas daquelas provincias en condicións de afrontar con éxito o desafío da competencia planetaria.

Os autores do estudo de seis zonas transfronteirizas internas e externas da Comunidade Europea²⁹ sosteñen que as fronteiras constitúen un atranco para o desenvolvemento industrial de rexións cruzadas por fronteiras. De entre estas seis zonas estudadas, só unha se describe como particularmente dinámica: a da fronteira Austria-Hungría. Cómpre sinalar que se trata precisamente dunha fronteira entre un

²⁹ Estudos efectuados a pedimento do Comité das Rexións (Arnaud, 2002).

país da CEE e un país ex socialista, é dicir, unha fronteira particularmente marcada cuxos efectos deberían ser máis negativos.

Xa comentamos o razoamento sobre as economías da Alemaña Oriental e Occidental. Pero este razoamento esquece dúas cousas. Por unha parte, a fronteira instalouse entre dúas zonas homoxéneas, polo que non se contaba –cando menos inicialmente– coas vantaxes dos contrastes socioeconómicos que vimos caracterizando. A construción dunha fronteira interna xerou custos de transacción máis elevados, e incluso destruíu as sinerxías anteriores. Por último, a construción do muro de Berlín tivo probablemente menos influencia sobre a *performance* da economía da Alemaña Oriental ca o réxime político que reinou durante medio século.

No delta do río das Perlas, famoso triángulo do desenvolvemento industrial, a fronteira tomou a forma dun segundo pano de aceiro. Pero en Cantón e en Hong Kong, que son os máis negociadores, concéntranse as exportacións provenientes das fábricas de toda a China. O porto de Hong Kong é o primeiro punto de saída das mercadorías. Iso non explica que a industrialización fora máis forte alí ca noutras partes, aínda que si facilitou aos actores locais a aprendizaxe dos intercambios internacionais. En calquera caso, as oportunidades cognitivas da zona constitúen unha vantaxe comparativa apreciable.

5.2. A VANTAXE COMPARATIVA-COMPETITIVA

En materia industrial, a vantaxe comparativa absoluta pode ser vista como a converxencia de tres factores nun mesmo lugar: a forte capacidade de financiamento, a man de obra barata e as condicións para a incorporación de tecnoloxía punteira (Kurth, 1992). Estes lugares existen, aínda que adoitan estar atravesados por fronteiras que separan os homes dos homes, os produtos dos produtos e as vantaxes das vantaxes.

As fronteiras poden ser vistas como lugares de diversidade. De acordo con Porter (1999), a competitividade sostida non se obtén atopando un factor de excelencia senón apoiándose sobre elementos de identidade difíciles de imitar. Dito doutro modo, quen se embarcan en certa actividade que outros desempeñaron con éxito nese mesmo lugar expóñense a unha competencia máxima. En cambio, quen atopan certo nicho de mercado asociado a circunstancias históricas e xeográficas específicas poderán desenvolver *performances* menos sensibles á competencia.

5.3. AS REDES E OS GRUPOS PASO-FRONTEIRIZOS

Granovetter (1994) e Davies (1995) explican o desenvolvemento do delta do río das Perlas pola existencia de redes que facilitan a colaboración máis alá da fronteira. Casalet e Villavicencio (2001) explican o despegue económico da zona fronteiriza mexicano-americana pola mesma razón. O seu traballo ofrece a vantaxe de describir e identificar as relacións transfronteirizas entre os diferentes actores económicos, administrativos e académicos. Cómpre, xa que logo, identificar aqueles

grupos que actúan a ambos os dous lados da fronteira, independentemente da súa condición de uruguaio ou de arxentinos. A súa particular situación fai que se comporten practicamente como se a fronteira non existira; no acto de non tela en conta, ou aínda de burlala, colócanse nunha posición inmejorable para transformar a fronteira nun factor de maximización da competitividade. Aínda máis, estes grupos logran reunir vantaxes comparativas imposibles de atopar nun mesmo espazo nacional; e, en tanto estas vantaxes son específicas das ditas zonas fronteirizas, resultan moi difíciles de imitar ou de transferir. En suma, estes individuos participan da vida económica da súa rexión explotando en beneficio propio a mesma fronteira que para outros funciona como unha pexa para o seu desenvolvemento.

É certo que na laranxa os “*pieds noirs*” desempeñaron un papel importante —e aínda esencial— creando redes. Pero neste caso, a comunidade dos “*pieds noirs*” actuou menos como rede estruturante que como canle de transmisión de informacións estratéxicas da comunidade uruguaia á comunidade arxentina. É certo que o encontro de dous “*pieds noirs*” —un arxentino e outro uruguaio— desempeñou un papel no desenvolvemento económico. Pero tamén o feito de que un dos primeiros exportadores uruguaio contara con familiares entre os funcionarios de Aduana desempeñou un papel no desenvolvemento económico. De feito, talvez non sexa necesario recorrer aos “*pieds noirs*” para explicar a cooperación entre os actores da laranxa a ambos os dous lados do río. É que non só os “*pieds noirs*” fixeron un emprego creativo das potencialidades da fronteira senón que se puido constatar que os produtores eran quen de reafirmar ou flexibilizar a fronteira ao ritmo das súas propias necesidades. Existen regras non escritas que aplican sistematicamente os que venden laranxas no país veciño: cómpre asegurarse de que existe unha escaseza dos produtos dun dos segmentos do mercado da laranxa. Se se cumpre esta condición a venda ten lugar, pero as froitas deben cruzar discretamente a fronteira e evitar as tres pontes da zona. Tal e como se pode apreciar, trátase dun auténtico xogo coa fronteira: esta resulta tanto máis forte en canto existe un acordo entre as dúas partes para reforzala. Esta autoprotección recíproca explícase máis pola frecuencia das relacións ca pola existencia dunha rede particular. Non é orixinal na súa estrutura social pero con ela obtéñense resultados excepcionais e, en consecuencia, a análise das circunstancias específicas en que isto ocorre reviste un singular interese.

O que permite o éxito é, na nosa opinión (Ruffier, 1996), o intercambio de informacións estratéxicas. A fronteira permite, xa que logo, o acceso a informacións máis variadas e que proveñen de condicións sensiblemente diferentes a un e a outro lado do río.

6. CONCLUSIÓN: A FRONTEIRA COMO RECURSO COGNITIVO

Aínda que pode dicirse en xeral que as fronteiras frean o desenvolvemento industrial e económico, en certas circunstancias ben definidas constitúen unha baza para o despegue de actores ou de zonas industriais.

A vantaxe dunha fronteira é, en primeiro lugar, factual. A proximidade dunha verdadeira fronteira sempre favoreceu a aprendizaxe do comercio internacional. O contrabando, o oficio de aduaneiro e a figura do intermediario constitúen outras tantas formas que asume a dita aprendizaxe. Os produtores teñen unha verdadeira fronteira cuxos efectos son moi visibles porque esta lles pon trabas cada vez que queren pasar produtos e os protexe da competencia veciña. Souberon manexar habilmente o concepto de barreira sanitaria percibindo simultaneamente os usos que esta habilita. Comprobaron que os seus veciños experimentaban dificultades distintas das propias, o que os levou a percibir mellor o feito de que a competencia ten moitas formas e que, por conseguinte, é preciso manter sempre unha vantaxe sobre certos puntos ben definidos.

Pero son sobre todo os intercambios de informacións estratéxicas os que favorecen o desenvolvemento do sector ou da rama de actividade. Aínda que os produtos e os traballadores agrícolas non franquean a fronteira, si o fan os dirixentes e os especialistas na procura de insumos de coñecemento apto para a optimización das capacidades produtivas. Dito doutro modo, atopámonos ante unha fronteira selectiva.

Todos os enxeñeiros que entrevistamos teñen contactos coa outra beira do río. Os expertos, sexan públicos ou privados, tenden a traballar para os produtores de ambos os dous lados do río. Os técnicos, as ideas e as máquinas atópanse a ambos os dous lados da fronteira. Todos os patróns están ao corrente dos puntos fortes e das dificultades dos seus principais colegas, xa sexan arxentinos ou uruguaiois. Esta colaboración vese facilitada pola proximidade relativa entre produtores.

A I+D dunha industria céntrase polo xeral nos problemas actuais e rara vez anticipa os do futuro. Agora ben, como os problemas non son os mesmos a ambos os dous lados da fronteira, moitas veces os produtores aforráronse anos aproveitando investigacións que os seus veciños lles brindaron xa feitas. Este é o caso, por exemplo, do estudo das redes comerciais europeas ou da maneira de respectar as normas ou de loitar contra o cancro, asuntos nos que os uruguaiois se involucraron a fondo. Tamén é o caso da enxeñería financeira e dos estudos agronómicos localizados, sobre os cales os arxentinos sempre tiveron unha certa vantaxe ligada a continuos investimentos. En calquera caso, o que é destacable no caso da laranxa é que circularan informacións que xeralmente son celosamente conservadas dado o seu carácter estratéxico (con respecto á forma de abordar os mercados ou de levar a bo porto as froitas). Se as situacións nacionais non estiveran tan diferenciadas, probablemente os actores terían unha menor cooperación. Fixérono porque dispoñían da confianza necesaria para a circulación das informacións que lles eran útiles, e porque non temían que o veciño, inmerso nun contexto diferente, constituíra para eles unha ameaza. A fronteira serviu en dous aspectos: creando contextos xeradores de informacións estratéxicas diferentes e posibilitando o intercambio de informacións estratéxicas. Verdadeiramente a fronteira facilitou o despegue.

BIBLIOGRAFÍA

- ALVARADO, D. E OUTROS (2001): *El complejo agroindustrial tucumano del limón. ¿Es un cluster?* Arxentina: IAE/Universidad Austral/Empresa, Sociedad y Economía.
- FEDERACIÓN ARGENTINA DEL CITRUS (2002): *La actividad citrícola argentina*. Buenos Aires.
- APARICIO, S.T. (2004): “Mercados, cadenas productivas y trabajadores rurales”, *Colloque Réseau Cuenca del Plata (CDP)/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (Francia).
- ARGENTI, G. (1998): *Cooperação em Ciência e Tecnologia no MERCOSUL. Fase II: Modelos de Articulação e Propostas de Políticas, Brasil-Argentina-Uruguai-Paraguai- Chile, Síntese Final*. Brasília: Ministerio da Ciência e Tecnologia, OEA.
- AZARA, F. DE (1806): *Descripción e historia del Paraguay y del Río de la Plata*. Madrid: Imprenta Sandriz.
- BAKIS, H. (1993): *Les réseaux et leurs enjeux sociaux, Que sais-je?* París: PUF.
- BOUET, A. (1998): *Le protectionnisme. Analyse économique*. París: Vuibert.
- COURLET, CL.; TIBERGHEN, R. (1986): “Le développement décentralisé des petites entreprises industrielles au Cameroun”, *Revue Tiers Monde*, XVIII, núm. 107.
- DREVET, J.F. (2002): *L'élargissement de l'Union Européenne, jusqu'où? L'Harmattan*.
- FERDERCITRUS: *La actividad citrícola en la Argentina*. (Informes de varios anos). Buenos Aires.
- GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ, M. [ed.] (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- GONZÁLEZ, M.C. (1995): “Los citricultores entrerrianos. Formas de integración y niveles de rentabilidad”, *Realidad Económica*, núm. 131.
- GRANOVETTER, M. (1994): “Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse”, en Orlean [dir.]: *Analyse économique des conventions*, pp. 79-94. París: PUF.
- GUTMAN, G.; GATTO, F. (1990): *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos, 1970-1990*. Buenos Aires: CEAL/CEPAL.
- GUTMAN, G.; GORENSTEIN, S. (2003): “Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, núm. 168, vol. 42, (xaneiro-marzo). Buenos Aires.
- HELLIWELL, J. (2002): *La mondialisation et le bien-être - l'effet frontière, le rôle de l'Étatisation et les relations économiques canado-américaines*. UBC Press.
- HERNÁNDEZ, C. (1997): *El sector cítrico*. Dirección General de Información, Departamento de Información Sectorial Agroalimentarios y Bienes de Consumo. ICEX.
- HUMPHREY, J.; OETERO, A. (2000): *Strategies for Diversification and Adding Value to Food Exports: A Value Chain Perspective*. (UNCTAD/ITE/MISC, núm. 23).
- INTA. EEA Concordia: *La situación de la citricultura en Entre Ríos*. (Informes de varios anos).
- JUDET, P. (1988): “Les pays intermédiaires: des expériences à l'appui d'une réflexion moins pessimiste sur le développement”, *Revue Tiers-Monde*, núm. 115.
- KURTH, W. (1992): “La technologie et l'évolution de l'avantage comparatif”, *STI, Revue de l'OCDE*, (abril). París. (Publicado en *Problèmes Économiques*, núm. 2285).
- LUNDEVALL, B.A. (1992): *National Systems of Innovation*. Londres: Pinter.

- MAC CALLUM, J. (1995): "National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, 85, pp. 615-623.
- MAYER, T. (2002): "L'effet frontière compte toujours, mais de moins en moins", *Problèmes Economiques*, núm. 2751.
- MERCIER, D.; TANGUY, C. (2004): "Répondre aux questions de «développement»: homogénéité des normes et logiques d'action différenciées. Le cas des oranges dans la Cuenca de la Plata", *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (Francia).
- MICHAELSEN, S.; JOHNSON, D.E. (1997): *Border Theory. The Limits of Cultural Politics*. University of Minnesota Press.
- MOSOVICH, D. (2004): "Salto-Concordia: L'intégration... et ses laissés pour compte", *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (Francia).
- PONCET, S. (2003): "Measuring Chinese Domestic and International Integration", *China Economic Review*, vol. 14, Issue 1, pp. 1-21-
- PORTER, M. (1999): *La concurrence selon Porter*. Paris: Village Mondial.
- RAMOUSSE, D. (1994): "La frontière colombo-vénézuélienne", *Hommes et Terres du Nord*, pp. 2-3.
- RUFFIER, J. (1996): *L'efficience productive. Comment marchent les usines*. CNRS.
- RUFFIER, J.; WALTER, J. (2002): "Glossaire de l'efficience productive" (français et mandarin) en J. Ruffier e Z. Wei [ed.]: *Pratique des transferts de technologie et efficience productive dans les pays émergents*. Canton (China): Université Sun Yat Sen.
- RUFFIER, J.; WALTER, J. (2004): "Governance and Earnings Distribution in Global Value Chains: Borders of Uruguay Rio Oranges", *International Conference Regional Innovation Systems and Science and Technology Policies in Emerging Economies: Experiences from China and the World*. Guangzhou (China): Zhongshan University.
- SUPERVIELLE, M. (2004): "Evolución del espacio económico del río Uruguay a partir de la citricultura", *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (Francia).
- TARANCO, J.O. (2001): *Historia de la citricultura del Uruguay*. Montevideo: De la Plaza.
- VELTZ, P. (1997): *Mondialisation ville et territoires*. Paris: PUF.
- VILLAVICENCIO, D.; CASALET, M. (2001): "Les dynamiques binationales d'apprentissage concerté: l'exemple de deux régions de la frontière Mexique-USA", *IIIèmes Journées de la Proximité*. Paris.
- WALTER, J.; RUFFIER, J. (2004): "Gouvernance et efficience productive au sein des chaînes globales de valeur: les oranges du fleuve Uruguay" e "L'individu social: autre réalité, autre sociologie? (GT 17: efficience productive)", *XVIIe Congrès AISLF*. Tours (Francia).
- WALTER, J.; RUFFIER, J. (2004): "Tramas exportadoras e innovación: La exportación de cítricos en contraestación hacia la Unión Europea desde la región transfronteriza argentino-uruguay", *Colloque Réseau CDP-Cuenca del Plata/IPEALT*. Université de Toulouse Le Mirail (Francia).
- WALTER, J.; RUFFIER, J. (2003): "Compétitivité transfrontalière et innovation: l'exportation d'oranges du Mercosur", *Colloque du Cerale: La Mondialisation et ses Effets*. Paris: ESCP-EAP.
- UNCTAD (1997): *Diversification in Commodity Dependent Countries: The Role of Governments, Enterprises and Institutions*. (TD/B/COM, 1/12). Geneva: UNCTAD.

Ruffier, J.

A fronteira como vantaxe competitiva...

UNCTAD (1997): *Report of the Expert Meeting on Vertical Diversification in the Food Processing Sector in Developing Countries*. (TD/B/COM, 1/8). Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2002): *Report of the Expert Meeting on Diversification of Production and Exports in Commodity-Dependent Developing Countries, Including Single Commodity Exporters, for Industrialization and Development, Taking Into Account the Special Needs of LDCs*. (TD/B/COM.1/EM, 18/3). Geneva.