

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL COMAHUE

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES

GRUPO DE ESTUDIOS SOCIALES AGRARIOS (GESA)

MAESTRÍA EN SOCIOLOGÍA DE AGRICULTURA LATINOAMERICANA

Estrategias asociativas de los chacareros en la última década: las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro.



Tesista: **Ing. Agr. María Soledad Urraza**

Directora: **Dra. María Belén Álvaro**

Co-directora: **Mgs. Betina Mauricio**

Cipolletti, Mayo de 2017

**Título: Estrategias asociativas de los chacareros en la última década: las cooperativas
Campo Grande y Fernández Oro.**

Tesista: Ing. Agr. María Soledad Urraza

Directora: Dra. María Belén Álvaro

Co-directora: Mgs. Betina Mauricio

Agradecimientos

Agradezco a todos aquellos que me brindaron su tiempo:

A mi familia, por el tiempo robado.

A mis compañeros de trabajo de la AER Cipolletti, que cubrieron lo que dejé de hacer
para estudiar.

A los productores de Fernández Oro y Campo Grande con quienes construimos
confianza y facilitaron el trabajo allí.

Resumen

En la última década en el Alto Valle se conforman las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro. Los sujetos sociales que las integran, constituyen un grupo heterogéneo dentro del campo social frutícola que puede caracterizarse por su posición de subordinación a otros agentes dentro de la cadena de producción-comercialización de fruta. Así las cooperativas como estrategias asociativas, surgen en un contexto de crisis en el seno de las organizaciones gremiales de los chacareros y son parte del repertorio de estrategias colectivas del sector. A su vez, son promovidas por el Estado nacional para ser destinatarias de obras de infraestructuras financiadas desde allí en una época de viraje de las políticas públicas “coyunturales” hacia otras “dinamizadoras” del sector. El trabajo de extensión con estas cooperativas interpela a la tesista desde diferentes ángulos, generando interrogantes que se abordan en este trabajo de investigación.

Palabras claves: estrategias asociativas, chacareros, fruticultura, políticas públicas.

Tabla de contenido	
I- Introducción	6
Objetivo general.....	9
Objetivos específicos.....	9
Las hipótesis	10
II- Marco teórico.....	11
Los procesos agrarios en las sociedades de capitalismo dependiente	11
El capitalismo agrario en la Argentina.....	16
Producción familiar capitalizada	18
Los chacareros.....	21
El asociativismo como estrategia colectiva	24
III- Debates en torno a la producción frutícola en el Alto Valle	33
Sobre tipologías y estrategias. Una mirada al campo en estudio	33
Sobre diagnósticos y soluciones.....	37
La inserción del estudio en los debates actuales	43
IV- Contexto histórico. Los casos en estudio en el marco de la fruticultura regional.	45
La conformación histórica de la estructura social en la actividad frutícola	45
Primer período (1879-1930).....	46
Segundo período (fines de 1930-1950).....	52
Tercer período (inicios de 1960-fines de 1970)	58
Cuarto período (fines de 1980 –actualidad)	60
La estructura social actual.....	66
V- Diseño metodológico	73
La metodología.....	74
VI- Caracterización agregada de los integrantes de las cooperativas.	79
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande	81
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro.....	87
Estrategias colectivas reivindicativas en la trayectoria de los integrantes de las cooperativas.	93
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande	93
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro.....	95
Estrategias colectivas asociativas en la trayectoria de los integrantes de las cooperativas... ..	97
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande	97
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro.....	105
Perspectivas a futuro: individuales y en cooperativa.	112

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande	112
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro.....	114
VII- Estrategias Asociativas de los productores asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro	117
Construcción de un índice aditivo	117
Índice de Nivel de capitalización	119
Índice de Estrategias individuales	120
Índice de Estrategias colectivas.....	121
Índice Aditivo Relacional: Tipología de productores asociados a las cooperativas	122
Los tipos emergentes de productores con Estrategias Asociativas	125
Reestructuraciones en los productores con Estrategias Asociativas	130
VIII- Conclusiones.....	131
Recorrido de la tesis	131
Vertebración desde el marco teórico.....	132
Estrategias de reproducción social en las cooperativas.....	134
Los productores que avanzan en estrategias colectivas	136
Rol del Estado en los procesos estudiados	137
Las aristas del asociativismo	139
Las expectativas sociales en los procesos asociativos	140
Perspectivas a futuro.....	141
Anexo 1: Mapa del área y las localidades en estudio.	142
Anexo 2: Resolución 112 del año 1945 de la Dirección General de Irrigación.	143
Anexo 3: foto del acta de donación del edificio de la escuela N° 122 desde la comisión de padres al Ministerio de Educación de Nación, 02/11/1951.....	145
Anexo 4: Encuesta a productores.	146
Anexo 5: Consideraciones sobre los grupos focales.	153
Anexo 6: Infraestructura, producción estimada por productor y cuota de frío en las cooperativas.....	155
Anexo 7: Construcción de índices e Índice Aditivo Relacional.....	158
Bibliografía	166

I- Introducción

La actividad frutícola puede abordarse en sí misma como un campo social. Ésta es producto de una construcción histórica que se inicia con el genocidio de los pueblos originarios, la apropiación estatal de tierras y su distribución concentrada. La configuración de la sociedad valletana cambia con las distintas reestructuraciones del capitalismo agrario dependiente que desde ese entonces se desarrolla en la Argentina (Azcué Ameghino, 2005). Así, si bien las clases sociales que inicialmente se constituyeron en torno a la matriz frutícola perduran, en los sucesivos periodos históricos se profundizan las asimetrías entre ellas y sus condiciones desiguales de participación y negociación en la cadena. Lo cual implica, en el caso de los chacareros, la subordinación a los sectores agroexportadores integrados.

El capital económico frutícola en los últimos 20 años se concentra en los eslabones vinculados al empaque-comercialización. Al mismo tiempo, se descapitalizan muchos productores no integrados, cambiando las posiciones de los agentes dentro del campo. Este dinamismo es posible debido a que se mantienen las reglas de la comercialización y además las ayudas estatales se basan en aportes de capital sin diferenciar demasiado las intervenciones necesarias a cada estrato de productores para modificar la estructura productiva-económica o el resultado económico de un ciclo productivo (subsidios para la poda, raleo y provisión de insumos, Programas de Recuperación Productiva, reintegros por puertos patagónicos).

Los sectores de la fruticultura con mayor concentración de capital económico e integrados a cadenas globales de alimentos, modifican los requerimientos de calidad de la fruta para la exportación, lo que impone la necesidad de reconversiones productivas en el eslabón primario, en pos de alcanzar tales requerimientos. Esta modernización de las unidades productivas no es conseguida de manera homogénea por todos los productores, incluso suma una nueva variable al proceso de exclusión de actores en el eslabón primario. Al mismo tiempo, el endeudamiento adquirido para lograr la reconversión, implica inserciones vulnerabilizadas en la actividad, dado que, aún para quienes se adaptan a los nuevos requisitos para la exportación, la

modernización sigue siendo un proceso de adaptación permanente de las chacras en los aspectos productivos, organizativos y de gestión en la continua carrera por cumplir con las cambiantes normas de inclusión (Bendini y Steimbregger, 2007), que no necesariamente mejora los ingresos ni la forma de contratación para la entrega de la fruta (Steimbregger y Álvaro, 2010; Landriscini, Constanzo Caso y Rivera, 2009).

El interés en el estudio (objetivo de conocimiento) de la actividad frutícola desde el abordaje propuesto se vincula a la necesidad de entender algunos procesos organizativos de los productores y el rol del Estado en promover, obstaculizar o condicionar estos procesos. En el eslabón primario de la cadena frutícola se observa un gran número de agentes que, teniendo dotaciones similares de capital, desarrollan distintas formas de gestión y participación en el campo social del que participan. Se asume que la diversidad de posiciones se inscribe en las trayectorias familiares con diferentes estrategias tanto individuales como colectivas de los chacareros.

Los chacareros constituyen un grupo heterogéneo de sujetos sociales que pueden caracterizarse por su posición de subordinación a otros agentes dentro de la cadena de producción-comercialización frutícola. Los rasgos que los distinguen son aspectos de la organización social del trabajo: empleo de trabajadores temporarios y a veces también permanentes con participación del trabajo familiar.

Durante el proceso de tesis se seleccionan para su estudio dos cooperativas de chacareros en la última década (2006-2016). Estas se constituyen como estrategias asociativas en el marco de las estrategias colectivas que se da este tipo social históricamente, y están integradas por distintos tipos de agentes. Dentro de la misma organización cooperativa encontramos a productores con estructuras de capital disímiles y con algunos intereses y necesidades distintas, lo cual en algunos casos genera conflictos. Uno de los puntos en común que tiene la mayoría de los agentes que integran las cooperativas es la participación histórica en organizaciones sectoriales tales como las cámaras de productores y los consorcios de riego.

El surgimiento de las cooperativas de productores en la región del Alto Valle del río Negro a partir del año 2006, se vincula a diferentes razones. Por un lado, existe un quiebre en las estrategias de las cámaras de productores como organizaciones

reivindicativas-gremiales, las cuales relegan a un segundo plano las expresiones callejeras de su lucha (tractorazos) por la búsqueda de inclusión o resistencia dentro del sistema de comercialización frutícola actual. Las estrategias colectivas pueden diferenciarse en estrategias colectivas reivindicativas en cuyas prácticas son comunes las acciones directas, disruptivas, vinculadas a protestas públicamente visibles y en estrategias colectivas asociativas. En un contexto de promoción estatal de las formas asociativas como mecanismo de inserción laboral y comercial, junto al cuestionamiento interno de las estrategias colectivas reivindicativas como forma de resolución de la “crisis chacarera”, comienza la construcción de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro.

En consonancia, el Estado Nacional junto a los municipios locales pertenecientes a la misma fuerza política, realiza aportes en infraestructura para la conservación y empaque de fruta a productores frutícolas condicionando la asociación en cooperativas. Nacen a partir del año 2007 de manera inducida las cooperativas en estudio. Estas son la cooperativa de productores frutihortícolas Campo Grande y la cooperativa de productores Fernández Oro. El objetivo de ambas fue constituir una forma legal asociativa que permita ser sujeto de transferencia de recursos.

Esta tesis pretende aportar elementos en la discusión sobre los roles y funciones del Estado en los diversos contextos y las respuestas posibles de los destinatarios de esa política pública. De esta manera contribuir al debate en los ámbitos institucionales locales acerca de la importancia de construir y sostener política pública con el aporte de fondos estatales a asociaciones de productores.

A lo largo del trabajo se reflexiona sobre la dinámica de algunas de las organizaciones de productores frutícolas del área, entendiendo que las prácticas asociativas que desarrollan en ese marco forman parte de las estrategias de reproducción social que este tipo agrario pone en juego en la persistencia a través del tiempo. Se concibe las estrategias colectivas asociativas como aquellas prácticas que los productores adoptan junto a otros con el objeto de evitar la venta individual de fruta y aumentar su poder de negociación, ya sea incrementando el volumen o mejorando el posicionamiento grupal frente al comprador.

La tesista se desempeña como extensionista en la Agencia de Extensión Rural Alto Valle Oeste del INTA, desde allí se asiste a diferentes productores frutícolas de esa zona de la provincia de Río Negro. Durante la primera década del siglo XXI, algunos de ellos avanzan en acordar estrategias para la integración vertical en la cadena, proceso acompañado, en parte, por distintos organismos del Estado. De esta manera, se conforman cooperativas, algunas de las cuales son sujeto de intervención de la agencia mencionada. Es el trabajo de extensión con dos de ellas, que interpela a la tesista desde diferentes ángulos, generando interrogantes. Algunos de los cuales se intentan dilucidar en el presente trabajo de investigación.

Objetivo general

Comprender las estrategias asociativas de los chacareros frutícolas organizados en las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro en la última década (2006-2016).

Situamos estas estrategias como aquellas prácticas desarrolladas por dos o más productores de manera conjunta -formal o informal-, tendientes a asegurar o mejorar el posicionamiento comercial dentro de la cadena en el marco de sus trayectorias familiares, su posicionamiento actual en la cadena, y su relación con la conformación y devenir de las cooperativas en estudio, en tanto medida concreta de la política pública.

Objetivos específicos

- Caracterizar las posiciones estructurales de los productores chacareros que participan de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro de acuerdo a su nivel de capitalización y las vinculaciones comerciales desarrolladas.
- Analizar la presencia de estrategias asociativas en relación a las trayectorias familiares de los chacareros frutícolas integrantes de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro.
- Comprender las estrategias asociativas de los chacareros asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro en tanto acciones relacionales de inserción y participación en el contexto de las políticas públicas implementadas.

Esta tesis pretende explicar y debatir acerca del impacto que tiene en los productores frutícolas, las políticas públicas de la última década que impulsa la creación de estas cooperativas. (Objetivo de conocimiento).

Las hipótesis

- Los productores que alcanzan cierto nivel de capitalización y, asociado a ello se modernizan tecnológicamente, se vuelcan más a las tareas de gestión, logrando mayor disponibilidad de tiempo para motorizar la organización colectiva asociativa.
- Existen productores que, a similares niveles de capitalización, tienen distintas estrategias, formas de gestión y de participación, que dependen o están relacionados con sus trayectorias familiares.
- Dependiendo de las trayectorias familiares, se registran/expresan distintas estrategias colectivas.
- Las políticas públicas que inducen a la conformación de organizaciones de productores, impactan siempre que exista un “umbral de capital social”.

II- Marco teórico

Los siguientes encuadres teóricos permiten un abordaje analítico de los casos estudiados.

- El agro en las sociedades capitalistas. Fase actual del modo de producción y reestructuraciones productivas. Neoliberalismo como respuesta política a esta fase y reconfiguraciones en el mundo agrario.
- Producción familiar capitalizada: chacareros en el Alto Valle.
- Estrategias colectivas y estrategias asociativas como parte de estas. Movimientos sociales. Las cooperativas como organizaciones colectivas.

Desde estas perspectivas, se abordará la realidad estudiada buscando respuesta a los interrogantes surgidos en el proceso del trabajo de extensión. ¿Quiénes se organizan, en qué contexto, para qué? ¿Qué políticas públicas pueden favorecer estos procesos organizativos?

Los procesos agrarios en las sociedades de capitalismo dependiente

En este apartado se presentan algunas características generales del modo de producción capitalista. Es preciso entender ciertas particularidades que se explicitan para interpretar con claridad el marco de relaciones sociales de producción en el cual se desarrolla la producción frutícola en el Alto Valle.

Marx (1859) expresa...“en la producción social de su vida los hombres establecen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una fase determinada de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social” (p.2).

La relación que se establece entre la sociedad y la naturaleza es una construcción social e histórica, donde el ser humano en sociedad modifica la naturaleza en el proceso de trabajo transformándose a sí mismo; lo que implica que en cada período dicha relación adquiere diferentes características. La transformación de la naturaleza se realiza a través de la producción mediada por relaciones sociales. Es por ello que las formas en que se organiza la sociedad para producir se modifican cuando cambian las relaciones sociales en las cuales ésta se sustenta (Wolf, 1982).

Uno de los rasgos más importantes es que, en el marco de las relaciones capitalistas, no todos los sectores cuentan con medios de producción, tierra y capital. En tanto quienes carecen de ellos, venden lo único que tienen, su fuerza de trabajo, para poder obtener un salario y así sostenerse. Los sectores propietarios del capital y la tierra, compran la fuerza de trabajo para producir bienes y mercancías (Wolf, 1982). Este constituye el modelo ideal de capitalismo agrario puro, desarrollado por Marx, sin embargo existen situaciones intermedias en las cuales se inscriben los tipos agrarios que se estudian en esta tesis. Ejemplo de ello es que, en tanto el proceso de producción puede intensificarse con diferentes tecnologías y aumentarse la productividad de la mano de obra generando mayor capital, en el agro sigue persistiendo la producción familiar (Balsa, 2004) como forma híbrida que será desarrollada en próximos apartados.

El Estado-nación tiene un rol fundamental en la constitución del modo de producción como en la construcción normativa y estructural para su mantenimiento (Wolf, 1982). Arzeno y Ponce (2013) citan a Thwaites Rey y muestran que en cada ciclo histórico se manifiesta una forma diferente de acumulación de capital, lo que implica cierta organización del proceso de trabajo, de división social del trabajo y de procesos tecnológicos. También en un momento témporo-espacial se materializa una forma de producción y reproducción de las clases fundamentales y su vinculación entre sí. Todo esto se expresa en una determinada forma de Estado (p.21). Con lo cual, el Estado sintetiza las relaciones sociales y su organización para la producción y reproducción de las mismas en un momento histórico determinado.

Profundizando, es preciso distinguir en la reproducción del sistema capitalista la diferencia entre la producción industrial y la agropecuaria. Los medios de producción en la industria pueden aumentarse a discreción. En cambio, en la agricultura, una vez apropiada de forma privada el principal medio de producción, la tierra, la única forma de aumentarlo es concentrando otras unidades de producción. Así, en la actividad industrial puede desarrollarse una gran empresa sin necesidad de expropiar a la pequeña industria de sus medios de producción, esto ocurre posteriormente como consecuencia de ello. En la producción agraria, un gran terrateniente acumula y concentra tierra a partir del despojo de otros productores de sus propiedades fundiarias (Kausky, 1974), por la expansión de los límites de la frontera agropecuaria por incorporación de nuevas tierras productivas y/o la tecnología disponible para su explotación. Por otro lado, en el sistema capitalista existe una protección de la propiedad privada, de manera que la única forma posible de expropiar las tierras es ante la falta de pago de deudas. De esta forma, las pequeñas explotaciones se constituyen en una importante resistencia al avance del capitalismo agrario (Ibídem, 1974) encontrándose por ello, en tensiones permanentes.

En la segunda mitad del siglo XX, el sistema agroalimentario mundial se organiza entorno a cadenas de valor. Esto implica que la organización de la producción, el procesamiento e industrialización de alimentos son traccionadas, condicionadas y regladas por la etapa de distribución y comercialización. El modelo de agricultura industrial, como sinónimo de progreso se instala desde la década de 1970 en América Latina. De esta manera, la agricultura perpetua el rol de proveedor de materias primas al mundo y a otros segmentos de la economía, a la vez que cumple la valiosa tarea de generar divisas para la balanza comercial y también ingresos fiscales (Teubal, 2005). El posicionamiento de los países periféricos como proveedores de insumos a los países centrales, determina en la configuración del sistema social capitalista inserciones diferenciales en la que los países periféricos dependen económicamente de los centrales (Azcu y Ameghino, 2005; Félix y López, 2012). A decir de Samir Amin (2001) las periferias, “representan a países y regiones que no controlan en el ámbito local el proceso de acumulación de la riqueza, que consecuentemente se ve influenciado por limitaciones externas” (p.1).

Para lograr la adecuación a esta situación en Latinoamérica ya en los años 70' aparecen políticas desregulatorias para la producción agrícola, cuyos efectos van directamente en desmedro de los pequeños productores. Posteriormente las políticas neoliberales aplicadas por los gobiernos y profundizadas en la década de 1990 crearon el marco normativo que desreguló la economía en general y el mercado de los productos agropecuarios, en particular, favoreciendo el ingreso de capitales extranjeros al país. Las transformaciones operadas en el sistema agroalimentario conducen así a la concentración y centralización económica en la agroindustria, de manera que el "supermercadismo" y la provisión de agroinsumos, determinan la producción agropecuaria (Teubal, 2005).

Durante este período comienza una mayor integración vertical de las actividades agropecuaria- industrial- comercial, crece la agricultura de contrato y el uso particular de paquetes tecnológicos que permitieron estandarizar la producción. Las consecuencias en Argentina incluyeron una disminución de la diversificación productiva y del número de explotaciones agropecuarias, así como el incremento de la superficie media de las mismas, con una mayor dependencia de los productores de las etapas de industrialización (Giarraca y Teubal, 2006). En este contexto de reestructuraciones productivas, sociales y económicas se vulnerabilizan tanto los productores familiares como los consumidores. En el caso de los productores que persisten, la dependencia de insumos y maquinarias de origen externo ligados a paquetes tecnológicos atentan contra la capacidad de decisión tornando su adopción en la única opción posible para su inserción en el sistema de producción y comercialización. Simultáneamente, se reduce el poder de negociación frente a las grandes empresas integradas (y eventualmente también transnacionalizadas). Por otro lado, los consumidores de alimentos en tanto trabajadores ven incrementados los índices de desempleo, la precarización de las condiciones laborales y los precios, a la vez que aumenta la brecha entre los sectores económicos (Teubal, 2005).

Es una etapa caracterizada por Rubio (2001) como de "subordinación excluyente" de los trabajadores y pequeños productores con un aumento de la concentración de capital. En ella predomina la subordinación de los sectores productivos a los financieros. En el caso de la producción agropecuaria, la forma de

subordinación excluyente es comandada por las empresas de industria y distribución agroalimentaria mundial. La apertura de la importación, con disminución de precios internos (pagados al productor) y del consumo (por los bajos salarios) asociados a la exportación de materias primas, las exigencias de cumplimentar estándares sanitarios y de calidad, conduce a una mayor subordinación y marginación de productores. Peligrosamente, comienza a priorizarse la extracción y exportación de materias primas agropecuarias, minerales e hidrocarburos como sustento de la economía, lo que atenta contra la biodiversidad ambiental afectando la salud ambiental (seres humanos y naturaleza).

Los procesos mencionados de *interdependencia a escala mundial de las sociedades contemporáneas* generan intercambios entre las distintas regiones del mundo con impactos distintos en el marco del tipo de relaciones capitalistas que lo definen. Así la “mundialización de los tiempos modernos” o internacionalización de los mercados, asociada al capitalismo es polarizante, produce desigualdades crecientes entre quienes participan del sistema y quienes no, segmentando entre países centrales y periféricos de acuerdo a la forma de participación en los mercados (Samir Amin, 2008).

La etapa de inserción subordinada al mercado mundial y el neoliberalismo como respuesta política de los gobiernos para completar los efectos de la misma, contribuyeron a la concentración de capital por un lado y a la expulsión de productores, por otro (Teubal, 2005; Azcuy Ameghino, 2005). Las políticas neoliberales: tasas de interés elevadas, disminución del gasto público social, desmantelamiento de políticas de pleno empleo y desocupación, desgravación fiscal en beneficio de los ricos, desregulaciones, privatizaciones, etc. responden a una lógica en beneficio del capital dominante y el capital financiero. El objetivo principal de estas políticas es desmantelar las capacidades de resistencia que podrían representar los sectores trabajadores cuyos derechos estaban garantizados en el marco de políticas de Estado de bienestar (Samir Amin, 2008; Teubal, 2005; Azcuy Ameghino, 2010).

En síntesis, se afirma que el capitalismo es el modo de producción dominante. En este, la posesión o no de medios de producción y su volumen, determinan la

posición en la sociedad de cada agente. La tierra, como recurso apropiable es sobreexplotada, marcando límites al modo de producción. Los países se insertan en el orden mundial de diferentes maneras de acuerdo a su poder relativo. Por su parte, las cadenas de valor mundialmente organizadas configuran la producción y acondicionamiento de materias primas para su industrialización y comercialización. El neoliberalismo en los países dependientes ha facilitado este dominio de las etapas de distribución y comercialización sobre las agropecuarias, con bajos costos de producción incrementando la vulnerabilidad social, económica y ambiental de los mismos.

El capitalismo agrario en la Argentina

En el caso del agro argentino, Azcuy Ameghino (2005) sitúa claramente a la Argentina como país dependiente dentro del capitalismo y lo compara con países de Europa y Estados Unidos, señalando que la concentración y centralización del capital unido a la disminución de pequeños y medianos productores es una tendencia mundial en el capitalismo. La diferencia entre estos países, en primera instancia es la dependencia de Argentina dentro del capitalismo y su menor desarrollo en nuestro país.

Así, en los otros países el proceso de desaparición de explotaciones de menor superficie y la concentración económica en explotaciones de mayor tamaño fue superior (en algunos casos casi el doble) en el período comprendido entre 1960 y 1988. En el período posterior, de 1988 a 2002, esta relación se invierte, hay un mayor porcentaje de explotaciones pequeñas en Argentina. Sin embargo, la concentración en las de mayor tamaño es similar. Por lo cual, un aporte central del trabajo de Azcuy Ameghino es que el capitalismo y la descampesinización son parte de un mismo proceso de exclusión de los productores familiares y concentración de capital. A su vez, esto ocurre de forma continua y permanente en los países con diferente nivel de desarrollo del capitalismo en el campo, sin llegar a la desaparición total de las unidades familiares es “suficiente para que el capitalismo disponga los espacios sociales a ocupar y finalmente imponerse” (p.15). De esta manera dentro de dicha tendencia mundial, el neoliberalismo en Argentina agrava y acelera esta situación.

En Argentina los cambios operados en la estructura social del campo muestran un dinamismo desde 1960 a la actualidad. En la década mencionada, los productores familiares contaban con el 45% de la superficie y el 47 % de la producción. Conforme fue desarrollándose el capitalismo en el sector agropecuario, fueron introduciéndose nuevas tecnologías que facilitaron el desplazamiento de la ganadería y la intensificación agrícola en las regiones centrales.

Teubal (2005) señala que posteriormente, las políticas públicas de la década 1990 provocaron una profundización de esta tendencia, lo cual asociado a la desregulación estatal abrió la puerta hacia una mayor concentración y centralización de tierras y capital. En paralelo, las transformaciones en el sistema agroalimentario mundial traccionan las metamorfosis en el agro argentino, a la vez que subordinan y condicionan a los sectores más vulnerables de la cadena.

La etapa neodesarrollista de Argentina como “nueva forma de gestión capitalista de la sociedad”¹ (Féiz 2007, p.80) inicia a partir de la crisis política, social, y económica del 2001. Luego de la caída del plan de convertibilidad, la recesión con un tipo de cambio del dólar alto (1-3,5), permitió la reactivación de los sectores de agrícolas e industriales favoreciendo la exportación. En este contexto, las políticas sociales y laborales que atienden a demandas explícitas de los distintos sectores, cumplen el doble rol de legitimar la reproducción ampliada del capital y redistribuir una parte de los ingresos (recomponer derechos).

A partir del año 2013, se implementan diferentes medidas con el objetivo de intensificar el modelo de acumulación. Así, las políticas de inversión pública de mediano plazo para el aumento de la productividad y exportación de hidrocarburos y materias primas fueron expresadas en los Planes Estratégicos Industrial 2020 y el Agroalimentario y Agroindustrial 2020. Se busca generar condiciones para el ingreso de inversiones extranjeras y facilitación del crédito internacional. La etapa neodesarrollista persigue el crecimiento económico como motor para el desarrollo y la

¹ Féiz (2007) expresa que el objetivo del neodesarrollismo es el crecimiento económico basado en el sector productivo e industrial conducirá al desarrollo social. Para ello, el Estado subsidia a las empresas privadas y otorga seguridad jurídica a la inversión extranjera a la vez que lucha contra la inflación y desarrolla una política de superávit fiscal.

inclusión social a partir de la intervención estatal (Félic, 2013). El modelo de desarrollo se centra en “el crecimiento y acumulación de capital a partir de la explotación y exportación de las riquezas naturales” con una “estructura socio-productiva primarizada y controlada por el gran capital transnacionalizado” (Félic y López, 2012, p.50). Esto reafirma la inserción argentina al mundo capitalista de manera periférica y dependiente, proveyendo materias primas y manufacturas ligadas a estas.

En el caso del agro argentino en general y de la fruticultura en particular, el modelo neodesarrollista mantiene las condiciones de producción del período anterior sosteniendo el marco normativo intacto. De esta manera los procesos de exclusión de productores vulnerables y la concentración de tierras y capital continuaron ocurriendo. Sin embargo, se pretendió atender demandas de los productores con acciones a corto plazo tal como subsidios a tareas culturales de las chacras. Por otro lado, y en respuesta a demandas concretas, se subsidiaron en el Alto Valle obras de infraestructuras que permitirían avanzar a los productores organizados en la integración vertical dentro de la cadena frutícola.

A fines de 2015 cambia la conducción del gobierno nacional y toma una serie de medidas que repercuten tanto en los sectores productivos como en los trabajadores, afectando el mercado interno. Así, la eliminación de las retenciones a la exportación favorece a los sectores agropecuarios y mineros, lo que en un contexto de crisis internacional, genera tensiones internas. La devaluación produce la disminución del costo en dólares de la fuerza de trabajo, cae el poder de compra de los salarios, la inflación del 2016 asciende al 40% y aumentan las tarifas de los servicios públicos. Esta inevitable contracción de la actividad económica se expresa en el mercado interno con menor consumo de bienes y servicios, y asociado a la apertura de las importaciones atenta contra la continuidad de los productores y pequeñas y medianas empresas nacionales (Félic, 2017).

Producción familiar capitalizada

La producción familiar capitalizada es un tipo social agrario que se define por la combinación de cierta dotación de tierra con trabajo familiar, y además pueden

contratar trabajo no familiar o vender trabajo familiar fuera de la unidad (Murmis, 1991).

La misma posee características particulares. En ellas podemos encontrar rasgos típicos de las unidades campesinas con atributos propios del sistema de producción capitalista en el que están insertas. Es por ello, que lo que se visualiza a priori como dos extremos corresponde a un continuo de “producción familiar” (Murmis, 1991).

Las unidades de producción campesinas, utilizan mano de obra familiar y tienen como objetivo satisfacer las necesidades del núcleo doméstico. Es decir, no existe un proceso sostenido de acumulación de capital. El nivel de autoexplotación, en términos de uso intensivo de su propia fuerza de trabajo, dependerá de la composición demográfica de la familia. Dentro de ésta se consideran el número de integrantes y sus edades, lo que debe relacionarse a su vez con la dotación de medios de producción, es decir superficie productiva y capital disponible. Este constituye un tipo teórico “el campesino se apropia íntegramente del producto de la tierra que trabaja” y es denominado modo de producción campesino o mercantil simple por Marx y Chayanov (Archetti y Stölen, 1975, p.113). De esta manera, el campesino seguirá produciendo siempre que pueda satisfacer sus necesidades. Sin embargo, existen diferencias en el campesinado de acuerdo a la utilización o no de mano de obra asalariada, manteniendo siempre la característica de “no acumulación de capital”.

Por su parte, Murmis (1991) habla de campesinado en términos leninistas. Distingue los tipos de pequeños productores de acuerdo a cómo se combinan los factores de producción tierra y trabajo familiar. De estas relaciones define a las unidades campesinas como parte de un conjunto más amplio de tipos de productores.

Los campesinos se caracterizan por su dinamismo asociado a la expansión y resistencia, es decir, tienden a estar en “en flujo hacia” o “resistiendo el flujo hacia”. Los campesinos son parte de los pequeños productores y se transforman hacia arriba o hacia abajo. Esta descomposición, en términos de cambios de los rasgos que caracterizan al tipo social, puede ser hacia la dependencia laboral o hacia la capitalización.

En el campesinado, el trabajo familiar se mantiene como carácter decisivo en el proceso productivo. De esta manera, en la acumulación de capital y conformación del campesino rico, una vez alcanzado cierto capital, el destino y la vía de uso no es la parcela ni la actividad. La descampesinización implica, en el caso de los campesinos ricos, el retiro del trabajo familiar de la parcela, lo que administra o gerencia como pequeño capital y la familia se dedica a otras actividades como el comercio y transporte.

En este estudio Murmis explica los tres procesos. El de “diferenciación” hacia adentro de los campesinos con predominio de estos, “descomposición” en donde existen pequeños productores cuyos rasgos no campesinos prevalecen y “descampesinización” donde predominan asalariados y capitalistas cuyo origen fue campesino. En el otro extremo, la “campesinización” se caracteriza por la presencia de grandes masas campesinas con una gran heterogeneidad vertical dentro del campesinado. La descomposición se produce a partir de dimensiones básicas de variación: “Hacia arriba” por (descampesinización por capitalización), o “hacia abajo” (descampesinización por asalarización), ambas situaciones son definidas a partir de la presencia del componente familiar en la reproducción de las *unidades productivas*.

En el otro extremo, las unidades de producción típicamente capitalistas producen exclusivamente con fuerza de trabajo asalariada, se sostienen en una actividad en tanto resultan positivos los excedentes, y se retiran de la misma cuando el margen de ganancia no les permite la reproducción ampliada. La producción familiar encuentra características similares a la economía campesina, en tanto centra su organización en un núcleo doméstico y utiliza fuerza de trabajo familiar, pero no de manera exclusiva. En este último caso, contratan trabajo asalariado como en las unidades capitalistas el que puede ser permanente o transitorio dependiendo de la superficie productiva y el tipo de actividad desarrollada. Otro rasgo de las unidades de producción familiar es la posibilidad de acumular capital, que puede ampliar el proceso productivo aumentando los factores de la producción (Archetti y Stölen, 1975).

Así los tipos de producción familiar capitalizada y campesina se diferencian de las unidades productivas capitalistas en el tipo de fuerza de trabajo empleada, lo cual

permitirá en las unidades de producción familiar capitalizada, cierta acumulación de capital. Veremos a continuación su caracterización a partir de distintos abordajes teóricos.

Los chacareros

Es preciso funcionalizar y concretizar el sentido de estos tipos teóricos, que en su mayoría provienen del estudio de la economía europea. Para ello se toma el concepto “chacarero”, en tanto expresión empírica de las características teóricas descriptas para el caso familiar capitalizado. Diferentes autores, a partir del estudio de distintas actividades productivas avanzaron en la definición de chacarero.

Azcuy Ameghino (2010) considerando que la actividad productiva se desarrolla en una economía agraria capitalista, define “campesinos capitalizados o chacareros a todos aquellos productores directos, agricultores y/o ganaderos, en cuyas explotaciones -cualquiera sea la relación de tenencia del suelo- la fuerza de trabajo predominante es la mano de obra personal y/o familiar” (p. 2). El autor además propone evitar calificar como unidad chacarera o familiar aquella en la que las tareas agrícolas son realizadas por personas ajenas a la chacra, refiriéndose a los contratistas de pampa húmeda. Asume que si el titular de la unidad dirige, organiza la compra de insumos, contrata y supervisa la producción aportando capital, se transforma en un capitalista agrario.

En este sentido, Sartelli (1998), desarrolla una definición de chacarero a partir de situarlo en el marco de las clases sociales. Tomando las teorías de pensadores clásicos, cada clase social se define en función de la relación con las otras clases sociales y estas a partir de su relación con los medios de producción. En la sociedad, como se expresa más arriba, la propiedad o no de un medio de producción, así como la cantidad y la forma de apropiación del mismo, define la relación entre las distintas clases. Estos aspectos determinan asimetrías en las relaciones que existen entre las diferentes clases que pueden expresarse en antagonismos más o menos explícitos en conflictos entre las mismas. Estas relaciones son sociales, y por tal son dinámicas. Vinculándolo con las ideas desarrolladas por Murmis (1991), existe un movimiento de

descomposición dentro de la clase, en los cuales se pueden perder o reforzar los rasgos principales que la caracterizan.

Algunas consideraciones de Sartelli refieren a la idealización del chacarero como clase social, por un lado expresa que resulta contradictorio denominarlo campesino, un concepto pre-capitalista, dentro de un sistema capitalista. Además advierte sobre la visualización como productor directo mercantil, lo cual implicaría que no explota mano de obra, asimilándolo a la clase trabajadora y posicionándolo como antagonista de los capitalistas. Sin embargo, los chacareros como parte de la burguesía pueden ser productores directos, con mano de obra familiar, y contratar mano de obra asalariada de forma permanente o temporaria. Es por ello que de acuerdo al rasgo predominante y el contexto pueden encontrarse más cercanos a los terratenientes y capitalistas.

En el caso de los chacareros frutícolas, por pequeña que sea su chacra no es posible cosechar la fruta con destino al mercado sin contar con mano de obra asalariada. Otras tareas como la poda y el raleo, podrían realizarse sin trabajadores contratados, dependiendo de la superficie productiva y la cantidad de mano de obra familiar disponible. "A medida que el proceso de acumulación se desarrolla aumentan las dificultades para el pequeño burgués que se ve obligado a capitalizarse constantemente adaptándose al progresivo dominio del capital en el espacio en cuestión" (Sartelli, 1998, p. 23).

Por su parte, Ansaldi (1991) realiza aportes importantes respecto a las características de los chacareros como clase social del capitalismo agrario argentino. Si bien el autor desarrolla su investigación en torno a los chacareros pampeanos, son relevantes debido a que existen muchos puntos en común con el chacarero valletano. Por un lado, constituyen esta clase social principalmente inmigrantes europeos que acuden a la región y al país a partir de la promoción del estado nacional y con un rol asignado. Inicialmente, ninguno de ellos es propietario de la tierra y, en su relación con la clase terrateniente, asume el rol de productor arrendatario. Posteriormente, debido a la posibilidad de acumulación de capital, algunos adquieren las tierras en propiedad. Así, los chacareros son productores de diversas actividades, utilizan fuerza de trabajo

personal, familiar y contratado, de manera estacional o permanente y además, acumulan capital.

Los estudios regionales de Bendini y Tsakoumagkos dan cuenta de que el sujeto social característico de la actividad frutícola ha sido desde la colonización del valle el chacarero. En este sentido, plantean que dentro de los chacareros frutícolas existe un amplio grado de capitalización pero en la generalidad son productores que “combinan la propiedad de un pequeño o mediano monte frutal, el trabajo familiar y el uso de trabajadores transitorios” (2004, p. 96). Los autores resaltan que, de acuerdo a la estructura productiva, también pueden contar con mano de obra asalariada permanente.

En síntesis podemos expresar que el concepto de chacarero es producto de una construcción social histórica. Existe una gran heterogeneidad hacia adentro del grupo, que es coyuntural pero también es histórica. En el caso de la fruticultura del Alto Valle, el chacarero es propietario de la tierra en su gran mayoría. Respecto del uso de la fuerza de trabajo, el productor compromete la propia fuerza de trabajo en el proceso productivo, contratan mano de obra temporaria al menos para la cosecha y pueden contratar también mano de obra de manera permanente. Su producción tiene como destino por excelencia el mercado. Por lo que, cuentan con grandes diferencias hacia adentro de la categoría.

Podemos caracterizarlos tomando las consideraciones hechas por Bendini y Tsakoumagkos (2004) asumiendo la complejidad expresada. Es decir, en los casos en que la mano de obra es principalmente familiar, la contradicción principal de los chacareros es con las empresas empacadoras-comercializadoras y se vincula a la apropiación de las ganancias en la comercialización por parte de ellas.

En el otro extremo, para los chacareros que producen exclusivamente con mano de obra contratada, la contradicción principal está relacionada (por el alto costo laboral que le representan los trabajadores) a la necesidad de generación de plusvalía a partir de la contratación de trabajo asalariado, que los asemeja a una empresa típicamente capitalista. Es por todo esto que podemos afirmar que los chacareros frutícolas se encuentran en una posición (intermedia) híbrida, donde en la actual

coyuntura y por el tipo de actividad que desarrollan, sería imposible producir para el mercado cosechando sin contratar mano de obra, por ejemplo.

Esto permite pensar que la reproducción social de estas unidades está condicionada por su estructura y en una dinámica en la que el trabajo familiar y la producción se combinan para *construir respuestas originales* a la situación de contexto. Es decir, “la organización social del trabajo en la chacra y la estrategia de adaptación o resistencia a la modernización constituyen dos dimensiones centrales en la explicación de estas estrategias productivas, que atravesadas por el nivel de capitalización...dotan de sentido a la función de la pluriactividad y dan como resultado estrategias familiares diferenciales para la reproducción social” (Álvaro, 2013, p.182).

En la reproducción social el chacarero, como sujeto agrario, lleva a cabo estrategias individuales, y colectivas. Estas últimas surgen para reforzar estrategias de reproducción familiar en ciertos momentos históricos y mejorar la posición en la cadena frutícola. Asimismo, el concepto de estrategias permite pensar que aquellas estrategias familiares pueden conducir o articularse con otras estrategias colectivas. Ya sea de manera premeditada y con objetivos más o menos definidos, o como sentido práctico incorporado (hábito) de este sector social. Estos interrogantes se analizan en la presente tesis.

El asociativismo como estrategia colectiva

La organización colectiva para gestar estrategias de reproducción social ha sido abordada en las ciencias sociales desde varias vertientes. En este apartado se explicitan los diferentes conceptos que ayudan a entender el proceso de organización de las cooperativas en estudio. Precisamente se analizan estudios sobre movimientos sociales y acción colectiva que permiten echar luz a la puesta en marcha de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro.

Existen numerosas estrategias de reproducción en las sociedades con diferente peso relativo e importancia dentro de estas. Bourdieu estudia estas estrategias como producto del sentido práctico de los agentes dentro de un sistema de posiciones y disposiciones; profundiza los mecanismos y clarifica que, de acuerdo al capital que quiere preservarse, se adoptará una o varias estrategias. Asimismo, las estrategias

pueden adoptarse en diferentes tiempos cronológicos, encadenadas o en interdependencia, siempre desde el sentido práctico. Por lo cual, no las circunscribe a acciones racionales y conscientes únicamente, sino a todo un conjunto de respuestas habitualizadas e inteligibles en el marco del conjunto de las prácticas de un individuo o sector del espacio social.

Evidentemente, el fin último de las estrategias de reproducción es mantener y/o mejorar las condiciones sociales de producción de determinado agente social. Con lo cual las estrategias adoptadas dentro de una clase o fracción de clase social pueden ser individuales o colectivas (Bourdieu, 1993). De esta forma, “el sistema de estrategias de reproducción de una unidad doméstica depende de los beneficios diferenciales que puede esperar de las diferentes inversiones en función de los poderes efectivos sobre los diferentes mecanismos institucionalizados (mercado económico, mercado escolar, mercado matrimonial) que le aseguran el volumen y la estructura de su capital” (Ibídem, p.11). En este sentido, la mayoría de las estrategias de reproducción nacen en la familia, la que funciona como un sujeto colectivo que buscará reposicionarse en un espacio social apelando a la inversión o reproducción del capital de mayor interés, específico de un campo.

Las estrategias colectivas se enmarcan dentro de las estrategias de reproducción social. Dentro de las estrategias colectivas podemos distinguir dos formas diferentes que aportan una diferenciación apropiada para el presente estudio: Las estrategias colectivas reivindicativas y las asociativas. En el caso en estudio, las primeras constituyen formas de organización colectivas con carácter gremial orientadas a la reivindicación de derechos sectoriales, tales como las cámaras de productores. Por su carácter colectivo, en momentos de conflicto adoptan medidas de acción directa, disruptivas y vinculadas a expresar de modo públicamente visible sus reclamos o necesidades (Tilly, 2000).

Definimos Las estrategias asociativas como aquellas acciones desarrolladas por dos o más productores de manera conjunta -formal o informal-, tendientes a asegurar o mejorar el posicionamiento comercial dentro de la cadena, en el marco de sus trayectorias familiares y su posicionamiento actual en la cadena. En el presente trabajo

distinguimos dos tipos: aquellas seguidas con el objeto de aumentar la apropiación de ingresos por la venta de su fruta incrementando el volumen de oferta y así el poder de negociación; y aquellas desarrolladas para evitar intermediación en la venta. En el plano concreto estas estrategias se concretan en la conformación de asociaciones eventuales, sociedades de hecho o cooperativas.

Dentro de las estrategias colectivas asociativas es que se enmarca el estudio de las cooperativas, ya que entendemos las últimas surgen en el contexto de las primeras. Los productores asociados a las cooperativas analizadas, poseen una trayectoria de participación en las organizaciones gremiales locales, es decir estrategias colectivas reivindicativas. Desde allí, generaron numerosas *acciones colectivas disruptivas* en la vía pública para expresar sus reclamos a los gobiernos y dar a conocer su situación, a saber movilización de tractores por calles y rutas (tractorazos), reparto de fruta a la comunidad, entre otras.

Durante el año 2006, los productores frutícolas de la región asisten a nuevas expresiones de “la crisis”. Una crisis producto de la posición de subordinación que ocupan los chacareros en la producción primaria a la cadena de acondicionamiento y comercialización en un contexto en el que Argentina se inserta en forma dependiente al mercado mundial. Con lo cual, en la búsqueda de cambiar esa relación también diversifican los modos enfrentarla. Así dentro del repertorio² de acciones, surgen otras nuevas formas, no convencionales. De esta manera, se generan espacios de debate dentro de las organizaciones gremiales de base en la que se plantean formas diferentes de superar la crisis de los chacareros.

Una de ellas vinculada a la acción colectiva disruptiva, con protestas callejeras y expresión de demandas concretas a los gobiernos locales, provinciales y nacionales de intervención en la cadena de comercialización frutícola. Y otra que, sin ser excluyente, persigue la formulación de proyectos, la explicitación de ideas estructuradoras para la permanencia de los chacareros dentro del sistema de producción y comercialización formal y construcción de alianzas y consensos con sectores con poder político para

² El concepto de repertorio vertido por Manzano y Svampa citando a Tilly, refiere a los *hábitos y formas de lucha* que adoptan los distintos sectores, en función de sus experiencias y expectativas. A su vez cuentan con un acervo cultural y simbólico importante.

lograr la concreción de estos. Ambas aparecen como formas de resistencia colectiva. Sin embargo, es la resistencia de sectores sociales que buscan cambiar la posición en la que se encuentran dentro del campo social frutícola modificando las reglas del juego, mas no transformar o reconstruir dicho campo.

Sin intenciones de poner en debate las teorías de acción colectiva y movimientos sociales, se hipotetiza que el surgimiento de las cooperativas puede inscribirse en el marco de movimientos sociales en sentido débil. Tal como expresa Svampa (2009), estas cooperativas emergen desde las cámaras de productores y sin ser escisiones de estas, mantienen una continuidad organizativa colectiva buscando modificar la posición que ocupan dentro de la cadena frutícola.

Al profundizar en las perspectivas de análisis, se observa que partir de las décadas de 1960-1970, el estudio de los movimientos sociales tuvo diferentes bases de estudio. La bibliografía distingue dos perspectivas, la europea y la norteamericana. Esta última estudia los movimientos sociales en base a las estrategias de los individuos buscando el sentido a la participación individual. Por otro lado, la perspectiva europea toma la identidad colectiva como punto de partida para sus análisis. Estos, consideran las relaciones sociales y no los actores individuales. La identidad de un movimiento social emerge de la sociedad en conflicto, la cual es dinámica y se expresa, a la vez que es reflejada, en las relaciones sociales. Munck, (1995) propone una hibridación de estas escuelas y así complementar enfoques que aportan elementos de manera parcial.

En un contexto de crisis estructural, a partir de experiencias compartidas por un grupo de personas emergen “fundadores de movimientos sociales” que proponen una situación distinta, un cambio de situación, reflejando una identidad colectiva. El movimiento social a su vez deberá constituirse como tal y encontrar sentido a ese movimiento, que implicaría ejecutar los objetivos o materializar los cambios vislumbrados organizando a sus miembros.

Aquí comienzan a intervenir aspectos vinculados a la coordinación social y las estrategias individuales, así como la definición de las estrategias políticas del movimiento social. El movimiento social es entendido como un tipo de acción colectiva

que persigue un cambio, para lo cual despliega estrategias para alcanzarlo. Por su parte, Munck advierte que en la definición de estrategias ofensivas de los movimientos sociales aparecen contradicciones que pueden atentar contra el movimiento. Una de ellas, y la más frecuente es la pérdida de autonomía al intervenir en políticas institucionales, y aparece así la posibilidad de cooptación con la consecuente desaparición del movimiento social como tal. La pérdida de la capacidad transformadora de un movimiento social puede darse por la prevalencia de la identidad sobre las estrategias y viceversa y por su institucionalización.

Los movimientos sociales en América latina, tal como describe De la Garza Talavera (2011), han tenido una impronta de resistencia vinculada a las dictaduras cívico-militares de los distintos países. Su principal eje de lucha, en la década de 1980 fue el reclamo a los gobiernos en transición democrática de la restitución de derechos. En Argentina, la aparición con vida de personas fue una de las principales demandas.

Posteriormente, a partir de la aplicación y profundización de las políticas neoliberales y el rol de los Estados nacionales en la adaptación normativa para la liberalización de los mercados, el rol de los movimientos sociales cambió. Se vinculó mayormente a la resistencia a la globalización, demandas de políticas públicas de Estado cuestionando la posición de los gobiernos frente a los organismos financieros. Así los movimientos sociales tienen una base social heterogénea, pero con una necesidad común, con una misión transformadora de cierta realidad (Svampa, 2008).

Durante la última década en la Argentina (2002), las organizaciones sociales, de base anticapitalista, y combativas fueron mutando sus formas de expresión al ritmo de la institucionalización y promoción de organizaciones sociales por parte del gobierno nacional de origen justicialista. Así, algunos de los viejos movimientos sociales aportan dirigentes a las funciones públicas de promoción social y comunitaria, relegando sus trayectorias de expresiones públicas. Por otro lado, nacen nuevas organizaciones sociales de la mano del partido político dominante. Su forma de accionar se vincula a la complementación de políticas públicas, acompañando con militancia social, a la vez que polarizan ideas dentro del mismo gobierno en la disputa por la dirección del país (Svampa, 2008).

Estos cambios, se produjeron en un contexto de valoración de los gobiernos de corte popular en Latinoamérica. A la vez que estos, atendiendo a los reclamos de reparación histórica en temas referidos a derechos humanos y algunos derechos al trabajo y la vivienda, desacreditan las expresiones callejeras. De esta manera, las acciones colectivas disruptivas son consideradas propias de una lucha contra el neoliberalismo y de impronta antinacional. Así se las contraponen a la democracia y se judicializan los reclamos, logrando un aislamiento real a partir de la condena social (Svampa, 2008). Al respecto Féliz y López (2012) profundizan esta estrategia refiriendo que el Estado capitalista interviene buscando en primera instancia canalizar las demandas, posteriormente conteniéndolas y, eventualmente reprimiéndolas en tanto afecten las condiciones de reproducción del capital (p.83).

La participación en organizaciones sectoriales, gremiales y políticas ha tenido, a lo largo de la historia, una valoración positiva por parte de los productores y las instituciones públicas que los asisten. Es por ello que, la participación en distintas asociaciones es tomada en cuenta como garantía de democracia, y a su vez, es considerada una herramienta para la construcción de poder. Sin embargo, la profundidad de las transformaciones perseguidas por los grupos determina un amplio rango de acción que va desde la búsqueda de mejores articulaciones dentro de una cadena de valor hasta la resistencia y disputa ante el orden socioeconómico establecido que excluye a ciertos sectores (Berger y Neiman, 2010).

Las cooperativas, en tanto expresan necesidades y demandas grupales poseen características de movimiento social con su dinámica propia de conformación. Las mismas concentran y manifiestan una incipiente estrategia colectiva, en parte construida entre los productores producto de su práctica social y de la concertación de intereses.

Como sujetos colectivos los productores desde el año 1956 han conformado por zonas y/o localidades organizaciones sectoriales. Inicialmente los consorcios de regantes que administran el sistema de riego y drenaje necesarios para la producción agrícola y luego las cámaras de productores. Estas organizaciones gremiales de primer grado que en la actualidad totalizan 17, se integran regionalmente en una organización

de segundo grado, la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén (Herrera, 2013).

La federación continúa siendo la organización gremial reivindicativa de los productores frutícolas. Sin embargo, desde el año 1961 y hasta inicios de la década de 1990, funcionó CORPOFRUT, la Corporación Regional de Fruta. Esta organización fue parte de una estrategia de los productores frutícolas para resolver la comercialización de fruta de los chacareros en un contexto de industrialización creciente de la actividad. De esta forma, las estrategias colectivas disruptivas de organización gremial y las estrategias asociativas para la comercialización, son parte del repertorio de expresiones de acción colectiva de los chacareros.

Posteriormente, Alemany (2004) estudia la reestructuración económica y social del complejo agroindustrial frutícola en el marco de la integración al mercado mundial y se pregunta “¿por qué en la fruticultura de la Patagonia Norte, grupos humanos con recursos físicos y de capital humano comparable, están evolucionando en sendas diferentes y se ubican en niveles de logros y derroteros políticos divergentes?” (p. 105). El autor rescata las redes público-privadas, cierto umbral de confianza y solidaridad, democracia en la toma de decisiones, transparencia en el negocio, acciones colectivas democráticas como generadores de resultados económicos que aumentan la confianza.

Asimismo, Sartelli (1998, p.16) evalúa a las cooperativas agrarias como un capitalista “colectivo”. Es decir, el asociativismo de los chacareros los ayuda a apropiarse de la plusvalía producto del trabajo ajeno a la vez que controla más el proceso productivo e integra eslabones en la cadena de producción, empaque, conservación y comercialización, volviéndolos por lo tanto, más capitalistas. De esta manera, la centralidad en el accionar chacarero se vincula a la demanda y lucha por una mayor participación en la distribución de los excedentes.

En el caso de las cooperativas estudiadas, el eje de la organización, se relaciona más a la resistencia a la exclusión del modelo neoliberal, que al cambio de modelo. Y en este sentido, existe en la estrategia asociativa “una tensión permanente entre el deseo de ascenso individual, que potencia el individualismo y enerva la acción

colectiva, y la necesidad de organizarse grupalmente para resistir mejor la presión de los contrincantes” (Ansaldi, 1991, p.16).

A partir de este análisis, el concepto de capital social aporta herramientas para comprender los lazos necesarios para asumir estrategias colectivas asociativas. El capital social se refiere a un cúmulo de relaciones estables entre agentes de un campo social y está dado por el reconocimiento y pertenencia a un grupo. La importancia del capital social, es que en determinadas circunstancias puede movilizarse con el objeto de acumular mayor capital económico. El reconocimiento mutuo de los integrantes del grupo, define también los límites de éste, es decir quienes pertenecen o no al grupo (Bourdieu, 1993). Si bien mantener o aumentar el capital económico constituye el interés fundamental para los productores frutícolas. Existen otros intereses que influyen en la toma de decisiones que no son sólo económicos.

En este sentido, el interés de ingresar en determinado campo social (interés genérico), como el frutícola es una condición para participar constituyéndose en una decisión atravesada por la posición en el campo frutícola y la trayectoria recorrida para alcanzar dicha posición. De esta manera las prácticas sociales o las estrategias que cada individuo despliega para defender sus intereses y con ello su posición dentro del campo social frutícola, no siempre son conscientes. Claramente lo expone Gutiérrez (1997): “la toma de posición depende de la posición que se ocupa y que los puntos de vista son vistas tomadas a partir de un punto” (p.51).

De esta manera, puede pensarse a priori que, quienes ocupan la misma posición en la actividad frutícola, tendrán prácticas sociales similares. Sin embargo, la forma en que cada agente enfrenta una situación en un campo social, es la resultante de las condiciones objetivas pasadas y actuales en relación a las condiciones sociales en las que se expresan³. Así, la acción-estrategia es producto de la historia individual de un chacarero y de la historia del conjunto de los chacareros en un momento determinado, con sus logros y fracasos. Por lo cual, es más frecuente un conjunto de acciones sociales, un repertorio, que otro.

³ El habitus, según Bourdieu es la historia incorporada, hecha naturaleza. “Es la disposición a actuar, percibir, valorar, sentir y pensar de una cierta manera más que de otra, disposiciones que han sido incorporadas por el individuo en el curso de su historia” (Gutiérrez, 1997, p. 65).

En el avance del análisis resulta necesario remarcar lo que Berger y Neiman llaman “climas de época”. Este aporte consiste en evaluar el contexto histórico en el que se desarrolla la experiencia, el cual puede promover u obstaculizar el desarrollo de prácticas asociativas y su persistencia en el tiempo. Es decir, las políticas públicas activas tal como el Segundo Plan Quinquenal (aplicado entre 1953-1955) que impulsó el cooperativismo con créditos bancarios, exención de impuestos y simplificación administrativa; así como las políticas de la década de 1990 que excluyeron a sectores productivos como la desregulación de los mercados y apertura comercial.

En las cooperativas estudiadas, confluyen políticas públicas que promueven y facilitan su conformación para la administración de infraestructuras subsidiadas inicialmente por el estado nacional, con procesos organizativos de los chacareros. Entendemos por políticas públicas o estatales, tal lo desarrollado por Arzeno y Ponce (2013), como un posicionamiento activo del Estado nacido a partir de demandas o necesidades expresadas por una parte de la sociedad. Es por ello que expresan procesos de disputa entre diferentes intereses. Las primeras intervenciones de estas políticas públicas son en Campo Grande. Los fondos constituyen aportes del gobierno nacional y el municipio local es el responsable de administrar y ejecutarlos. Posteriormente, en Fernández Oro se incorporan a los recursos económicos provenientes del gobierno nacional otros de origen provincial, a partir de la coincidencia partidaria de ambos gobiernos en las elecciones del año 2011.

A continuación, se presentan los debates en torno a la fruticultura y a los chacareros regionales que se consideran el contexto de referencia en el cual se realiza la presente investigación.

III- Debates en torno a la producción frutícola en el Alto Valle

Sobre la fruticultura regional existen numerosas opiniones, algunas de ellas están fundadas en investigaciones realizadas minuciosamente, otros escritos han logrado sistematizar las ideas y experiencias de productores, extensionistas y asesores técnicos de la actividad privada y muchas otras son parte de manifestaciones en diversos espacios de discusión y debate.

En ese sentido, aquellos productos de trabajos de investigación elaborados por docentes de diferentes facultades de la Universidad Nacional del Comahue, constituyen aportes teóricos y empíricos fundamentales para el conocimiento de los diversos sectores existentes en la actividad frutícola, sus rasgos internos diferenciadores y las articulaciones entre dichos sectores a lo largo de la historia regional. Además, se suman al análisis otros documentos generados desde espacios gubernamentales y no gubernamentales que mantienen vinculación y trabajo con la producción frutícola en general, y con los chacareros en particular.

Los ejes de debate actual entorno a la fruticultura del Alto Valle, pueden agruparse de acuerdo al foco de estudio. Por un lado, aquellos que se preocupan por demostrar la heterogeneidad existente dentro del conjunto de los productores frutícolas del Alto Valle y las estrategias desarrolladas por los distintos grupos. Otro foco lo componen los que se ocupan del diagnóstico de la fruticultura como actividad regional de conjunto y sus posibles soluciones de desarrollo. Estos grupos no son estancos ya que, las tipologías y caracterizaciones constituyen, de hecho, diagnósticos de un sector.

Sobre tipologías y estrategias. Una mirada al campo en estudio

El estudio fundante sobre tipologías de productores en la región, es el publicado en 1994 por De Jong et al. Allí, analiza al conjunto de productores de menos de 15 hectáreas, considerando este rango el que compone las características de minifundio. Detecta 8 tipos sociales que combinan diferentes niveles de capital, superficie plantada con frutales y organización del trabajo. Contando con el conocimiento de cada una de las estrategias de los productores, avanzan en el diseño

de políticas económicas para los productores minifundistas de la actividad frutícola valletana.

A partir de datos concretos recabados del conocimiento empírico de la actividad, Álvarez, Moratti y Romagnoli (2000) evidencian la heterogeneidad del sector productor frutícola regional y demuestran que la inviabilidad no es igual para todo el conjunto. Introducen una variable en el análisis de la rentabilidad que es el modelo de gestión de la unidad productiva, además del tamaño de la unidad productiva y la estructura productiva. La trascendencia radica en la caracterización y descripción de los diferentes modelos de gestión, basados en una configuración de factores. Así, definen 4 modelos de gestión con un objetivo específico y diferente en cada uno de ellos: *profesional*, *inversor*, *rentista* y *medio*.⁴ De esta manera, describen las estrategias de los productores frutícolas y analizan la rentabilidad de cada modelo. Los autores demuestran que aún en unidades de producción de 10 hectáreas, ciertos modelos de gestión son rentables (profesional e inversor), el *rentista* obtiene resultados negativos siempre y el *medio* persiste de acuerdo a la temporada. Por lo cual, los aportes centrales del trabajo son la incorporación de otras variables (definidas como modelo de gestión) además de los aspectos técnicos-productivos para dar cuenta de la heterogeneidad de estrategias seguidas por los productores. Luego, contribuir al debate sobre viabilidad/inviabilidad demostrando que, el modo de gestionar la unidad productiva, conduce a diferentes resultados económicos y algunos productores logran acumular capital dentro del menor estrato de tamaño.

⁴ El modelo *profesional* está motorizado por el rendimiento y la calidad del producto, poniendo el eje en la producción de forma profesional. Su dedicación es exclusiva: planifica, dirige, ejecuta y evalúa, adoptando nuevas tecnologías y consultando a ingenieros agrónomos. Busca integrar a su familia. El modelo *inversor* es quien tiene la actividad frutícola como secundaria en su economía y se guía tras la diversificación y la rentabilidad. Realiza la planificación y evaluación con asesoramiento y delega la dirección y ejecución de las tareas. Tiene mayor conocimiento del mercado y mayores posibilidades financieras para la innovación. El *rentista* busca un ingreso máximo de su chacra con mínimas erogaciones, asimilándose a la búsqueda de renta por tenencia. No realiza planificación estratégica, dirección ni ejecución de las tareas, el encargado es el eje principal de estas dos funciones. Alienta a su familia a dedicarse a otra actividad. El modelo *medio* tiene características de los demás, no ejecuta tareas en la chacra. Tiene condiciones para transformarse en un *inversor* o *productor profesional* pero debido a la falta de políticas claras para el sector, falta de financiamiento, sus actividades extraprediales o la actitud poco gregaria, no avanza en ese sentido. Este productor planifica con asesoramiento profesional, dirige junto a capataces y asesora y ejecuta exclusivamente contratando trabajadores rurales (Álvarez et al., 2000).

Una contribución más en el marco de los estudios regionales que dan cuenta de la heterogeneidad interna del sector productor frutícola es realizada por Preiss (2004) caracterizando a los agentes económicos dentro de la actividad frutícola del Alto Valle. Basado en la estrategia de producción y la comercialización, el autor distingue productores integrados y no integrados⁵, empresa integrada y agente comercializador. En particular dentro del sector de los productores no integrados, plantea una gran división de acuerdo al nivel de estructura productiva (sistema de conducción y variedades) y su sustentabilidad (eficiencia productiva, rentabilidad, capitalización). Un aporte, no menor, es que el grupo con mejores resultados económicos y que logra acumular capital, cuenta con ingresos extraprediales que son volcados a la actividad frutícola.

La importancia medular de la caracterización de todos los agentes económicos, es identificar los vínculos entre dichos agentes. En la actividad frutícola, la concentración económica en los sectores de acondicionamiento y comercialización ubica a los productores no integrados en una posición de subordinación. Este vínculo *cuasi-jerárquico* (Preiss, 2004) determina una apropiación diferencial del ingreso en el que los productores, como sector subordinado, asumen los mayores riesgos dentro de la cadena (Flora y Bendini, 2003; Scaletta, 2016).

Por su parte, el INTA Alto Valle y la Secretaria de Fruticultura de Río Negro, fundados en los datos del Censo de Agricultura Bajo Riego del año 2005 (CAR 05) elaboran también una tipología de productores. Los grandes tipos son definidos de acuerdo al número de trabajadores contratados en forma permanente: familiar, familiar capitalizado, empresa familiar y empresa de capital (Boltshauser et al., 2007). Estos luego son caracterizados de acuerdo a su situación socio-económica y técnico-productiva. De esta manera, estos organismos públicos también exponen, con datos concretos de la realidad, la heterogeneidad de los sectores productivos de la región.

⁵ El “productor no integrado es aquél agente económico cuya función principal es reproducir en una unidad agraria el ciclo anual de producción, el que concluye con la venta de su fruta (a granel y/o embalada) a otro actor de la cadena regional con el cual no mantiene un vínculo (directo o indirecto) de participación en el capital” (Preiss, 2004, p. 124). “El productor integrado es todo agente económico que, en forma individual o asociada, reproduce el ciclo de producción, empaque y venta de su propia producción a un mercado de distribución” (Preiss, 2004, p. 126).

Respecto a las estrategias de reproducción social de los chacareros y complejizando los análisis precedentes, son valiosas las contribuciones realizadas por Álvaro (2013). Ante la cambiante demanda de fruta fresca de calidad controlada por los eslabones de comercialización y distribución mundial, los chacareros se insertan con diferentes estrategias. Unas estrategias están vinculadas a la *adaptación con inserción modernizada en la cadena* y otras de *resistencia con inserción no modernizada en la cadena*. La autora echa luz a un debate regional demostrando que los chacareros plenamente insertos en la cadena de comercialización y que logran incorporar tecnología lo hacen, en su mayoría, contando con ingresos no agrarios, por lo cual los ingresos frutícolas no son principales para estas familias. En los casos de *resistencia con inserción no modernizada*, el rasgo característico es el corrimiento de la estrategia de producción frutícola del centro, la incorporación de otras producciones y la situación de vulnerabilidad de la familia. Dentro de cada tipo, hay subtipos que expresan un gradiente en el nivel de capitalización (y modernización tecnológica), la principalidad de sus ingresos, la organización social del trabajo (desde mayoritariamente asalariada hasta familiar), y la vinculación con los mercados, que si bien siempre es subordinada puede ser íntegra o vulnerable. El aporte novedoso del trabajo es la explicitación que existe un subtipo de productores que se resisten a la incorporación de normas de calidad como forma de inserción dentro de la cadena y son quienes desarrollan otras estrategias: diversificación y buscan otros canales de comercialización alternativos. Esto marca un quiebre con los debates regionales sobre la adopción de la modernización tecnológica como única salida para los productores.

Desde una recorrida de las trayectorias familiares, también contribuye a la visualización de la pluriactividad⁶ de los chacareros como una estrategia históricamente presente, a veces no de manera continua y con funciones de *expansión o sostenimiento*, de acuerdo al nivel de capitalización de los productores, el contexto socioeconómico y la dinámica familiar. Álvaro rompe así con la idea de la pluriactividad como estrategia movilizadora sólo ante la crisis.

⁶ “Pluriactivo es aquél productor/a o familiar que combina una o más actividades además de la agraria en la explotación, tanto en forma simultánea o escalonada, durante el año productivo, en los últimos diez años” (Álvaro, 2013, p. 138).

Sobre diagnósticos y soluciones

En cuanto a diagnósticos regionales, se recorren algunos realizados unilateralmente por el gobierno de la provincia de Río Negro con el objetivo de plasmar planes para la fruticultura, otros consensuados con diversos sectores y nuevos debates plasmados recientemente en publicaciones y espacios de difusión.

Son numerosos los estudios sobre la fruticultura que ponen el eje en las relaciones de producción dentro de la cadena agroindustrial (Flora y Bendini, 2003; Bendini y Tsakougmakos, 2004; Landriscini, 2003; Preiss, 2004; Landriscini y Preiss, 2007; Bendini y Steimbregger, 2007; Álvaro, 2013; Scaletta, 2016). Estos manifiestan la importancia de las relaciones entre los sectores de la producción y, en particular, la posición subordinada de los chacareros a las grandes empresas emparadoras-comercializadoras quienes dependen de la venta a estas y por ello, de las condiciones impuestas. Por un lado, las formas de entrega a consignación no normada y el precio que reciben por kilo de fruta que muchas veces no cubre el costo de producción, ya que representa el residual del proceso de comercialización a otros países y los plazos de pago. Frente a los beneficios de las empresas integradas que obtienen ganancias de la comercialización de fruta propia y de terceros, descargando riesgos e imponiendo condiciones de calidad, en un sistema en el que la información no está disponible para todos igual. Este marco, con un estado presente permitiendo al mercado actuar como regulador de la oferta y la demanda, ha facilitado la concentración y centralización económica y la profundización de las asimetrías dentro de la cadena frutícola.

Las transformaciones recientes en el complejo agroindustrial del Alto Valle están vinculadas a los cambios en el comercio mundial de alimentos frescos. Las normativas con nuevos estándares de calidad, sanidad e inocuidad traccionan cambios en la organización del trabajo, en las articulaciones público-privado y en el intercambio de bienes (Landriscin et.al., 2009; Álvaro, 2013).

Los países compradores de frutas de esta región implementan políticas internas y externas con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos y el cuidado del medio ambiente tales como los LMR (límites máximos de residuos) y las buenas prácticas en producción y manufactura. Estas normas privadas se establecen como requisitos para

el acceso a sus mercados, son más complejas que las reglamentaciones gubernamentales y constituyen verdaderas barreras comerciales. Así, “el número de regulaciones técnicas y estándares de calidad se incrementa constantemente en todos los países, haciendo cada vez más hincapié en el cuidado del medio ambiente y la salud como pauta social” (Landriscini et al., 2009, p. 4).

Es por ello, que estas normas privadas voluntarias aportando mejor posicionamiento para la competitividad representan formas de protección en los países centrales y de segmentación, diferenciación y exclusión en los países exportadores como Argentina. Los requerimientos externos de calidad-sanidad impactan en la fruta que las empresas emparadoras-exportadoras compran. Es decir, realizan una selección de productores de manera que aquellos con menor volumen de capital no implementan los cambios necesarios quedando marginados del proceso de producción para mercados externos (Bendini y Tsakoumagkos, 2004).

Landriscini et al. (2009) menciona preocupaciones de la OMC ante la proliferación de normas privadas. Algunas de ellas se vinculan a la trasgresión de los límites de los países, la justificación científica de algunas restricciones en los procesos, el costo de las certificaciones, la falta de homologación entre certificaciones, así como el condicionamiento a certificar con ciertas organizaciones. Hacia adentro de la región del Alto Valle, la aplicación de estas normativas profundiza las asimetrías, de manera que las empresas trasladan estos requisitos a los productores. En consecuencia, quienes están integrados en alguna de ellas cuentan con la capacitación, provisión de insumos y asistencia en la implementación. Y, así como las empresas se hacen cargo de estos costos más los correspondientes a la certificación propiamente dicha, establecen también su sistema de premios y castigos por el cumplimiento o no de los requisitos. Por otro lado, los productores no integrados quedan excluidos de los sistemas de comercialización por la falta de financiamiento, capacitación y asistencia para lograrlo (Landriscini et al., 2009; Álvaro 2013).

En la configuración frutícola e histórica de la región del Alto Valle, los chacareros tienen limitadas opciones comerciales. Quienes están integrados verticalmente, es decir producen, empaican, conservan y venden su producción

encuentran alternativas a los canales de comercialización y exportación. Sin embargo, los productores no integrados, sólo producen su fruta y la destinan a empaques que realizan las otras etapas hasta la venta, definiéndose el precio de la fruta como el remanente que queda entre el precio de venta final menos la retribución de todas las etapas intermedias. Lo cual, asociado a una disponibilidad de información desigual de acuerdo a la posición ocupada dentro del campo social frutícola, garantiza la continuidad y profundización de las asimetrías existentes. El estrato de los productores pequeños no cuenta con estructura organizativa ni financiera para adoptar normas de calidad e inocuidad. Estas no son representadas en precios diferentes por la fruta producida, ya que la información no circula abiertamente entre los distintos agentes económicos, pero sí define la posibilidad de *entregar* la fruta a un empaque. Por otro lado, los requisitos del mercado son cambiantes y coercitivos. Esto implica que luego de adoptar o alcanzar cierto estatus sanitario o de calidad, las reglas privadas cambian y requiere una nueva transformación hasta cumplirlas.

Algunos autores remarcan que los chacareros que han logrado superar parcialmente la concentración económica, son aquellos que asociados o no a otros productores se integran verticalmente. De esta manera, producen, emban, conservan y comercializan su fruta mayoritariamente dentro de países limítrofes y Argentina. En el caso particular de las cooperativas en estudio se observan políticas públicas del orden nacional para el financiamiento de obras de infraestructura para empaque y conservación frigorífica, así como aquellas municipales destinadas a comodatarlas para su uso a productores organizados en cooperativas. De esta manera condicionan la creación de las Cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, aportando en uno de los casos las capacitaciones y asistencia necesarias para lograrlo.

Desde el año 1994, existen en la región diversas experiencias de articulación público-privada para la formulación, adaptación e implementación de protocolos de calidad en frutas. Tal es el caso del Programa de Fruta Integrada, El Programa Nacional de Supresión de carpocapsa, Implementación de BPA en un área de Neuquén. Todos ellos demuestran que es posible ante determinado diagnóstico sanitario o de calidad, superar el obstáculo y, articuladamente, alcanzar la solución. Sin embargo, en sistemas asimétricos de producción y comercialización, las normativas privadas de calidad e

inocuidad profundizan dichas diferencias al reconfigurar el sector primario, industrial y de servicios. Esto ocurre impulsado por los mercados destinatarios de fruta del Alto Valle con intervención activa o no del Estado. Cada sector, y dentro de ellos, cada estrato se adaptará de manera diferencial y con un impacto también distinto (Landriscini et al., 2009).

Asociado a esto, los mecanismos implementados desde el Estado provincial en Río Negro para observar los contratos de venta entre productores y empacadores no han sido suficientes para superar la inequidad de la distribución del ingreso (Álvaro, 2013). La creación en el año 2002 de la Ley de Transparencia Frutícola y la Mesa de Contractualización, alentada por los productores para echar justicia a los vínculos comerciales, no salda la necesidad de obtener un precio justo que permita cubrir los costos de producción más una ganancia para el productor. En parte porque es insuficiente, en parte porque es de adhesión voluntaria, existen beneficios fiscales para quienes adhieren pero no castigos si no lo hacen, “el Estado provincial ha venido cumpliendo un rol legitimador en última instancia de la profundización paulatina de la desigual apropiación de excedentes que se generan en la cadena” (Álvaro, 2013, p. 107).

Posteriormente, en el año 2007, la región del Alto Valle avanzó hacia la formulación del Plan Frutícola Integral. Allí, asumieron un *compromiso para discutir, planificar y ejecutar acciones compartidas que atiendan los problemas de fondo de la fruticultura* (PFI, 2007) la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI), la Cámara Argentina de la Industria y Exportación de Jugos de Manzana, Peras y Afines (CINEX), y las Provincias de Río Negro y Neuquén, con el apoyo la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPyA). Este luego de su formulación participativa y aval de la presidencia de la Nación no fue traducido en herramientas de política pública (ley o planes de fomento) que garanticen la concreción de los programas acordados.

En el caso de los diagnósticos realizados por el gobierno de la provincia de Río Negro, un eje de análisis está direccionado por *la necesidad estatal de corregir las*

*reglas de mercado para que exista una competencia perfecta*⁷ (Giacinti, 2007). A su vez, se remarcan los aspectos críticos en la actividad frutícola. Estos son la organización sectorial, la organización comercial de los productores, la reconversión planificada, la comprensión estatal de la dinámica del mercado, confianza en los contratos de compra-venta de fruta y liquidaciones y fomento del asociativismo en toda la cadena. Centrando, finalmente las soluciones sólo en los ejes información de mercado, fomento del asociativismo, fomento de la exportación y la articulación sectorial. Desde este enfoque, se rescatan experiencias de otros países de subsidio/financiamiento a la investigación aplicada y transferencia para la asistencia técnica a productores organizados que demandan temas específicos y otras relacionadas al financiamiento de exportaciones. Se visualiza a los sectores privados como símbolo de la eficiencia y desde allí se propone la articulación público-privada.

Luego de 9 años, la provincia de Río Negro vuelve a formular un Plan Frutícola y consigue rápidamente el aval de la provincia de Neuquén. Este, a diferencia del anterior, cuenta con el visto bueno de la presidencia de la Nación sin el consenso aún de los distintos sectores dentro de la actividad frutícola. El nuevo plan frutícola parte de un diagnóstico en el que: se han reducido la superficie plantada con frutales y el volumen cosechado, problemas de sanidad por falta de rentabilidad, todos pierden-no hay ganadores (convocatoria de empresas, caída del empleo, productores abandonan la actividad), caída de los volúmenes exportados de fruta, disminución de la oferta laboral, baja productividad (baja inversión por hectárea, poco volumen por hectárea y de primera calidad), baja competitividad en toda la cadena de valor, alta presión impositiva y descapitalización (Gobierno de Río Negro, 2016).

Para solucionar estas problemáticas se proponen planes de modernización vinculados a mejorar la eficiencia de empaque y conservación frigorífica, mecanizar las tareas en chacra, atenuar el impacto de las adversidades climáticas (malla antigranizo, control de heladas, riego mecanizado), la reconversión hacia variedades nuevas y ampliar la canasta de frutas. También se propone una mesa gubernamental entre las provincias y nación para tratar los temas referidos a aranceles, logística, apertura de

⁷ Esto es: numerosa cantidad de empresas y consumidores, inexistencia de barreras de entrada-salida del mercado y libre circulación de agentes de la producción y de la información, así como productos homogéneos.

nuevos mercados. El aspecto innovador del nuevo plan es que la condición para acceder al financiamiento por parte de productores y empaques está basada en la presentación de proyectos en forma asociada. Las tasas de interés son en dólares, lo cual es un obstáculo para decidir tomarlos. Resulta contradictorio atender un diagnóstico global considerando la producción, empaque, conservación y comercialización, priorizando en las soluciones, la modernización tecnológica en chacra, empaque y frío por encima de la venta de fruta (canales comerciales, precio). Esto se apoya en la idea de que si se producen mayores volúmenes y de mejor calidad, el problema estaría resuelto. Por otro lado, para quienes están en proceso de descapitalización, es dificultoso tomar decisiones de inversión sin garantías, o con un tratamiento difuso de la transparencia comercial.

En este sentido, De Jong et al. (1994) expresan que los créditos son tomados por quienes no tienen dificultades de pago, es decir, quienes pueden pagar una tasa de interés normal. Sin embargo, quienes no tienen las condiciones y que requieren plazos más largos, períodos de gracia mayores y falta de seguridad de pago, no toman los créditos. Por lo cual, aunque enmarcados en un plan nuevo de desarrollo de la actividad, continúan reproduciéndose las asimetrías existentes siempre que las líneas de financiamiento sean iguales para todo tipo de productor y estrategia, excluyendo desde el inicio a los ya excluidos.

Al mismo tiempo, comienzan a formularse diagnósticos actuales que muestran la actividad frutícola enmarcada en un territorio en disputa por el uso del suelo, complejizando el análisis. En ese sentido las diferentes voces aportan datos de la importancia de las actividades que se desarrollan en el Alto Valle mostrando que, si bien la frutihorticultura domina el paisaje, la explotación de petróleo y gas es la que mayor incide en el aspecto económico (Torrens y Jurio, 2016, Urraza, Muñiz y Sheridan, 2016). La caracterización de la región desde múltiples dimensiones considera que la crisis de los chacareros unida al crecimiento poblacional, en el área comprendida por los departamentos Confluencia de la provincia de Neuquén y el departamento General Roca en la provincia de Río Negro, desencadena tensiones en el uso del suelo. Los impactos ambientales son el cambio de uso de tierras productivas hacia áreas de vivienda y servicios para quienes pueden acceder, fragmentación del

paisaje, deterioro y cambio de uso de los sistemas de riego y drenaje, contaminación de cauces con efluentes urbanos, entre otros (Pérez, 2016). Algunas de las propuestas más fuertes surgidas desde estas vertientes es la necesaria intervención estatal en regular el mercado (inmobiliario, de hidrocarburos y frutícola), en la planificación y ordenamiento territorial participativa junto a la definición de otro modelo de desarrollo que sea sustentable social, económica y ambientalmente.

La inserción del estudio en los debates actuales

Los diversos estudios y contribuciones sobre el sector frutícola del Alto Valle llevan a pensar sobre diferentes miradas. Por un lado, aquellos que dicotomizan la realidad entre productores modernizados=exitosos=insertos sinónimo de capitalización y dinamismo y productores no modernizados=fracasados=no insertos. En este grupo de pensadores se observa que la propuesta única es la modernización tecnológica y el aumento de escala como forma de alcanzar la plena inserción de los productores frutícolas dentro del sistema de comercialización dentro de un mercado de competencia perfecta, de manera que “el derrame” favorecerá a todos. Y en este sentido, Álvarez et al., en el año 2000, señalan que un conjunto de factores denominados modelo de gestión, superan la limitante de superficie en producción, y que chacras de 10 hectáreas pueden ser rentables.

También estas visiones dicotomizantes son cuestionadas por otros autores que manifiestan que aún con plena adopción de requisitos de calidad, se mantiene la vinculación de los productores de forma subordinada al eslabón de empaque-comercialización a la vez que se profundizan las asimetrías dentro de la cadena frutícola.

Por otro lado, hay un conjunto de estudios que contribuyen a visualizar al sector productor como un grupo heterogéneo. Algunos caracterizan a los productores con variables cuantitativas y otros profundizan en el análisis de sus estrategias de reproducción social. Así, se enriquecen y complejizan los análisis donde lo central es no presentar soluciones unívocas ante un diagnóstico de una porción de la realidad, sino conocer los diversos grupos y subgrupos de productores. Este conocimiento permite dilucidar que tienen diferentes modos de gestión de su chacra, modos de vincularse

comercialmente y estrategias de persistencia dentro de la actividad, y por ello, requieren distintas tácticas y herramientas de intervención en políticas públicas.

Sin lugar a dudas surge, tanto en los enfoques reduccionistas de la realidad como en los más complejos, la visualización de la organización colectiva de los productores como una estrategia pertinente para superar los obstáculos en la inserción comercial producto de la concentración económica en la actividad frutícola del Alto Valle. Por otro lado, queda plasmado en la diversidad de análisis el rol estatal presente en, por lo menos, *dejar hacer* del mercado frutícola (también inmobiliario y de extracción de hidrocarburos).

En el siguiente apartado, se avanza en rescatar el contexto histórico en el cual se desarrolla la actividad frutícola. En particular, se muestran las etapas de construcción social del chacarero y aquellos rasgos de las comunidades de Campo Grande y Fernández Oro que han influido en la conformación de su estructura social así como han marcado las trayectorias familiares de organización y participación de los productores frutícolas.

IV-Contexto histórico. Los casos en estudio en el marco de la fruticultura regional.

La conformación histórica de la estructura social en la actividad frutícola

El Alto Valle es un territorio que comprende los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén, aguas arriba de la confluencia de estos dos ríos, el valle medio del río Neuquén y el valle superior irrigado por el río Negro. Se ubica geográficamente en las provincias de Neuquén y Río Negro. La actividad frutícola ocupa la mayor superficie productiva, y desde hace décadas ha sido la estructuradora social, simbólica y territorial de la sociedad valletana.

La estructura social agraria frutícola fue construyéndose y transformándose a lo largo de los distintos periodos históricos. La sociedad “es un espacio pluridimensional de posiciones donde toda posición actual puede definirse en función de un sistema pluridimensional de coordenadas, cada una de ellas ligada a la distribución de una especie diferente de capital” (Gutiérrez, 1997, p. 86). Es decir, el espacio social es una construcción y *define acercamientos y distancias sociales*.

La actividad frutícola puede considerarse un campo social dentro de la sociedad valletana. Pierre Bourdieu lo define como una construcción social histórica, *espacios de juego, sistemas de posiciones* entorno a un tipo de capital específico (económico, cultural, social o simbólico) distribuido de manera asimétrica y que posee sus instituciones y leyes de funcionamiento propias (Gutiérrez, 1997, p. 31; García Inda, 2000, p. 14).

La posesión de un tipo de capital específico es la condición de entrada en cada campo social. Sin embargo, la posición ocupada dentro del campo en un momento determinado, está relacionada por las posiciones ocupadas por el resto de los agentes de acuerdo al volumen de capital específico con que se cuenta. Es decir, en el campo social existen asimetrías de producción y distribución del capital y es un lugar de competencia por el monopolio de ese capital (García Inda, 2000).

Las estrategias de reproducción social, se orientan a mantener y reproducir las condiciones de vida. El sector de los productores frutícolas busca conservar y, en lo posible, incrementar el capital económico. Este lo constituye principalmente la posesión de una porción de tierra en la región, provista de sistema de riego y drenaje, plantada con frutales de pepita o carozo, las inversiones en herramientas e infraestructura en ellas y, en el caso de los chacareros, su vivienda. Para aquellos agentes que son parte de del campo social frutícola como empresas empaques, agentes comerciales y trabajadores, la conservación y crecimiento de su capital económico es central. Para ello, desarrollan estrategias de acuerdo a las prácticas individuales y las habituales en el sector al que pertenecen. Así movilizan otros capitales social, simbólico o cultural. Es preciso remarcar que el Estado, concentra distintos tipos de capitales de manera que conforma un “capital estatal” que le da poder sobre los diferentes capitales, y así incide en la construcción de cada campo social y en las relaciones entre los agentes que lo integran (Bourdieu, 1993). A continuación, se presenta la construcción histórica, mediada por el Estado, del campo social frutícola.

Primer período (1879-1930)

La fruticultura como campo social es producto de una construcción histórica que comienza con el arrebato estatal de tierras a los pueblos originarios durante las campañas militares. Entre los motivos de la conquista de dichos territorios iniciada en 1879 durante la presidencia de Nicolás Avellaneda, se mencionan distintos objetivos. Ellos pueden clasificarse en políticos-ideológicos y económicos, según se observa la primacía del interés material o cultural, estando siempre entrelazados. Los primeros se revelan en los discursos de los sectores dominantes y están asociados a la afirmación soberana del país sobre la Patagonia en una disputa fronteriza con Chile y asegurando la *civilización y el progreso*. La frontera entre Chile y Argentina estuvo en disputa permanentemente, al menos hasta el año 1902. Las razones económicas se vinculan a la inversión especulativa en tierra y la necesidad de ampliar la frontera agrícola del país en un proceso en el cual la pampa húmeda se especializó en producción ganadera para carne y producción de cereales, desplazando la ganadería ovina lanera hacia la Patagonia (Bandieri, 2005).

El Estado generó las condiciones necesarias y dio facilidades para la apropiación de tierras por parte de personas vinculadas al poder (militares, políticos y familiares de éstos). Ockier, (1988) advierte que los bajos precios de la tierra, en muchos casos no fueron pagados o incumplidas las condiciones para la titularización por los grandes propietarios, para lo cual se realizaron excepciones, condonaciones de deudas y flexibilizaciones de normas. Asimismo, se trasluce que las dificultades para acceder a la tierra eran no sólo económicas, sino además de acceso a la información, se vendía y publicitaba en Buenos Aires, capitales de provincias, licitaciones en Europa y publicidad en diarios. Algo descrito por Giberti como “un largo y prohibitivo calvario burocrático que implicaban los trámites establecidos” (Ockier, 1988, p.31).

La presencia estatal en la Patagonia tuvo muchas implicancias como la desestructuración cultural de la población nativa sobreviviente y su incorporación social como marginales, imposición de nuevas formas de relaciones sociales. A su vez, la apropiación privada de los recursos naturales daña la relación con la tierra de los pueblos originarios empujándolos a la proletarización a través del código rural para los territorios nacionales de 1894 (Bandieri, 2005).

Desde entonces la institucionalidad del Estado incidió en la conformación de este campo social. De esta manera, el Estado nacional como poseedor por un lado de capital de fuerza física, económico, cultural, capital jurídico y simbólico y por otro, de un meta-capital que da poder sobre otros capitales específicos y sus poseedores (Bourdieu, 2002), se ocupó de distribuir las tierras en el Alto Valle a quienes poseían importantes volúmenes de capital simbólico y económico vinculados al poder estatal. Así, favoreciendo la concentración de capitales, ejerce poder sobre el campo social frutícola desde su construcción.

La forma de distribución de la tierra en la Patagonia y en particular en el Alto Valle configura una sociedad diferenciada entre quienes poseen tierras y quienes no, condicionando su puesta en producción en pequeñas parcelas. Se evidencian las vinculaciones entre propietarios y el poder político del país, y cómo desde allí se generan facilidades para su consolidación como clase. Los grandes propietarios de la tierra tuvieron dos comportamientos diferenciados. Por un lado, quienes basaron su

renta en la especulación manteniéndolas incultas, hasta aproximadamente 1930. Por otro, quienes pusieron sus tierras en producción, aproximadamente 23.000 hectáreas bajo formas de arrendamientos y aparcerías.

Una vez distribuida la tierra en el Alto Valle y exterminado a la mayoría de los habitantes de la región, el re-poblamiento del valle estuvo vinculado a la modificación del paisaje natural para generar condiciones que posibilitaran la producción y vivienda. Es por ello que las obras de infraestructura para irrigación y control de crecidas (Dique Ballester 1916), el ferrocarril y el telégrafo (1896-1899), fueron acompañados por la subdivisión de la tierra.

Las tierras sufrieron un incremento de su valor debido a la disminución de riesgos y la ampliación de sus potencialidades productivas. Precisamente, los propietarios de la tierra, que mantuvieron sus tierras improductivas hasta ese momento, optaron por la subdivisión y venta de las mismas en pequeños lotes a valores muy superiores a los originales.

La colonización en el Alto Valle fue ejecutada principalmente por los propietarios y parcialmente por acción estatal. Ejemplos de colonización estatal son la conformación de la Colonia Sayhueque (Centenario), General Roca de 42.000 hectáreas creada por el Poder Ejecutivo Nacional en 1883 y con 30.000 hectáreas en manos de cuatro propietarios. Un proceso más genuino fue la Colonia Rusa que en 1906, fue propiciada por el Estado Nacional, y unas 20 familias con muchas dificultades lograron producir y titularizar las tierras.

La colonización privada fue encabezada por compañías de colonización. Algunos ejemplos son la Compañía de Tierras del Sud ligada al ferrocarril y perteneciente a capitales británicos. Esta compró las tierras en el área de Cinco Saltos y creó la colonia La Picasa y la chacra experimental para promover la producción frutícola, logrando así aumentar el tráfico del tren por la zona. En la zona del actual Municipio de Campo Grande intervinieron las Compañías Manzano Hermanos y Compañía Contralmirante Cordero. En cambio en el Municipio de Fernández Oro, gran parte de la subdivisión y venta la ejecutaron el general Fernández Oro, luego su viuda Lucinda González Larrosa y su yerno a través de la Sucesión Jorge (Doeswijk, 1998).

A finales del año 1930, se afianza como sujeto social el pequeño productor familiar del Alto Valle, contando con superficies de entre 1 y 20 hectáreas, producto de la subdivisión y venta de la tierra privada, representando el 50% el total. Al respecto, Doeswijk (1998) resume “la chacra se consolidó como núcleo de producción y como ámbito en el cual se establecieron relaciones no sólo productivas sino también sociales que determinaron una estructura basada en el trabajo de toda la familia chacarera”(p. 79).

La fruticultura se arraiga como actividad preponderante en el Alto Valle en la década de 1930. La puesta en producción en pequeñas superficies en el Alto Valle fue conducida por capitales británicos. Inició con el parcelamiento de tierras de la Compañía Tierras del Sud (1913). Avanzó de oeste a este, en la medida que se extendía el sistema de riego. Se potenció desde la Estación Experimental de Cinco Saltos (1918) desde donde se recomendaba y capacitaba en las técnicas de producción de frutales y se vendían los insumos y maquinarias necesarios. La producción la comercializaba desde el año 1928 la empresa Argentine Fruits Distributors (A.F.D.) con plantas de empaque en las estaciones Cinco Saltos, Allen, J.J. Gómez y Villa Regina para la venta a mercado interno y exportación. Obtenían así las ventajas del monopolio en transporte, acondicionamiento y comercialización modelando la producción a través de la estación experimental de Cinco Saltos. Desde sus inicios la venta del productor a la A.F.D. fue a consignación de esta manera el precio recibido era el remanente de toda la cadena de intermediación (hegemonizada por el capital inglés) entre el productor y el consumidor. Sin embargo, Bandieri y Blanco (1994) señalan que el capital monopólico se aseguró que el pequeño productor pueda acumular para reproducirse y aún luego de los años 40', se afianzó debido a la creciente demanda, la escasa competencia y los buenos precios en Brasil, principalmente.

En los diferentes períodos de la actividad frutícola del Alto Valle, las políticas públicas y la adopción de cambios técnicos fueron moldeando las diversas clases sociales. En la etapa hasta aquí descrita que abarcó hasta finales de la década de 1930, el Estado incidió en el dominio territorial, en la apropiación concentrada de la tierra y posteriormente en los acuerdos para el monopolio del capital británico en la región, la facilitación de las obras de infraestructura para el desarrollo de la actividad

agrícola y la asistencia crediticia para la colonización desde el Banco Hipotecario Nacional a partir de la incorporación de la zona a la administración estatal (Álvaro, 2013; Ockier, 1988; Bendini y Steimbregger, 2007).

Se refleja que el Estado nacional careció de estrategias de colonización como política pública en el Alto Valle. Aunque se crearon colonias por disposiciones del Poder Ejecutivo Nacional, no se avanzó en la subdivisión en lotes accesibles a colonos, ni en fomento de estas como política universal. Esto implicó que la colonización privada sea generalizada, como producto de la valorización de las tierras que ocurrió con la construcción de las obras de riego y drenaje. Se jerarquiza así uno de los objetivos de las campañas militares de índole económica que fue la inversión especulativa en tierras. Se presentaron ejemplos que dan cuenta de la magnitud del negocio inmobiliario de los grandes propietarios de acuerdo al precio de compra y posterior venta de las tierras.

El capital inglés cumplió un rol en la región y es asociado a la obtención de ganancias. Interviniendo en el tendido férreo y telegráfico, como contratista del Estado en las obras del dique Ballester, en la venta de tierras, en el fomento de la producción frutícola y coronando esto con el monopolio del empaque, transporte y comercialización de la fruta hasta el año 1948.

Colonización en el Alto Valle Oeste

En el año 1891 existían tres grandes propiedades en la margen izquierda del bajo Neuquén cuyos propietarios eran militares del Estado nacional. Las tierras que actualmente corresponden a las ciudades de Cipolletti y Fernández Oro eran propiedad del General Fernández Oro. Este, como participante de la “Conquista del desierto”, accede a 10.000 hectáreas (a un valor de 0,6 \$/hectárea y 20 años después, vende una parte al valor de 1000\$/hectárea) (Fernández Muñoz, 2003).

En el área de la localidad de Cinco Saltos, 3.000 hectáreas fueron inicialmente titularizadas por el general del ejército Enrique Godoy. Luego las vendió a Llamas Massini y este a la Cía. de Tierras del Sud creando la colonia La Picasa.

El contralmirante de la marina, Bartolomé Leónidas Cordero recibió 24.000 hectáreas, incluyendo las zonas de meseta y llanura, en concepto de sueldos atrasados y reconocimientos de servicios militares. De estas superficies, 10.000 hectáreas se encuentran en las actuales comunas de San Patricio del Chañar, Campo Grande y Contralmirante Cordero. Posteriormente, en 1910, el Estado le expropió 5800 hectáreas para la construcción de las obras del Sistema Integral de Riego. Luego de su muerte tales extensiones se subdividieron entre sus herederos (Fernández Muñoz, 2003).

Al ritmo de la construcción de obras de infraestructura y la consecuente subdivisión de tierras, crece la población en el Alto Valle. De esta manera, entre 1910 y 1930 los habitantes aumentan de 7.000 a 27.000, la superficie cultivada de 24.000 hectáreas en 1918 alcanza las 45.000 en 1935. Hubo claramente una importante inmigración desde 1915 por la construcción de obras de irrigación y regulación de ríos (Fernández Muñoz, 2003).

La localidad de Fernández Oro está ubicada en el corazón de la región valletana. Las tierras fueron distribuidas inicialmente y subdivididas para la venta en las décadas de 1920. El proceso es similar al resto de la región que posteriormente fue irrigada desde el “Dique Cordero”.

Campo Grande constituye quizás uno de los ejemplos de ampliación de la frontera agrícola dentro del Alto Valle debido al período en el cual se desarrolla. Presenta características propias con importantes prácticas comunitarias y fuertes lazos de solidaridad y a su vez conserva rasgos comunes al resto del Alto Valle.

La zona del actual Municipio de Fernández Oro, ubicado sobre la margen norte del río Negro cuenta desde 1896, con ocupantes de las tierras costeras registrados en censos. Luego de la inundación de 1899, cambian los usuarios y se contabilizan importantes superficies de alfalfa. Doeswijk, (1998) da cuenta de una importante inmigración de italianos y españoles. Los primeros se localizaron en la zona central y norte de la comuna. La franja norte y centro del actual ejido eran parte de la Colonia Lucinda y la zona sur correspondía al extremo este de la Colonia Roca.

La venta de estas tierras por parte de sus propietarios comenzó en 1919. Estos eran el general Fernández Oro y su señora, Lucinda González Larrosa y la Sucesión Jorge, familia política de los anteriores. Los inmigrantes lograron la escrituración en su mayoría, luego de 10 años de trabajar la tierra, algunos acceden luego de varios años de trabajo rural o de trabajo en las obras de infraestructura en construcción, con plazos de 5 a 6 años de pago.

En la franja ubicada en la costa del río Negro de la actual Fernández Oro, pertenecientes a la Colonia Roca, se ubicaron inmigrantes españoles. Algunos de ellos, como la familia Sagredo, a diferencia de la gran mayoría, dan cuenta de una ocupación inicial, puesta en producción y posterior compra al Estado nacional.

La producción predominante hacia la década de 1920 eran las papas, legumbres, la alfalfa para producción de pasto y semillas y la producción de animales. Todo era destinado al mercado local y nacional. Se señalan destinos como Bahía Blanca y diferentes zonas en las provincias patagónicas. Más tarde, se incorpora la producción de viñedos, vinos y finalmente los frutales.

La pluriactividad fue una estrategia tendiente a la integración de todos los miembros de la familia al trabajo para satisfacer sus necesidades y a su vez, obtener productos para la venta en el mercado.

Como en toda la región del Alto Valle, la organización de los colonos fue fundamental para el acceso a la educación. La construcción de escuelas, la donación de tierras y hasta la contratación de docentes fue lograda por los productores y posteriormente absorbidas por las instituciones correspondientes. La comuna de Fernández Oro contó con dos escuelas logradas por los colonos, la primera en el año 1918 y diez años después, una segunda escuela. La estación kilómetro 1181, que se ubica en Fernández Oro fue inaugurada en 1928.

Segundo período (fines de 1930-1950)

El segundo período, que Álvaro (2013) ubica entre finales de la década de 1930 y 1950, se caracterizó por un *centramiento en la fruticultura*. Inicialmente, con una actividad comercial determinada por el capital inglés que controla el

acondicionamiento, transporte y comercialización de la fruta de pepita, sin ocuparse directamente de la producción primaria pero fomentándola con asistencia técnica y financiera a los productores familiares (Bandieri y Blanco, 1994).

En las décadas del 40' y 50' se presenta un nuevo escenario con la 2ª Guerra Mundial que incide en la caída de mercados europeos, acompañado del surgimiento de nuevos países productores de fruta de pepita en el Hemisferio Sur que compiten con la exportación argentina. Esto ocurre en un marco de estatización de los ferrocarriles, industrialización nacional y sustitución de importaciones que trajo aparejado el ingreso de nuevos agentes a las etapas de empaque y comercialización de fruta y aumento de la inflación-costos. El Estado nacional modificó el modo de comercializar, por un lado orientando la exportación a Brasil y Estados Unidos, por otro rompiendo el monopolio del capital inglés y favoreciendo la incorporación de tecnologías.

Durante este período ocurre la particular colonización de Campo Grande, constituyendo un proceso de ampliación de la frontera interna del Alto Valle. No obstante las tierras tenían propietarios antes de la llegada de los colonos a la zona, este proceso inició en cuanto los grandes propietarios parcelan con permiso de riego. Además, el origen de la mayoría de los pequeños productores se vincula al trabajo en la actividad primaria y de servicios de la zona del Alto Valle que se encontraba en plena producción desde hacía al menos 20 años.

El actual Municipio de Campo Grande se encuentra en la zona noroeste de la provincia de Río Negro. Se ubica sobre el río Neuquén, aguas arriba del dique Ballester y del Canal Principal que estructura todo el sistema de riego del Alto Valle.

El proceso de subdivisión y venta de tierras de Bartolomé Cordero en la zona dependiente del sistema de riego regional, fue un proceso similar al resto del valle. Sin embargo las tierras ubicadas aguas arriba del dique Ballester, hoy Campo Grande, se mantuvieron intactas hasta los años 40'. El motivo principal fue la imposibilidad de regarlas desde el sistema Dique-Canal Principal y además eran inundadas periódicamente por las crecidas del río Neuquén.

El permiso de riego a los propietarios de las tierras ubicadas aguas arriba del dique Ballester fue otorgado por la Dirección General de Irrigación el 18 de enero de 1945⁸. Puesto que a partir del otorgamiento del permiso de riego de la Dirección General de Irrigación se desencadena la construcción de las obras de riego vislumbrándose la potencialidad de la zona, se interpreta que a partir de 1945 los propietarios inician en Campo Grande el proceso de subdivisión y venta de las tierras.

Los registros y recuerdos existentes mencionan que los primeros colonos se asentaron en Campo Grande entre los años 1946-1947. Eran en su mayoría españoles e italianos. La colonización fue un proceso privado. Coexistieron dos Compañías de Tierras, la Compañía Contralmirante Cordero⁹ y la Compañía Manzano Hermanos. En la actualidad esto se observa en los tamaños de unidades parcelarias que son diferentes en el área comprendida por cada compañía de 15 y 11 hectáreas. Las compañías mencionadas ofrecían la posibilidad de pago de las tierras en 10 años. Esto difiere respecto a los plazos de pago otorgados en el proceso de colonización del Alto Valle. Bandieri y Blanco (1998) expresan que las facilidades de pago no superaban los 5 años, lo cual sumado a la necesidad de manutención familiar y las inversiones en la chacra, resultaba arduo para los colonos.

Los ocupación de los primeros colonos previo a su radicación en Campo Grande, era variable. Algunos provenían de otras áreas del valle donde trabajaban como peones rurales durante la poda y la cosecha, trabajadores de la estación experimental de los ingleses, comerciantes, otros eran trabajadores rurales en la provincia de Buenos Aires, embaladores temporarios en los galpones de empaque y

⁸ La Resolución de la DGI N° 112 del 18 de enero de 1945, detalla los propietarios y sus superficies máximas. Ellos son Dionisio, Florentino, Desiderio y Eufemio Manzano con 1.500 hectáreas correspondientes al lote 4-a, Virginia Cordero de Miroli con 1.200 hectáreas del lote 5-a e Isabel Cordero de Durand y Virginia Cordero de Miroli con 1.000 hectáreas del lote 6-a. Esto suma 3.700 hectáreas, asimilables a las 3.600 hectáreas del área de la Municipalidad de Campo Grande. Esta resolución impone condiciones a los propietarios para la puesta bajo riego de sus superficies, el primer requisito es la construcción de una única toma sobre el río Neuquén debidamente proyectada y dimensionada por un ingeniero Civil. Además establece las características de los canales y desagües, la servidumbre de paso, la dotación máxima de agua, limita las superficies en mínimas de 10 hectáreas y los plazos para la ejecución de las obras, conminando a la creación de un consorcio de regantes. Ver anexo 2.

⁹ La Compañía de Tierras Contralmirante Cordero con sede en Sargento Vidal era una sociedad de responsabilidad limitada. Entre sus socios se menciona a Virginia Cordero, Lastra, el abogado Pereda y el Ingeniero Benasar que cobró el 33% de la venta de las tierras por llevar a cabo el estudio de potencialidad de riego. Contrataron al ingeniero hidráulico Nicolás Salvatori y al señor Alfieri en 1947. Ellos se ocuparon de la dirección y construcción de la bocatoma sobre el río Neuquén que abastecería de agua a toda la zona, del trazado de canales y calles (Productores entrevistados. Entrevista realizada en junio del año 2012).

peones de albañil. El rasgo común fue la adquisición de sus pequeñas parcelas de tierra costeándolas con ahorros e ingresos obtenidos por su trabajo. También hubo hijos de ellos que, como estrategia de ingresos familiares, se emplearon en las plantas de empaque durante la temporada de cosecha y así adquirieron sus propias tierras, ampliando la superficie de trabajo de toda la familia. Esto es coincidente con lo expresado por Bandieri y Blanco (1998) para el Alto Valle: “era frecuente que antiguos pobladores de la zona que habrían logrado acumular un mínimo de capital en otras actividades se convirtieran en productores” (p.44).

Las primeras plantaciones de frutales en manos de pequeños productores se hicieron en los años 1949-1950. Las plantas fueron compradas a la empresa familiar Rosauer. Esta empresa tenía un corredor que tomaba los pedidos de plantas. El vivero se ubicaba en el actual barrio Rosauer de la ciudad de Cipolletti y tenían otro en Choele Choel. Las plantas eran enviadas en tren hasta Barda del Medio donde los productores las retiraban (Productores entrevistados. Entrevista realizada en abril y junio del año 2012). Posteriormente, en la década de 1960 esta empresa compra 300 hectáreas en Campo Grande emplazando allí su vivero.

Las chacras eran mixtas producían verduras, pasto, cereales, animales para carne y leche que usaban para consumo de las familias, alimento de los animales y comercializaban los excedentes. Había muchas viñas en la zona. (Productora entrevistada. Entrevista realizada en el mes de abril del año 2012).

De acuerdo a la época en la que se hicieron las primeras plantaciones de frutales en Campo Grande (1949-1950), la producción de dicha zona no fue cautiva del capital británico en el proceso de acondicionamiento, transporte y comercialización. En el año 1948 se habían nacionalizado los ferrocarriles y desaparecido la firma inglesa. A partir de estos hechos prosperan en el Alto Valle numerosos galpones de empaque, muchos de ellos ya existían pero manejaban pequeños volúmenes de fruta. Esta etapa se caracterizó por un aumento de la tecnificación del empaque, la difusión de la conservación frigorífica y la sustitución del transporte en tren por el camión. Al respecto una productora entrevistada dice:

“Mi padre alquilaba todos los años un camión para llevar los cosecheros a los galpones de Cordero, Cinco Saltos y Vista Alegre. La fruta en esta época se mandaba en tren...El primer galpón en Manzano fue Kleppe y en Sargento Vidal estaba Carrera.... Después abrió Durán. En los años 1960-1970 se instalan más galpones en la zona: Berardi, D’almeida, Troani y después Tano”.

La actividad productiva en Campo Grande y Fernández Oro fue vertebradora de la institucionalidad. Se observa un importante proceso de organización comunitaria entorno al aprovisionamiento de los servicios básicos para la vivienda y la educación¹⁰, así como importantes experiencias en formas asociativas para el acondicionamiento y la comercialización de su fruta.

El Consorcio de Regantes de Campo Grande fue fundado el 19 de octubre de 1954 como consecuencia de la Resolución 112/1945 de la Dirección General de Irrigación. Lo integran todos los propietarios de parcelas bajo riego en el área de Sargento Vidal, San Isidro, Villa Manzano y El Labrador. Sus funciones están vinculadas a la administración del sistema de riego y drenaje que implica la gestión, el mantenimiento de la bocatoma y la red de canales y desagües. Los posibles desencadenantes de la creación de esta institución son, por un lado, la falta de instituciones estatales en el territorio que se ocuparan del tema así como el hecho de que (al menos la Compañía de colonización Contralmirante Cordero) sólo realizó los canales de riego. Esto ocasionó inconvenientes cuatro años después de la venta de las tierras (1951-1952) e inicio del riego *“el agua no se iba, se secaban las plantas, afloraba salitre”* (Productor entrevistado. Entrevista realizada en junio del año 2012).

Los relatos de los pioneros rescatan la importancia de esta organización. Desde sus inicios los pueblos de Sargento Vidal, San Isidro, El Labrador y Villa Manzano,

¹⁰ Los hijos de los primeros colonos de Campo Grande asistían a la escuela primaria de Barda del Medio, distante a unos 10 kilómetros. Por el número de hijos y las distancias, era oneroso enviarlos diariamente en colectivo, por lo cual las primeras organizaciones mencionadas son las comisiones de padres para la creación de las escuelas. La primera escuela construida por esfuerzo propio fue en Villa Manzano. Inicialmente, contrataron una maestra a quien le pagaban diariamente. Eran unos 20 alumnos de distintas edades y la maestra dividía el pizarrón para enseñar los diferentes niveles. Cada alumno asistía a clases con su silla. Al finalizar el año 1951, el gobierno designó una maestra y asignó número a la escuela, actualmente es la Escuela Primaria N° 122 de Villa Manzano. La comisión de padres hizo la donación del edificio y las instalaciones al gobierno (Productora entrevistada. Entrevista realizada en el mes de abril de año 2012). Ver anexo 3. Posteriormente otro grupo de colonos siguiendo un proceso organizativo similar, crea la escuela primaria de Sargento Vidal, en una tierra donada por un productor.

dependieron administrativa y políticamente de la Municipalidad de Contralmirante Cordero. Es por ello que el Consorcio de Riego, una organización nacida desde los colonos, en la que todos los propietarios de parcelas estaban representados y con personería jurídica fue la caja de resonancia de los reclamos de todos los pobladores. Contando con esta organización impulsaron los proyectos para acceder a los servicios de agua, electricidad, teléfono, escuelas y sucursales de diferentes delegaciones provinciales.

La importancia de la producción de vitivinícola en Fernández Oro es una característica central, principalmente en la parte norte. Se asocia quizás a dos motivos diferentes. Uno vinculado a la disminución de la calidad de suelo desde la costa hacia el norte de Fernández Oro, lo que determina una aptitud adecuada para las viñas frente a los frutales en la franja norte. Y por otro, cierta independencia respecto a las recomendaciones de los ingleses que, con una estrategia planificada y facilidades para la adopción tecnológica, extendían desde la chacra experimental de Cinco Saltos. Esto determinó también un llamativo número de bodegas familiares y cooperativas, de manera que en el año 1942 de creación del Municipio de Fernández Oro, se registran 30 productores de viña de un total de 47 productores, y de ellos, 11 son bodegueros (Doeswijk, 1998, p.92). En Allen desde el año 1933, funcionaba la Cooperativa Frutivinícola Allen Limitada que producía los vinos Millacó a la que muchos productores de la región vendían su vendimia hasta la década de 1990.

Una interpretación interesante del autor mencionado es que, vincula la vitivinicultura con colonos más emprendedores, con iniciativa propia frente a productores frutícolas, quizás más pasivos destinatarios de las pautas predefinidas por los ingleses.

Otras actividades productivas e industriales en crecimiento y expansión tienen su expresión en Fernández Oro. Por un lado la producción de lúpulo, que data desde el año 1947 y a partir de la cual se organiza una Cooperativa, aunque fue una actividad ligada a la Quilmes S.A. Por otro lado, la existencia de empresas familiares de empaque que iniciaron hacia los años 1950 y desde el año 1956, el secado de fruta fresca (peras, manzanas, duraznos, ciruelas y uvas).

Las organizaciones de productores en empresas y cooperativas que proliferaron en el Alto Valle entre los años 1940 a 1960 para embalar y vender fruta a mercado interno tuvieron su expresión también en Campo Grande. Tal es así, que productores de Campo Grande participaron y asumieron cargos en la Corporación de Productores de Fruta de Río Negro, CORPOFRUT, emblema de este sector.

A finales de los años 1950, los primeros viñedos de Campo Grande se encontraban en plena producción, por lo cual fue preciso organizarse para procesar la uva y elaborar vino. Si bien existían bodegas familiares en la zona, como la actual bodega San Pablo, lograron integrarse a la Cooperativa La Picasa de Cinco Saltos, fundada en 1929. Esta contaba con una bodega en funcionamiento, totalmente equipada, con asistencia de un enólogo y capacidad ociosa. Tal como señalan Bandieri y Blanco (1998) según datos de la Dirección General de Irrigación de los años 1940-1942, las zonas I y II del oeste rionegrino existían de 10 galpones de empaque y 36 bodegas.

Otra experiencia de organización de productores frutícolas de Sargento Vidal (Campo Grande), fue la sociedad anónima Samurai S.A. creada en 1956. Esta empresa contó con el primer galpón de empaque integrado a cámaras frigoríficas de la zona. El objetivo fue embalar, conservar y comercializar las peras y manzanas de los chacareros locales, llevándolo a cabo por algunos años.

Tercer período (inicios de 1960-fines de 1970)

En un tercer período histórico que va desde principios de la década de 1960 hasta fines de la década de 1970 crece la integración agroindustrial y la diferenciación social. Es la etapa de *diferenciación del eslabón primario* por integración agroindustrial con predominio del capital nacional oligopsónico.

Durante el período histórico posterior a la segunda guerra mundial y luego de la nacionalización de los ferrocarriles, el Estado nacional subsidió a las empresas nacionales para la incorporación del frío en el proceso de empaque, contribuyendo a la capitalización de las empresas de empaque-comercialización nacionales. Así se acentuó *el rol oligopsónico de control de los excedentes de la actividad* (Bandieri y Blanco, 1994). Estas facilidades unidas al proceso de integración vertical de las

empresas emparadoras-comercializadoras, la continuidad de la venta de fruta a consignación y la ampliación en los plazos de pago a los productores, desencadenó el inicio de la crisis de los pequeños productores frutícolas.

En el año 1970-1971 los productores de Campo Grande crean la Cámara Agraria y Frutícola, con el objetivo de defender sus intereses. Esta fue reconocida por la Federación de Productores de Río Negro y Neuquén casi tres décadas después. Hasta entonces, los productores de esa zona estuvieron representados por la Asociación de Productores Agrícolas de Cinco Saltos, Contralmirante Cordero y Barda del Medio (ASPA). Algunos de ellos mantuvieron una fuerte participación en esta organización, asumiendo cargos directivos. A su vez, recuerdan una importante vinculación con el Movimiento Regional de Productores, organización gestada a partir de las necesidades de estos y con una significativa crítica a la Federación por sus magros logros a favor de los productores (Productores entrevistados. Entrevista realizada en el mes de junio del año 2012).

Entre las décadas de 1950 y 1970 con plena vigencia del Estado Social, se aplicaron políticas públicas tendientes a sustituir las importaciones y fomentar la industrialización de Argentina. En el ámbito agrario se creó el INTA que trabajó fuertemente con la familia rural. Se educaba en distintos temas a los jóvenes, las mujeres y los varones. En la década de los 70' existían en Campo Grande, apoyados por INTA, el club 4 A y el grupo Anai Malen. El primero estaba integrado por jóvenes y el segundo por mujeres adultas, madres de familia. Se capacitaban en diversos temas como elaboración de conservas, agregado de valor a frutas y verduras, tejido, etc. El grupo de mujeres, Anai Malen, tuvo gran trascendencia en la colonia, ya que trabajó para el acceso al agua potable, logrando instalar tanques de agua en Villa Manzano y Sargento Vidal. Además gestionaron el primer colegio secundario en Villa Manzano¹¹. Del mismo modo, construyeron una sede para las reuniones y actividades de los grupos (actualmente funciona allí el galpón del consorcio de riego). Simultáneamente, funcionaba un grupo de varones, asistidos desde INTA para el aprendizaje de técnicas

¹¹ En Campo Grande, no había colegio secundario, es por ello que varios hijos de colonos estuvieron pupilos en el colegio Domingo Savio de General Roca entre los años 1962 al 1964, año en que se crea el colegio Ceferino de Cinco Saltos y algunos se trasladan allí.

productivas como poda e injerto de frutales (Productores entrevistados. Entrevistas realizadas en abril y junio del año 2012).

Los créditos provenientes de políticas públicas activas imprimieron a la actividad una dinámica vinculada a la incorporación de tecnologías de transporte, conservación frigorífica, nuevas variedades y sistemas de conducción. Estas innovaciones permitieron aumentar la competitividad y las exportaciones de la mano de la concentración de la demanda en los empaques y por consiguiente la mayor vulnerabilidad de los productores frente a estos. Hacia finales de la década del 1970, culminando el período descrito, comienza la integración de las empresas emparadoras a la producción primaria. De esta manera se garantizan los volúmenes y la calidad necesarios de fruta. Los precios pagados al productor reflejan también el incremento de la participación de los países competidores del Hemisferio Sur en el mercado internacional (Álvaro, 2013). Así, las empresas imponen nuevas reglas de juego en el campo social definiendo distintos estándares de calidad de la fruta, condicionan al sector de los productores no integrados a adaptar su producción a la vez que éstos disminuyen su poder de negociación y la autonomía, con magros resultados económicos. Se rompe esta dependencia mutua entre los sectores empaadores-comercializadores y los productores, transformándose en una subordinación de los segundos hacia los primeros. En el campo social cambia el volumen de capital económico concentrándose en las empresas emparadoras, de manera que se modifican las posiciones de los agentes dentro del campo frutícola, aumentando el dominio de los eslabones de la poscosecha sobre los productores primarios independientes.

Cuarto período (fines de 1980 –actualidad)

En un cuarto período histórico que la autora mencionada ubica entre fines de la década del 80' y la actualidad hay una profundización de las asimetrías producto del proceso mencionado anteriormente.

El neoliberalismo, establecido con la dictadura de 1976 y profundizado en la década de 1990 en la Argentina, fue el paradigma hegemónico de desarrollo. Desde allí, se plantea el desarrollo con reglas uniformes y válidas para todos los países, basado en una macroeconomía general estable y promovido por los organismos

internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo. Desde esta ideología se impulsaron las exportaciones agrícolas a partir del desarrollo del capitalismo agrario acrecentando las asimetrías entre los integrados a las cadenas globales y los no integrados (Kay, 2001).

En el caso particular de Campo Grande, la integración regional y la municipalización marcaron el comienzo de este período. Desde sus inicios la colonia de Campo Grande integrada por Villa Manzano, Sargento Vidal, San Isidro y El Labrador, dependió de los servicios e instituciones de Contralmirante Cordero y Barda del Medio. Por las distancias y circunstancias que mediaban se generaron asimetrías entre estas poblaciones¹².

“En 1984 la gente ya no quería seguir siendo parte de Cordero. Todo se hacía en Cordero...los trámites. Acá había más gente. Se hacían reuniones para separarse de Contralmirante Cordero y Barda del Medio.” (Productora entrevistada. Entrevista realizada en abril del año 2012).

“Estaban todos los servicios en Barda del Medio. Las regalías iban a parar a Cordero” (Productor entrevistado. Entrevista realizada en junio del año 2012)

La movilización de los pobladores implicó un largo proceso gestado en la década del 70'. Se conformó una comisión Pro-Municipio de Campo Grande que trabajó en concientizar a los vecinos y a las autoridades provinciales sobre la necesidad de crear una municipalidad, lograron efectivizar el empadronamiento de cada habitante en la zona y que la legislatura provincial creara por ley el municipio. Esto fue acelerado y facilitado con el inicio de la democracia, por lo cual la ley fue ratificada con un referendun vincular¹³ realizado el 26 de agosto del año 1984.

¹² El Grupo I estaba integrado por 12 productores con superficies en el rango de 3 a 15 hectáreas y un productor con 33 hectáreas. La superficie total del grupo plantada con frutales de pepita era de 64,5 hectáreas, con frutales de carozo 1,75 hectáreas, con cultivos hortícolas 5,5 hectáreas y con invernáculos 4.550 m². El Grupo II estaba integrado por 13 productores con superficies de 14 a 65 hectáreas y tres productores con 5 y 6 hectáreas. La superficie total del grupo ascendía a 275 hectáreas. También algunos productores con chacras en el área de Campo Grande, integraron grupos de Cambio Rural en localidades cercanas como Cipolletti o Cinco Saltos, quizás por ser éstos sus lugares de residencia.

¹³ Este tuvo como objeto recabar la opinión de los pobladores de Campo Grande respecto a separarse del Municipio de Contralmirante Cordero. El 96% dijo que sí. Se crea así el Municipio de Campo Grande con la jurisdicción integrada por los lotes A al F, unas 3600 hectáreas.

La municipalización ha sido muy significativa para los colonos. Los pobladores resumen en este proceso sus luchas, es sinónimo del esfuerzo que hicieron para forjar la colonia. Reconocen haber trabajado duramente en sus chacras, en construir y consolidar las instituciones locales, en hacerse un lugar en las organizaciones regionales. Sin embargo evaluaron necesario empezar a contar en la colonia con *“presencia del gobierno, no podíamos seguir haciendo todo por esfuerzo propio”* (Productor en documental *La historia de Campo Grande contada por su gente*, 2007).

A partir de la profundización del neoliberalismo en la década del 90', el rol del Estado está vinculado a la desregulación de los mercados de trabajo y capital, privatización de empresas públicas y desfinanciamiento de instituciones públicas de ciencia y técnica con importantes funciones en la asistencia de los sectores productivos. En esta etapa se quita al Estado el rol central de garantizar el desarrollo y establecer las reglas de juego para la comercialización. Comienza a vislumbrarse a los productores como responsables de su inserción en el mercado. Esto implica la adecuación de sus unidades productivas a las demandas de productos y calidades y también su vinculación organizada con las instituciones y empresas para la resolución de sus problemas. Otra característica del período, que quizás requiere mayor profundización en el análisis, fue el nivel de legitimación de estas políticas públicas. El convencimiento de los técnicos y productores de que ésta era la única salida posible a partir del desprestigio del Estado como garante del desarrollo y regulador de los mercados.

La reducción presupuestaria y de personal en las instituciones, limita la intervención a terreno de un INTA que priorizó la investigación por sobre la extensión. Se visualiza la presencia de productores viables que requieren respuestas tecnológicas y productores no viables cuya respuesta debía ser social, de lo cual el INTA se exime en pos de la productividad. En este momento se jerarquiza el trabajo de extensión rural mediante la combinación de esfuerzos públicos y privados. Usando nobles fundamentos como entender que el INTA ya no es el centro del desarrollo rural, sino un actor más, se valida la retirada y el achicamiento del estado (Alemany, 2003). Enmarcados en este contexto surgen en el año 1993 en el INTA los programas sociales de políticas focalizadas y compensatorias como el Pro-Huerta orientado a poblaciones

urbanas y rurales con necesidades básicas insatisfechas y Cambio Rural para atender la reconversión productiva de los pequeños y medianos productores.

En el área de Campo Grande existieron desde el año 1994 dos grupos de Cambio Rural denominados “Grupo I” y “Grupo II”, asistidos por un mismo técnico. Uno de ellos agrupaba a productores frutícolas y otro a productores fruti-hortícolas.

Claramente las actividades y los esfuerzos se pusieron en la reconversión productiva, la modernización de los montes frutales, la diversificación con frutales de carozo y horticultura, la producción de hortalizas bajo invernadero y avances hacia la comercialización conjunta y el fortalecimiento de los grupos vinculados en redes regionales y nacionales. El grupo I consiguió que la provincia de Río Negro les entregara en comodato 11 hectáreas de tierras fiscales ubicadas en un lugar estratégico. El objetivo fue construir allí un complejo industrial para empacar, refrigerar y comercializar sus productos. Esto no pudo ser concretado por este grupo de Cambio rural, sin embargo, muchos de ellos integran, una década después la cooperativa Campo Grande en estudio.

Asimismo, resulta contundente la valoración positiva que hacen los productores de esta etapa en la conformación de redes y la consolidación de vínculos entre productores de una misma localidad. Esta confianza y la experiencia de organización fue posiblemente un aporte para la conformación de las bases de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande Limitada en el año 2007.

Durante este periodo, hay una reestructuración del sistema productivo frutícola en el norte de la Patagonia, aumenta la concentración económica en manos de los agentes que realizan empaque y comercialización e incorporan, en las décadas de 1980-1990, la producción primaria. Durante esta etapa se incrementa la articulación con cadenas globales alimentarias que introducen nuevas exigencias de calidad, conduciendo una modernización diferencial, se producen alianzas entre capitales nacionales y transnacionales, profundizándose las asimetrías sociales en el campo social frutícola. Al respecto, Radonich, Steimbregger y Kreiter, (2007) sintetizan los procesos de concentración ocurridos en la región del Alto Valle del río Negro afirmando que, a partir de la década del 1990, algunos de los mecanismos utilizados

por las empresas frutícolas para la valorización del capital fueron: la expansión hacia nuevas áreas productivas, el incremento de la productividad por incorporación de tecnología, la concentración de información, la integración vertical, nuevas formas de gestión, acuerdos con distribuidores y supermercadistas, y alianzas con capitales transnacionales. El fuerte impacto en la estructura social agraria del Alto Valle y en el mercado de trabajo regional mostró las tensiones generadas entre lo local y lo global. Uno de sus efectos es el dominio de la cadena agroalimentaria por parte de pocas grandes empresas y el ingreso a la región de capitales transnacionales.

Una estrategia frecuente de las empresas agroexportadoras durante la intensificación del dominio de las etapas de distribución en las cadenas de valor fue el incremento de la agricultura de contrato. Esta medida, permite al gran capital adecuarse de forma flexible a la dinámica del mercado internacional para lo cual tercerizar la mayor parte de la actividad productiva. Mediante la integración contractual, la agroindustria suministra los insumos necesarios, financiación y la asistencia técnica a los productores como modo de asegurar la calidad y homogeneidad de la fruta. Este mecanismo de vinculación asimétrico, permite la incorporación tecnología al productor a la vez que coloca su fruta perdiendo autonomía en las decisiones productivas. Mientras las empresas buscan disminuir sus costos y los riesgos económicos y ambientales, trasladándolos a los productores (Steimbregger y Álvaro, 2010).

De esta manera, las tareas más rentables, es decir el empaque, acondicionamiento, industria y comercialización (sistema de distribución) cobraron mayor importancia que la producción primaria respecto al control de la cadena y la acumulación, dirigiendo la cadena de valor (Butler Flora y Bendini, 2003).

La pueblada argentina de 2001 fue un evento político, social y económico que es considerado como un hito nacional en la crisis de la globalización. En este marco nacional e internacional el INTA inicia la revisión de su proyecto de extensión. (Alemany, 2003). Con un profundo debate, define su objetivo estratégico *fortalecer el desarrollo nacional, regional y territorial contribuyendo a la sostenibilidad social, económica y ambiental del Sistema Agropecuario, Agroalimentario y Agroindustria*". Esta idea orienta una herramienta de intervención, el Programa Federal de Apoyo al

Desarrollo Rural Sustentable (Profeder). Este responde a un paradigma de desarrollo sustentable con inclusión social, revaloriza las redes y saberes locales como instrumentos para la competitividad del territorio. De esta manera, el INTA participa de la transición nacional cuya característica es la visión crítica al neoliberalismo (al menos en el discurso dominante) con persistencia de rasgos de este y expresa, en las herramientas de extensión, un alejamiento de la focalización y una visión de mayor integralidad de la realidad del sector agropecuario.

Los proyectos Profeder son ejecutados desde las Agencias de Extensión a partir del año 2003, por uno o varios extensionistas buscando articular investigación y extensión. Se trabaja implícitamente en dos esferas, por un lado con acciones propias de extensión rural asistiendo a productores, organizaciones e instituciones. Simultáneamente hacia adentro de INTA se intentó transmitir la heterogeneidad social y productiva que implican respuestas diferentes a necesidades distintas y la importancia de articular con otras instituciones y organizaciones que intervienen en el territorio reconociendo dicha complejidad del sistema socio-productivo. En la localidad de Campo Grande en el año 2005 inició el proyecto “Fortalecimiento organizativo y técnico de los pequeños y medianos productores frutícolas”. Con esta herramienta se vinculó las organizaciones de productores (Cámara y Consorcio de Regantes) con otras instituciones (FunBaPa, organismo fiscalizador fitosanitario, la Municipalidad de Campo Grande y la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional del Comahue). Se realizaron actividades de capacitación a productores y trabajadores, asistencia técnica, se llevaron adelante parcelas de experimentación participativa en chacras de productores, se fomentó la organización de los productores en temas técnicos-productivos y para la comercialización de su fruta. Se generaron espacios interinstitucionales de debate y se facilitó la vinculación con productores de la zona para el intercambio de experiencias productivas, organizativas y comerciales. De esta manera desde la Agencia de Extensión Rural de Cipolletti, se acompaña el proceso de conformación de la Cooperativa Campo Grande.

En 2013 con la crisis europea comienza a desestructurarse la forma de agricultura de contrato, se suspenden el financiamiento externo de las empresas agroexportadoras y así, el aprovisionamiento de insumos a los productores y el pago a

trabajadores (Maradona, 2013; *Diario Río Negro*, 2013). Ya en el año 2015 y agravándose la situación europea que demanda menores volúmenes de fruta fresca argentina, las empresas cambian su estrategia. Por un lado suspenden la compra de fruta proveniente de pequeños y medianos productores no integrados, y por otro cambian sus estructuras productivas disminuyendo la superficie plantada, particularmente de peras con destino a Europa.

Posteriormente, durante la temporada de cosecha 2015-2016, la estrategia de las empresas continúa a pesar de la devaluación ocurrida en diciembre de 2015 de alrededor del 40 % (Reyes, 2015) y que alcanzó el 50% dos meses después (Blanco, 2016). Esto podría indicar, que los beneficios de la exportación de la fruta propia por parte de las empacadoras a un precio diferencial, permanece dentro de las mismas empresas incrementando su capital, y por tanto la concentración económica. La fruta que las empresas compran a productores disminuye notablemente, seleccionan productores, variedades y volúmenes mientras que los precios pagados no superan el costo de referencia regional.

Las reorganizaciones que ocurren en las zonas productoras de fruta fresca para exportación están vinculadas al accionar del capital privado, la incorporación de tecnología y también al rol del Estado de acuerdo a las instituciones desarrolladas, al contexto mundial y a las vinculaciones con la sociedad civil. Es decir, las transformaciones económicas, productivas y sociales en un territorio no son neutras, ya que inciden en la inclusión social y la distribución de la riqueza (Bendini y Steimbregger, 2007).

La estructura social actual

En la actualidad existe, en el Alto Valle, una trama social y productiva importante entorno a la actividad frutícola. La fruticultura se compone como campo social y como tal coexisten diferentes intereses, antagónicos en muchos casos, donde los agentes que participan luchan para mantener su posición relativa o subvertir las reglas de juego del campo. En esta actividad existen posiciones dominantes y dominadas, relaciones entre posiciones que están dadas por el capital económico y reforzado por otro tipo de capitales. Pueden diferenciarse productores no integrados con diferentes niveles de capitalización, productores-empacadores integrados de

origen nacional o internacional o alianzas entre ambos, empresas jugueras y trabajadores permanentes y transitorios de las diferentes etapas (producción primaria, empaque y frío). Cada uno de estos sectores se encuentra organizado en asociaciones y gremios. Asimismo, existen instituciones públicas y público-privadas orientadas a la atención de estos sectores tales como FunBaPa (Fundación Barrera Zoofitosanitaria), SENASA, Secretaría de Estado de Fruticultura e INTA.

Los productores frutícolas actualmente poseen, mayoritariamente, monocultivo de frutales y cuentan con variables proporciones de variedades apetecidas por consumidores extranjeros, dependen del uso intensivo de agroinsumos importados para mantenerse dentro del sistema comercial (fertilizantes, insecticidas, semillas, herbicidas, maquinarias, etc.), con bajo nivel de capitalización e integración y poco o nulo control de la comercialización de sus productos. Todavía es un problema la falta de industrias nacionales que produzcan insumos agropecuarios. También se visualiza una escasa fuerza relativa individual para la negociación con los otros eslabones de la cadena productiva frutícola: las empresas integradas (nacionales o transnacionales) y el gremio de los trabajadores rurales. A su vez, la integración comercial a grandes cadenas de supermercados para el abastecimiento de fruta, impuso un nuevo concepto de calidad. Es así que, a través de organizaciones comerciales supranacionales, se establecen condiciones de producción, empaque, conservación y comercialización de productos frutihortícolas (buenas prácticas agrícolas y de manufactura). Se busca diferenciar las frutas frescas no sólo por sus cualidades de homogeneidad en color, tamaño y sanidad, sino también por los métodos en que fueron producidos, empacados, conservados y comercializados, siendo trazados en todos los procesos mencionados. Para lo cual se establece el cumplimiento de reglamentaciones existentes o creadas para tal fin por fuera del Estado nación, las que se imponen mediante vinculaciones contractuales productor-agroindustria. En suma, se complejizan las actividades en la chacra, aumentan como consecuencia los costos de producción y los precios de venta de la fruta no crecen acompañando estas innovaciones incorporadas (Landriscini et al., 2009; Steimbregger y Álvaro, 2010; Álvaro, 2013).

Datos aportados por Landriscini y Preiss (2007) dan cuenta del aumento de la concentración y centralización económica en la región a medida que crece la articulación de los agentes con cadenas agroalimentarias globales. El 4% del total de los productores (85 empresas) posee una superficie bruta mayor de 100 hectáreas concentrando el 37% de la superficie implantada con frutales de pepita. En el otro extremo, “los 1214 productores (60% del total) ubicados en el segmento de superficies de hasta 15 hectáreas representan el 20% de la superficie neta implantada” (p.45). Asimismo expresan que de acuerdo al Censo Agroindustrial de Empaques y Frigoríficos del año 2000, en la provincia de Río Negro el 12% de los establecimientos de empaque disponían del 43% de la capacidad instalada.

La información publicada por el Centro Regional Patagonia Norte de Senasa es elaborada con los datos declarados por los productores en la renovación anual del RENSPA¹⁴. Este registro, es actualizado anualmente por aquellos productores insertos dentro del sistema de comercialización formal. Es por ello, que la cantidad de productores es mayor al número de productores con RENSPA actualizado. En el Anuario 2012 se da cuenta de la concentración existente en producción, empaque y frío considerando la serie de datos de 2010, 2011 y 2012 de RENSPAs y empaques y frigoríficos habilitados.

Participación de los productores en la fruta ingresada a empaque

Producción	Año 2010		Año 2011		Año 2012	
	% de productores	% tn ingresadas a empaque	% de productores	% tn ingresadas a empaque	% de productores	% tn ingresadas a empaque
0-500	73,6	16	71,2	16,5	69,6	14,5
> 5000	2,5	50,1	2,1	42,4	2,5	47,1

Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario 2012 de Senasa.

En la etapa de producción, alrededor del 70% de los productores son responsables del 15,5% (en promedio) de la fruta ingresada al empaque. Mientras que el 2,5 de los productores, ingresan el 46,5 % (en promedio) de la fruta a empaque.

Participación de los distintos segmentos de empaque en las toneladas de fruta recibida

¹⁴ RENSPA=Registro Nacional sanitario de productor agropecuario.

Empaques	Año 2010		Año 2011		Año 2012	
	% de empaques	% tn recibidas	% de empaques	% tn recibidas	% de empaques	% tn recibidas
0-5000	53,9	10,5	55,5	10,9	58,3	11,8
>10000	21,7	67,4	28,1	74,3	21,6	68,4

Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario 2012 de Senasa.

Aquí podemos observar que un promedio del 55% de los empaques, recibe apenas el 11% de la fruta que es embalada, mientras que una porción (el 23% en promedio) de galpones de empaque con mayor capacidad, empaca más del 65% de la fruta.

Participación de los distintos segmentos de frigoríficos en las toneladas de fruta recibida

Frío	Año 2010		Año 2011		Año 2012	
	% de frigoríficos	% tn recibidas	% de frigoríficos	% tn recibidas	% de frigoríficos	% tn recibidas
0-5000	77	22,2	80,2	25,1	80	23,3
>10000	13,1	60,9	8,6	52,7	10,8	61,9

Fuente: Elaboración propia con datos del Anuario 2012 de Senasa.

En la etapa de conservación frigorífica vemos que la concentración es aún mayor que en empaque. El 80% de los frigoríficos conservan menos del 25% de la fruta y un 10% de los fríos, conservan en promedio el 58,5% de la fruta.

Otra información aportada en el año 2012 por Senasa indica que entre 800 y 1000 productores, de un total de 2600, no participan del sistema de trazabilidad, por lo tanto no exportan. A su vez, de 250 galpones de empaque habilitados, entre 100 y 160 no participan de la exportación. Esto implica que, al menos un tercio (1/3) de los productores destinan su fruta a mercado interno o a industria. Y a su vez, el 40% de los galpones de empaque embala fruta con destino a mercado interno, lo que puede variar de acuerdo a las perspectivas comerciales en cada temporada de cosecha.

Posteriormente, los datos del Anuario estadístico de Senasa 2015 pierden la riqueza de años anteriores. Si comparamos datos del 2007, año en que se constituyen las cooperativas estudiadas con los del año 2015, observamos lo siguiente:

Número y porcentaje de productores por estrato de tamaño, años 2007 y 2015

Estratos	2007		2015	
	Nº	%	Nº	%
0 a 19 ha	1.986	79,6	1.781	78,3
20 a 49 ha	373	14,9	381	16,7
50 a 99 ha	89	3,6	59	2,6
100 y >100	48	1,9	55	2,4
TOTAL	2.496		2.276	

Fuente: Elaboración propia con datos de los Anuarios 2007 y 2015 de Senasa.

Por un lado, desaparecieron 205 unidades productivas de menor tamaño (0 a 19 hectáreas) y por otro, crecieron las unidades de 20 a 49 ha y aquellas de 100 o más hectáreas. Es decir, se incrementa la concentración de tierras en las unidades de mayor tamaño y una porción de las chacras de menor tamaño, salen del sistema formal de producción y comercialización, debido a que no registran renovación de RENSPA.

Sumado a ello, la fuente citada muestra una disminución del 63% de las toneladas exportadas de manzanas y 26% de las toneladas exportadas de pera comparando las temporadas 2007 y 2015.

Exportaciones certificadas de peras y manzanas en los años 2007 y 2015

Especie	Exportaciones certificadas (tn) 2007	Exportaciones certificadas (tn) 2015	Variación
Pera	407.763	301.526	- 26 %
Manzanas	265.167	97.848	- 63 %
Total	674.937	399.374	- 40,8 %

Fuente: Anuario 2015 de Senasa.

Sin embargo, en la región del Alto Valle durante el período 2008-2015, la superficie plantada con perales creció un 0,7% y la plantada con manzanos disminuyó un 11,5%. Por lo cual, la caída en los volúmenes de fruta exportada probablemente repercuten en mayor fruta dentro del mercado interno o no cosechada.

Superficie plantada con pera y manzana en Patagonia Norte, años 2008 y 2015

Especie	Superficie plantada en 2008 (ha)	Superficie plantada en 2015 (ha)	Variación
Pera	22.531	22.691	0,7 %

Manzanas	24.180	21.401	- 11,5 %
Total	46.711	44.092	- 5,6 %

Fuente. Anuario 2015 de Senasa.

Los chacareros pueden diferenciarse de acuerdo al nivel de capitalización alcanzado, constituyendo un grupo muy heterogéneo y con bajo nivel de integración. Estos se encuentran organizados gremialmente, por localidad, en cámaras de productores que integran una organización de segundo grado denominada Federación de Productores Frutícolas de Río Negro y Neuquén. Los productores que a su vez empacan su fruta y la de terceros con destino a diferentes mercados de exportación se organizan entorno a la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (Bendini y Tsakoumagkos, 2004). Los trabajadores, según su lugar de trabajo se convocan en la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE), el Sindicato de Trabajadores de la Industria del Hielo (STHIMPRA), y el Sindicato de los Obreros de la Fruta (SOEFRNYN).

Estas heterogeneidades observadas en la estructura social de la actividad frutícola constituyen asimetrías de poder tal como lo menciona Bourdieu (Gutiérrez, 1997). La distribución desigual del capital económico genera desigual distribución de poder que se expresa en conflictos de intereses antagónicos, subordinación de los productores familiares no integrados a la etapa industrial, adopción de diferentes estrategias de resistencia, expulsión de la actividad productiva o de la tierra (Bendini y Tsakoumagkos, 2004).

Entonces estos agentes generan estrategias individuales y colectivas donde los otros capitales de su estructura global de capital se ponen en juego para reforzar el capital económico o contribuir a resistir/detener la descapitalización. El sector de productores no integrados ha disminuido en el número de integrantes, pero además existe una gran heterogeneidad de agentes hacia el interior del grupo, visualizado en distintas estructuras de capital y volumen de capital económico. Estas diferencias redundan en vacíos de representación gremial, puesto que hacia adentro del sector de chacareros también existen subordinación y dependencia. Paulatinamente, las cámaras de productores han mutado su rol gremial por uno más articulador con las

instituciones públicas como Senasa, FunBaPa, Secretaría de Estado de Fruticultura de la provincia de Río Negro.

A partir de aquí, el estudio en esta tesis se centra en dos cooperativas de productores frutícolas de localidades del Alto Valle que iniciaron sus procesos constitutivos en el año 2007. Se profundiza en el estudio de estas estrategias colectivas como parte de las estrategias individuales de reproducción social de los chacareros. Asimismo, se intenta analizar el rol que ocupa el capital social en la construcción de poder y cómo puede utilizarse en los espacios de representación del Estado para reforzar el capital económico y adquirir mayor autonomía en la comercialización de fruta fresca.

Estos procesos se conectan inicialmente con la política agraria implementada desde el gobierno nacional en la provincia de Río Negro en la primera década del siglo XXI. En ese momento, el gobierno nacional y el provincial están en manos de partidos políticos distintos. El gobierno nacional busca incidir en la fruticultura regional y a partir de 2010 define cambiar las políticas de subsidios por una orientada a cambiar la dinámica del sector. Luego de años de aportes de subsidio directo interviene con financiamiento de programas sanitarios para todos los productores con asistencia técnica y provisión de insumos, municipalización de los fondos aportados (subsidios a la poda y al raleo), construcción de infraestructura de empaque y conservación de fruta para los productores, implementación del programa de comercialización directa a mercado interno (Fruta para todos), conformación de un equipo de profesionales agrónomos dependientes de Ministerio de Agricultura de Nación que gestiona varios de estos emprendimientos (Calonge, Andrade y Seain, 2011), flexibilización de normativa de empaque para los productores familiares (Resolución 109/2009 Senasa), la implementación de los Programas de Recuperación Productiva (RePro) del Ministerio de Trabajo nacional y la promoción del Plan Frutícola Integral (PFI) (Landriscini et al., 2009; 27/07/2010, *Correo de la comarca*; 16/01/2014, *Agencia periodística Patagónica*).

A continuación, se presenta el diseño metodológico utilizado en la investigación. En este apartado se da cuenta de la planificación, las herramientas definidas y las decisiones tomadas durante el proceso.

V- Diseño metodológico

El presente trabajo de investigación se centra en el estudio de las estrategias colectivas asociativas de los productores frutícolas asociados a dos cooperativas conformadas durante la primera década del siglo XXI. Las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro fueron promovidas desde el Estado nacional con el objeto de ser receptoras de obras de infraestructura subsidiadas por éste. Se encuentran ubicadas en las localidades del Alto Valle que tienen el mismo nombre.

En el trabajo se estudian las estrategias asociativas de los productores frutícolas que integran las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, en el marco de las estrategias de reproducción social de los chacareros. Particularmente, se hace hincapié en las estrategias asociativas desarrolladas para reforzar el capital económico y adquirir mayor autonomía en la comercialización de fruta fresca.

Inicialmente, los procesos estudiados se enlazan con la política agraria del gobierno nacional en la provincia de Río Negro, desde en 2008 en adelante. Por lo cual, un interrogante de conocimiento que se intenta responder al final de esta investigación es conocer cómo impactan dichas políticas públicas en el sector chacarero y qué condiciones son necesarias para que productores con similares niveles de capitalización se asocien en cooperativas. Un tercer interrogante a dilucidar es cuáles son los factores internos y externos necesarios para que estas experiencias perduren en el tiempo.

El proceso de investigación está atravesado desde el inicio por el conocimiento personal de las experiencias de las cooperativas lo que genera la necesidad de comprenderlas e interpretarlas. Se estudian para generar conocimiento validado de estos procesos y para entender desde otro punto de vista la realidad observada/vivida. La experiencia de trabajo orienta originalmente la indagación de conceptos que son definidos en el marco teórico. A su vez, *conocer científicamente en ciencias sociales siempre representa un desafío* (Marradi, Archenti y Piovani, 2007) que incluye la

batalla por minimizar el ejercicio de la *sociología espontánea*¹⁵ (Bourdieu, 2011) que subyace en quienes trabajamos con productores. Para ello, se diseña una investigación con una metodología planificada. De esta manera se toman decisiones y se planifican las actividades del proceso de investigación.

La metodología

La metodología de la investigación, se encuadra en un diseño flexible, se definen los objetivos de la investigación y si bien pueden surgir nuevos interrogantes, se pautan etapas para avanzar. Se elabora un marco teórico que provee los conceptos que nutren la idea original. Posteriormente se busca operacionalizar estos conceptos de manera de avanzar en la construcción social de los datos y realizar un análisis de los mismos que permite su contrastación con las hipótesis iniciales. En el proceso de la investigación la realidad interpela a la investigadora, poniendo en cuestión las preguntas iniciales que constituyen una guía, la cual es revisada a partir de ello. Se reformulan preguntas e hipótesis al profundizar en el estudio y en el conocimiento empírico de los casos.

En una primera etapa, se realiza una caracterización agregada de las zonas geográficas en las que se encuentran las cooperativas, a partir de fuentes de información secundaria e informantes calificados que trabajan en el área. Una parte de ella es obtenida de los anuarios estadísticos de Senasa y padrones de organizaciones sectoriales tales como cámaras de productores y consorcios de regantes.

Se procura conocer el contexto en el que se desarrolla la actividad productiva en Campo Grande y Fernández Oro así como elaborar información acerca de la proporción del sector que representan los socios de las cooperativas en estudio. Se pretende entender los procesos sociales a partir de su historicidad. Por ello, se analizan también documentos sobre historia de las localidades, entrevistas realizadas sobre el origen y la conformación de las colonias.

¹⁵ Pierre Bourdieu plantea la necesidad de separar la percepción de la realidad de la investigación social, en tanto que el sociólogo establece una relación social con el objeto de estudio, requiere un minucioso trabajo para ir más allá que “la simple lectura de lo real” a la que se llega a través de una falsa ilusión de transparencia de lo social. Para saldarlo propone la continua “vigilancia epistemológica” particularmente en las ciencias sociales “en las que la separación entre la opinión común y el discurso científico es más imprecisa que en otros casos” (Bourdieu, 2011, p.27).

En esta etapa se avanza en la caracterización de los productores que integran las Cooperativas Campo Grande y Fernández Oro. Se toman en cuenta las variables superficie productiva, integración vertical, tareas desarrolladas dentro de la unidad de producción, contratación de trabajadores permanentes, actividades productivas desarrolladas y la presencia de ingresos extraprediales. Este último rasgo ayuda a delimitar las divisiones internas del sector chacarero, ya que condiciona la persistencia en la actividad.

El conocimiento de las actividades económicas de los productores permite saber cuántos de ellos poseen otros ingresos, la importancia de estos en la economía familiar y la vinculación con la actividad agraria contribuyendo a entender las redes sociales existentes y desmitificar imágenes fuertemente arraigadas en el imaginario social local. La existencia de ingresos extraprediales permite dimensionar la proporción de chacareros “puros”. Esta expresión usada por algunos productores y dirigentes, hace alusión a los chacareros con trayectoria familiar chacarera y con una única ocupación, ser productor.

En una segunda etapa, a partir del análisis de dicha información la técnica elegida para recabar y construir datos de los productores y que a su vez sean comparables, agrupables y permitan arribar a conclusiones generales, es la entrevista semiestructurada, combinando en ella preguntas cerradas y abiertas, propias del abordaje combinado cuali-cuantitativo.

Se busca conocer trayectorias familiares en diferentes contextos históricos, parte de las historias de vida de los socios, su participación en otras organizaciones sectoriales y cómo eso impacta en sus estrategias actuales. Para ello, además de las técnicas cualitativas de construcción de los datos, se apela a técnicas cuantitativas para explicar la estrategia colectiva desde la interacción de las estrategias individuales a través de la selección de variables, la ponderación de sus valores y la construcción de índices. Se utilizan variables para exponer y cuantificar datos cualitativos de cada socio, y así sistematizar, comparar y agrupar esa información (Mendizábal, 2006). Las unidades de análisis en esta investigación la constituyen los productores asociados a las dos cooperativas.

Las entrevistas se concretan en encuentros entre dos personas “cara a cara” con el fin de recabar información necesaria en el marco de la investigación. En este caso, las entrevistas semiestructuradas son definidas con un nivel medio de espontaneidad en la conversación. La viabilidad de la entrevista requiere acuerdos implícitos y explícitos entre las partes. La explicitación de los objetivos de la misma por el entrevistador, así como cierto conocimiento compartido permite comunicarse con los mismos códigos y posibilita obtener la información buscada (Marradi et al., 2007).

La entrevista semiestructurada se aplica a cada uno de los socios de las dos cooperativas. Los socios de la Cooperativa Campo Grande totalizan 16 y la Cooperativa Fernández Oro suma 12 miembros.

El objetivo es conocer las diferentes trayectorias familiares de organización, producción y comercialización de su fruta a lo largo del tiempo que les permitieron persistir, expandirse y resistir dentro de la actividad frutícola. A su vez, dilucidar si la estrategia de integrarse a una cooperativa es parte de las estrategias familiares de aumentar el volumen de fruta que les permita conservar/empacar/vender.

Una vez realizadas las entrevistas y construidos los datos en campo, se procede al ordenamiento, la sistematización y un primer análisis de la información obtenida. La misma es presentada con el objeto de ser cotejada su rigurosidad en una dinámica de grupos focales. Estos se realizan con los productores involucrados en el proceso de investigación y con profesionales investigadores y extensionistas con experiencia de trabajo con estos sectores sociales. El objetivo buscado en los grupos focales en esta investigación consiste en mostrar un primer análisis del resultado de las encuestas realizadas para su evaluación y opinión, así como profundizar acerca de algunos aspectos surgidos en dicho proceso.

Se define realizar tres grupos focales, uno por cada cooperativa, Campo Grande y Fernández Oro y otro con profesionales vinculados al trabajo con el sector de chacareros. De esta manera, a partir de la localización, su trayectoria como asociados a la misma cooperativa y la experiencia de trabajo en conjunto se busca dirigir la conversación hacia puntos de interés de esta tesis.

La técnica del grupo focal es una discusión colectiva (Mella, 2000, p. 6), como tal busca la discusión grupal como forma de generar los datos. Estas acciones conducen a una validación de los mismos y contribuye a su mayor veracidad y confiabilidad, a la vez que se toman aportes y opiniones para una elaboración participativa de las conclusiones. Durante el desarrollo de los grupos focales se procura conocer el impacto de las políticas y programas públicos en el funcionamiento de estos grupos asociativos. Se debaten, a modo de aproximación, las políticas públicas más apropiadas a cada grupo buscando entender las distintas estrategias llevadas adelante por productores con dotaciones similares de capital. Los ejes de la técnica se estructuran a partir de los ejes de las entrevistas semiestructuradas aplicadas a los productores, puestas a discusión.

El análisis de datos con métodos estadísticos apoya y fortalece el marco teórico, sin embargo no determina los resultados obtenidos. En cambio, el análisis estadístico de los datos emergentes orienta la evaluación de las hipótesis iniciales y la lectura de los datos cualitativos emergentes que, junto al marco teórico, permiten arribar a conclusiones contundentes.

Posteriormente, un análisis más profundo de los resultados univariados incluye la construcción de índices que son resumidos en un índice del tipo aditivo. Para la construcción de dichos índices se seleccionan variables que, a criterio de la investigadora, tienen una “relación de indicación”. Las variables constituyentes de cada índice tienen una relación de indicación lógica, analítica y, sobretodo, son válidas porque permiten explicar con la mayor fidelidad los índices definidos, de acuerdo a los casos estudiados y a la bibliografía analizada sobre los chacareros frutícolas (Marradi et al., 2007). De esta manera se define un índice de tipo aditivo, mediante la sumatoria de índices que permite agrupar casos por similitud, y así caracterizar subtipos de casos de socios de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro.

En síntesis, los pasos metodológicos que guían el proceso de investigación son la definición del objeto de estudio y los objetivos de la investigación que conducen a definir un marco teórico concreto. Se contextualizan los procesos en el tiempo y en la región estudiada y, luego del diseño y calibración, es realizada una entrevista a cada uno de los integrantes de las dos cooperativas. Los datos sistematizados y analizados

son presentados a los productores y a investigadores y extensionistas en grupos focales diferentes con el fin de profundizar algunas temáticas que permitan elaborar de manera conjunta futuras líneas de trabajo e intervención. Se construye un índice aditivo que facilita la definición de tipos con características similares y de esa manera se re-caracterizan a partir de las estrategias históricas asumidas por los productores.

VI- Caracterización agregada de los integrantes de las cooperativas.

A partir de la crisis socioeconómica y política del 2001 en Argentina, surgen iniciativas desde la sociedad civil para superarla con participación y organización social, crecen los lazos de solidaridad y las asociaciones formales e informales. A inicios del siglo XXI, cambia el contexto latinoamericano y argentino, con gobiernos de origen popular que buscan recomponer derechos cercenados con la profundización del neoliberalismo.

A partir del año 2003, el cooperativismo tuvo impulso estatal en Argentina a través de lo que llamó economía social (Berger y Neiman, 2010), tal es así que entre los años 2005 y 2011 se crearon 5000 nuevas cooperativas en el país. El Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social *Manos a la obra* fue el fundante de este proceso, a este le siguieron el Programa Federal de Emergencia Habitacional *Techo y trabajo*, el Plan *Agua + trabajo*, el Programa de Inversión Social y el Plan *Argentina Trabaja*. Estos programas dependen del Ministerio de Desarrollo Social de Nación, y son ejecutados por las intendencias. El objetivo mayoritario se vincula a la conformación de cooperativas de trabajo para resolver en forma colectiva los problemas de desocupación e informalidad laboral (Plotinsky, 2015). Estos programas sociales se orientan a superar la desocupación y la pobreza enarbolando principios de solidaridad, la participación y la ayuda mutua. Están orientados a trabajadores desocupados, emprendedores y pequeños productores y vinculan, desde el Ministerio de Desarrollo Social, a distintos ministerios como Educación, Planificación y Trabajo.

Los miembros de las cooperativas en estudio son productores de fruta fresca de los Municipios rionegrinos Campo Grande y Fernández Oro. Las cooperativas, poseen cierta diversidad de productores en términos de composición social. Cada uno de ellos expresa diferentes perspectivas y visiones respecto al asociativismo. Las cooperativas comienzan a gestarse en los años 2006-2007. Este momento histórico en la fruticultura está caracterizado por un debilitamiento en la participación en las organizaciones gremiales de los productores, luego de períodos prolongados de acciones colectivas disruptivas. A su vez, con la doble función de facilitar trámites y descentralizar el

Estado, las cámaras de productores asumen roles administrativos de programas provinciales y nacionales, desdibujando o, al menos, entrelazando la actividad gremial con la asistencia financiera, fiscalización y control estatal. De manera que, finalizados los programas de asistencia y fiscalización, disminuye notablemente la concurrencia de productores a las cámaras. Después de realizar aportes no reintegrables a la actividad frutícola de manera sistemática (25 millones de pesos en 2007 y 2008 y casi 50 millones de pesos en 2009), el Estado nacional decide cambiar las políticas públicas para “dinamizar el sector” (Calonge et al., 2011).

En el caso de las obras de infraestructura de Campo Grande, el financiamiento inicial se enmarcó en el plan *Manos a la obra* con aportes de los Ministerios de Planificación y Desarrollo Social, con lo cual, la cooperativa es condición necesaria para acceder a los beneficios. Posteriormente, desde el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación se financia la ampliación del frigorífico y el galpón de empaque (04/03/2011, *La mañana de Neuquén*). En Fernández Oro los fondos para la construcción provienen del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación para iniciativas de modernización productiva (24/05/2011, *La Palabra*).

Con la intención de registrar cambios en la región y en las localidades de las cooperativas en estudio, se comparan datos del anuario estadístico del Senasa 2015 y 2009¹⁶. En la provincia de Río Negro (no hay información por localidad), ha disminuido en un 21% el número de productores que salen del sistema formal de producción-comercialización. En este caso, la información que provee el Senasa corresponde a productores con Renspa actualizado anualmente, y representa a un sector inserto (aunque vulnerable) en el sistema de producción y venta de fruta.

Datos comparativos de los años 2009 y 2015 en Fernández Oro, Campo Grande y Río Negro

Año	Fernández Oro		Campo Grande		Río Negro	
	2009	2015	2009	2015	2009	2015
Nº de productores	s/d	s/d	s/d	s/d	2.556	2.025
Superficie con frutales	1.220,9	993	1529,1	1306	44.054,7	40.527
Superficie Manzana	577,5	471	799,4	642	20.411,3	17.880

¹⁶ Se toma como año de partida el 2009, porque el anuario 2008 no posee la misma información que el resto.

Superficie Pera	620,8	505	698,2	640	20.702,0	20.017
Nº empaques	6	7	3	4	301	261
Nº fríos	7	6	2	3	214	205

Fuente: Anuarios del Senasa del año 2009 y 2015.

La variación de la superficie con frutales en la provincia, registra una caída del 8%, sin embargo en Fernández Oro es del 19% y en Campo Grande del 15%. Esta disminución es similar en Fernández Oro para frutales, manzanas y peras. En cambio en Campo Grande, la superficie plantada total disminuyó pero la caída en pera es del 9%, similar al promedio provincial.

Otra información aportada es que el número de empaques y frigoríficos habilitados en la provincia, fue cayendo a lo largo del tiempo. A diferencia de esto, en las localidades en estudio, el número de empaques y frigoríficos creció. Lo que se explica a través de la puesta en marcha de las cooperativas estudiadas.

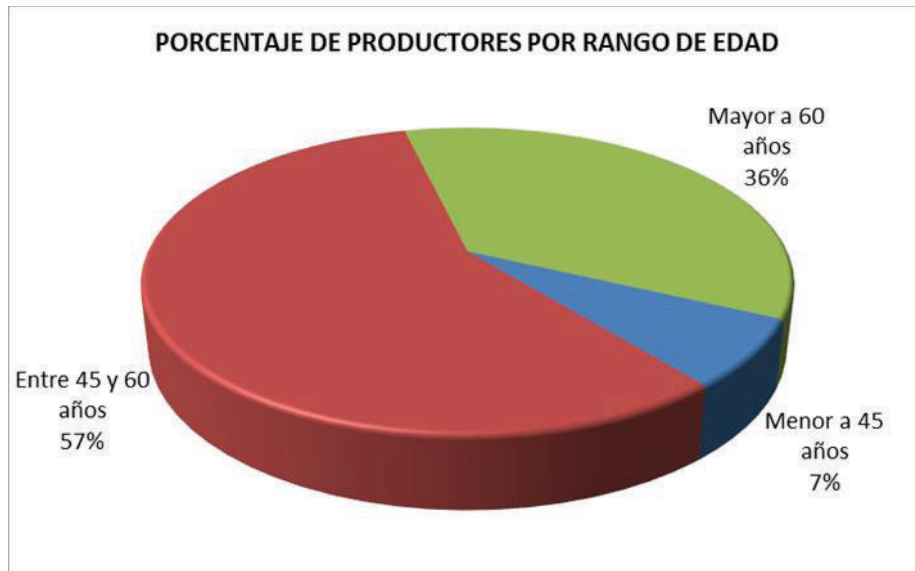
En este contexto desarrollan su actividad productiva los socios de las cooperativas en estudio. A continuación se presenta una caracterización de los productores asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro. Para ello, se muestran los resultados de una parte de las entrevistas realizadas a cada socio. Se analizan las variables: superficie en producción, integración vertical, ingresos familiares, tareas desempeñadas en la chacra de manera frecuente, cantidad de trabajadores permanentes y actividades productivas.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande

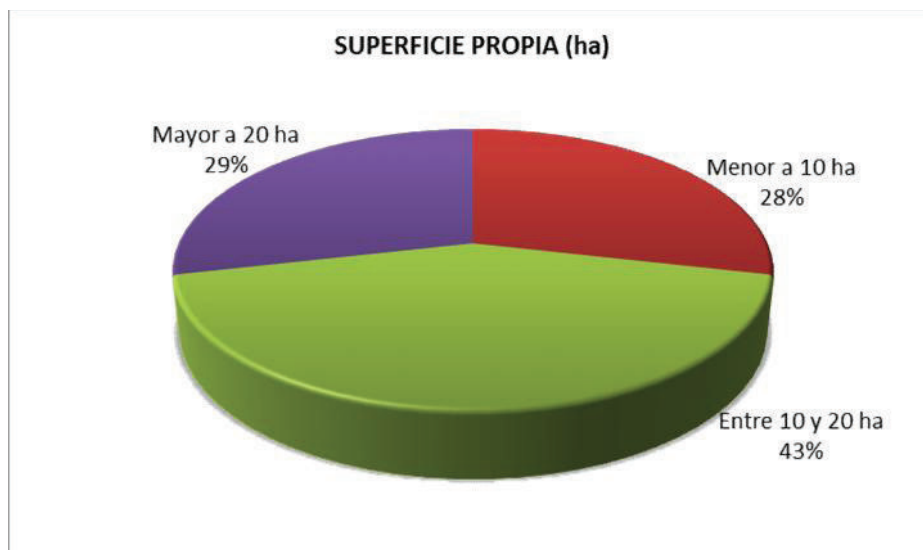
En diciembre de 2007, se constituyó formalmente la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande de Río Negro limitada con 20 socios. En la actualidad la cooperativa está conformada por 16 socios. Los encuestados son 14 productores. En dos situaciones, la forma de propiedad es *sucesión* y se encuesta al familiar a cargo del proceso productivo y decisor de las estrategias. En el caso de un *grupo familiar* en el que cada propietario de chacra es socio de la cooperativa, se encuesta a una persona cuyo rol (además de propietario de una chacra) es el responsable cotidiano del proceso productivo y de ejecutar la estrategia decidida familiarmente.

La edad de los productores socios de la cooperativa mayoritariamente se encuentra entre 45 y 60 años. Sin embargo se observa cierto desequilibrio entre la

proporción de aquellos próximos o en edad jubilatoria y los jóvenes que ingresan con menos de 45 años.

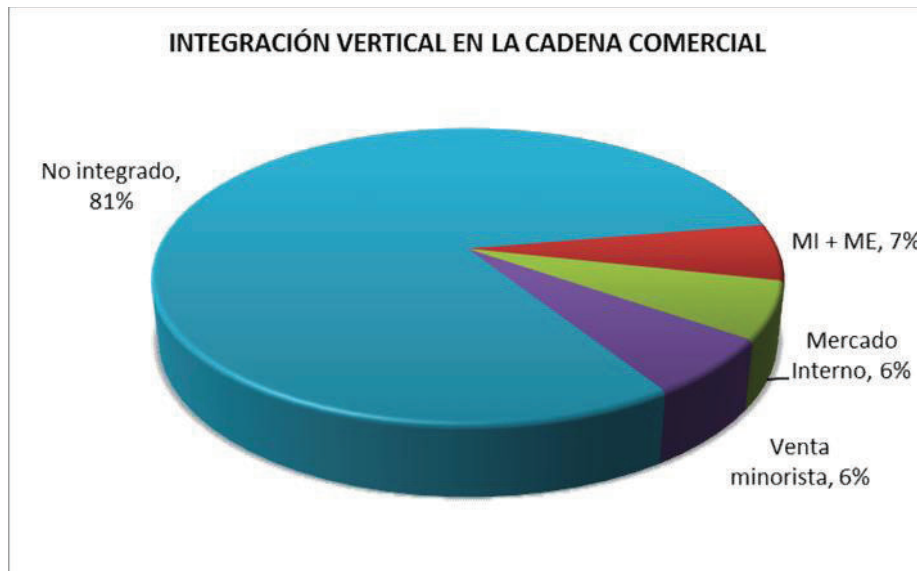


La superficie productiva total de los socios de la cooperativa alcanza las 233 hectáreas, de las cuales 139 hectáreas se encuentran plantadas con frutales en la actualidad y el régimen de tenencia es mayormente en propiedad. Así, 4 de los socios poseen superficies menores a 9,99 hectáreas, otros 6 socios cuentan con superficies comprendidas entre 10 y 19,9 hectáreas y un tercer grupo de 4 socios poseen entre 20 y 50 hectáreas.



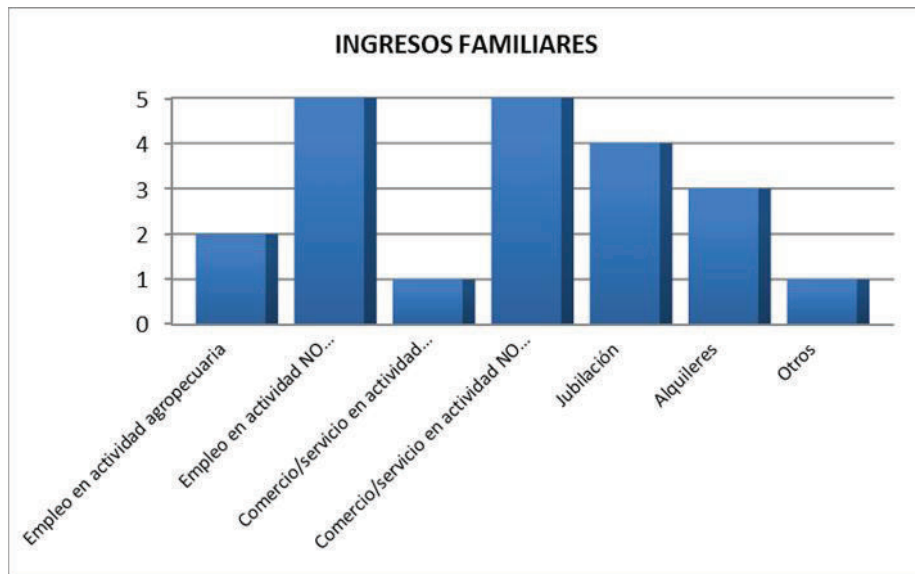
La integración vertical en la cadena comercial es un rasgo diferenciador hacia adentro de la cooperativa. Tres socios han desarrollado, previamente, estrategias de

integración vertical para acceder a los mercados. Uno de ellos cuenta con galpón de empaque habilitado para exportar, un segundo productor posee un galpón habilitado para mercado interno y participa en un puesto en un mercado mayorista nacional y un tercer productor realiza comercialización directamente al consumidor a través de bocas de venta, una local y otra extrarregional.



Otra característica de los productores que integran la cooperativa Campo Grande son sus múltiples ocupaciones. Estas pueden visualizarse a través de la diversificación de ingresos (prediales y extraprediales) y la diversificación productiva asumida en sus unidades.

Un rasgo común es que la totalidad de los socios poseen otros ingresos. Dentro de ellos se destacan los ingresos por empleo, comercio/servicio en la actividad no agropecuaria y las jubilaciones. En algunos casos cuentan con dos ingresos en una misma familia, lo que podría independizar las decisiones productivas de las vinculadas a la reproducción social, la cual está asegurada a partir de los ingresos no agropecuarios.



La presencia de ingresos extraprediales no encuentra vinculación directa con la organización del trabajo. En ese sentido el 35% de los productores realiza sólo tareas de gestión-administración de las unidades productivas y el resto ejecuta además tareas culturales en la chacra, principalmente el riego y las aplicaciones fitosanitarias. Así, puede afirmarse que la mayoría de los asociados que sólo administran sus predios cuentan con trabajo activo fuera de la chacra o estrategia comercial desarrollada.



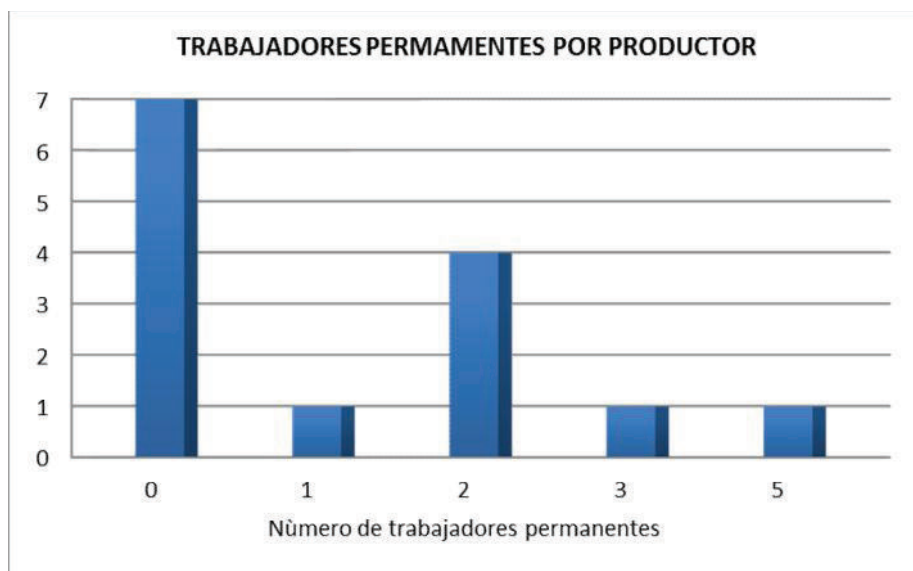
Asimismo, al relacionar la superficie de frutales de pepita del productor con las tareas desempeñadas, observamos que los productores que tienen menor superficie, participan más en las tareas culturales frutícolas. En este grupo, la mayor parte de los productores realiza el riego, y el 67% las aplicaciones fitosanitarias. A medida que se

incrementa la superficie con frutales de pepita, disminuye la participación en el trabajo del productor. En el grupo de productores con superficie menor a 10 hectáreas observamos una participación del 50% de ellos en las tareas de poda y raleo, las que se hacen con la ayuda mecánica de la plataforma¹⁷.

Tarea desempeñada por el productor	Superficie con frutales de pepita		
	< a 10 ha (6)	Entre 10 y 15 (4)	> a 15 ha (4)
Aplicaciones fitosanitarias	67%	50%	25%
Riego	83%	75%	25%
Poda-raleo	50%	0%	0%

() se indica entre paréntesis el número de productores por rango.

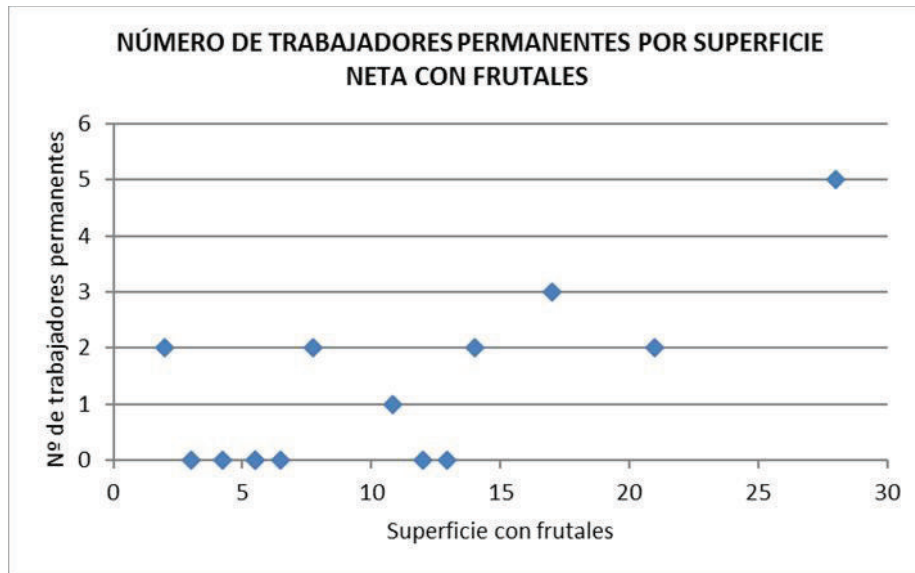
El número de trabajadores permanentes varía entre 0 y 5. El 50% de los productores no contrata trabajadores en forma permanente. En el otro 50%, el trabajo activo fuera de la chacra determina la contratación de trabajadores en forma permanente, seguido por quienes cuentan con una superficie con frutales que supera las 10 hectáreas.



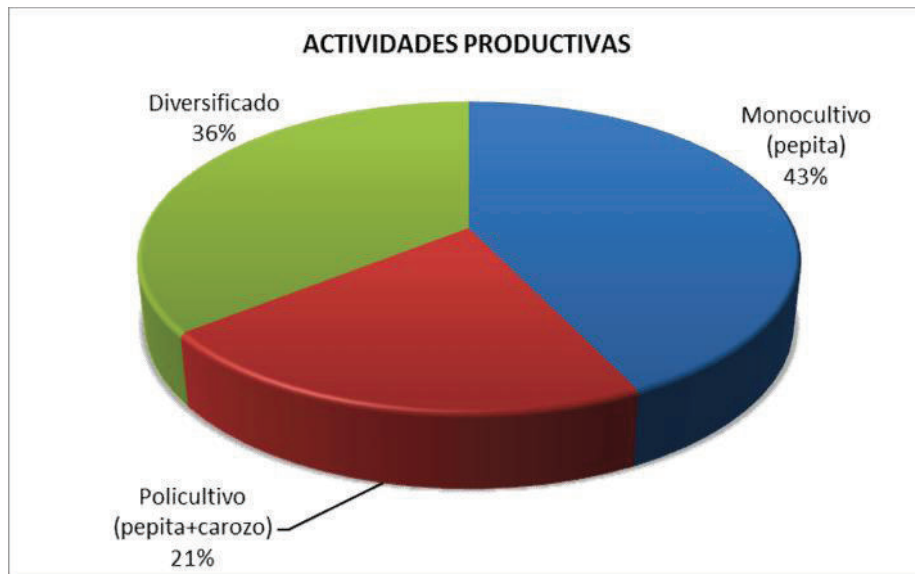
Esta vinculación se demuestra al analizar el número de trabajadores permanentes según la superficie neta con frutales. La cantidad de trabajadores permanentes crece con la superficie plantada con frutales de pepita y carozo. Y, en los

¹⁷ La plataforma de poda-cosecha es un equipo provisto por el municipio a la cooperativa Campo Grande. Su uso es comunitario entre los socios. La herramienta autopropulsada permite realizar poda con tijeras neumáticas, cosecha, raleo, colocación de dispensers en menor tiempo operativo.

casos con menor superficie neta, un tercio de los productores que contratan dos trabajadores permanentes cuentan con empleo activo fuera del predio tal como se expresa más arriba. (Existen 2 casos con igual superficie con frutales y no contratan trabajadores permanentes).



Asimismo existen diferencias entre las actividades productivas desarrolladas por los socios de la cooperativa en sus chacras. En este trabajo consideramos *monocultivo* cuando la única actividad es la producción de frutales de pepita; *policultivo* cuando se producen diferentes superficies con frutales de pepita y carozo y *diversificado* es aquél productor que además de los frutales de pepita tiene una o más actividades agrícola o ganadera. Precisamente, 8 productores tienen monocultivo de frutales de pepita; 3 de ellos cuentan con policultivo de frutales, esto es una combinación de frutales de pepita y una porción de la superficie con frutales de carozo. El resto, 5 socios del total, tiene chacras diversificadas, es decir producen distintas proporciones de frutales de pepita, cultivos hortícolas, forrajes y ganadería. Esta estrategia, en su mayoría, comenzaron a desarrollarla en los últimos 7 años.

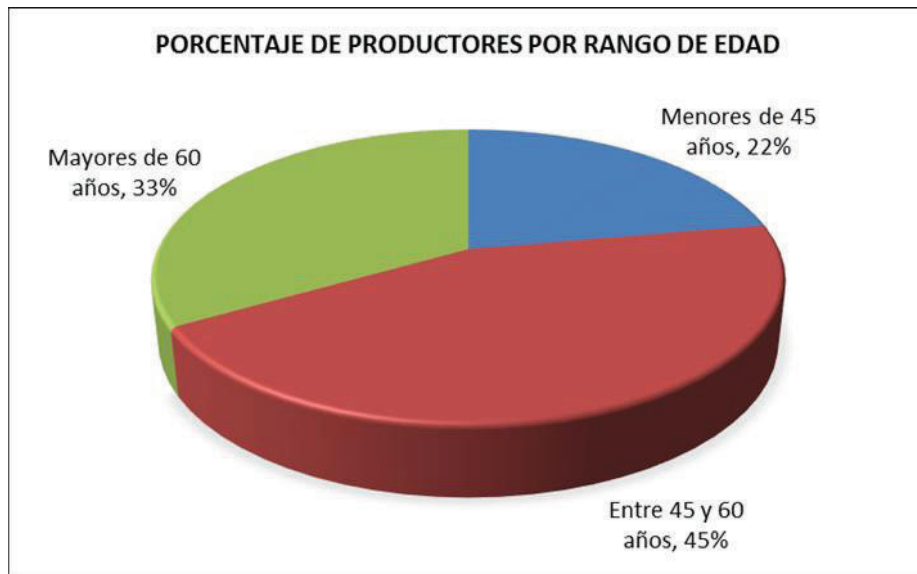


En síntesis podría afirmarse que todos los socios de la cooperativa producen en superficies menores a 50 hectáreas y dentro de ellos, el 72% en superficies menores a 20 hectáreas. El 64 % de los socios produce frutales de pepita y pepita + carozo. Los productores diversificados son los que tienen mayor superficie bruta. Un grupo de 3 socios (el 18% del total) tienen estrategias de comercialización desarrolladas en forma individual. El 100% de los socios posee otros ingresos, generalmente extraagrarios, y quienes poseen trabajos activos fuera del predio realizan sólo las tareas de gestión y administración de la chacra. Este grupo junto a los productores que están previamente integrados verticalmente son quienes producen con mayor número de trabajadores contratados de forma permanente.

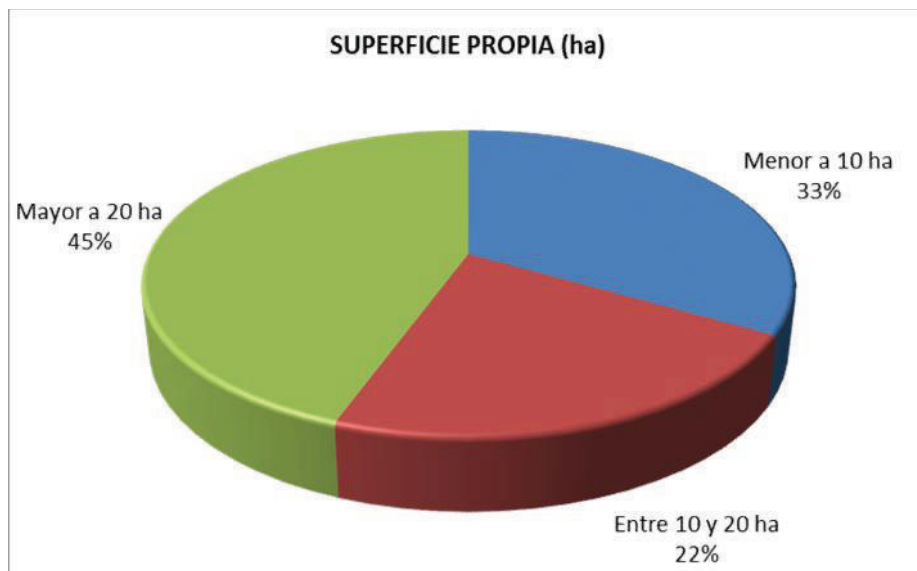
Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro

La cooperativa se constituyó legalmente en 2010 con 12 socios y 16 chacras dentro del ejido de Fernández Oro y 8 más en las localidades Cipolletti, Allen y General Roca. En el trabajo de tesis se entrevistaron 9 de los 12 socios de la cooperativa ya que 2 de ellos expresaron no seguir dentro del grupo y un tercer productor, erradicó su monte frutal.

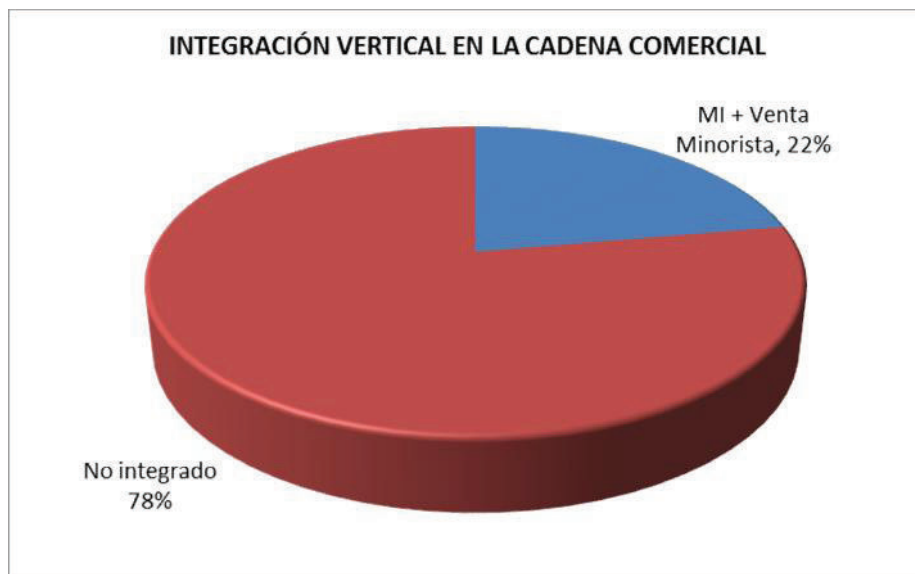
La edad de los productores socios de la cooperativa se distribuye de manera equilibrada, existe un número de ellos que está próximo o en edad jubilatoria, un porcentaje de jóvenes menores a 45 años y la mayor proporción se encuentra entre los 45 y 60 años.



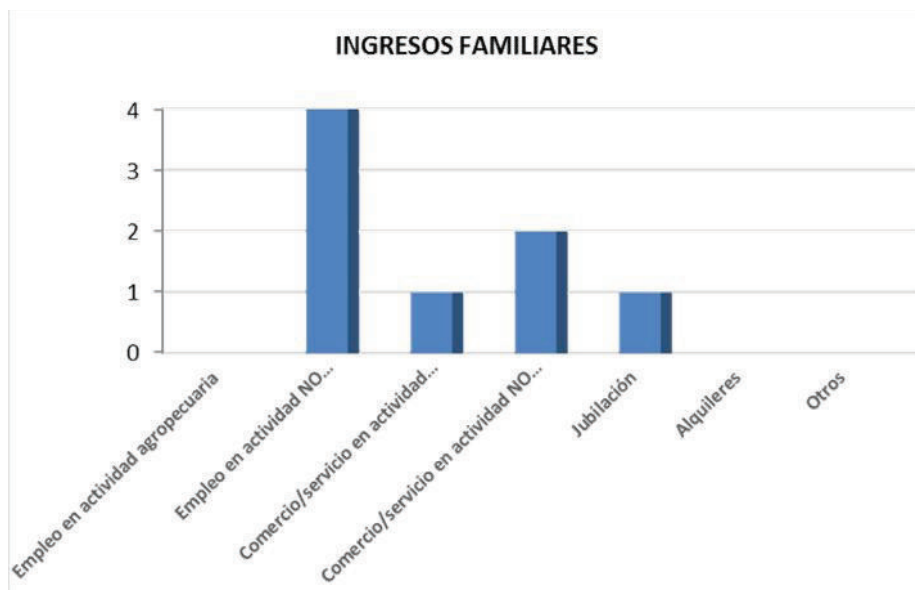
La superficie total en propiedad de los socios asciende a 211 hectáreas y otras 47 has las poseen en alquiler o comodato. De los productores encuestados 3 de los socios poseen superficies menores a 9,99 hectáreas, otros 2 socios cuentan con superficies comprendidas entre 10 y 19,9 hectáreas y un tercer grupo de 4 socios posee entre 20 y 50 hectáreas.



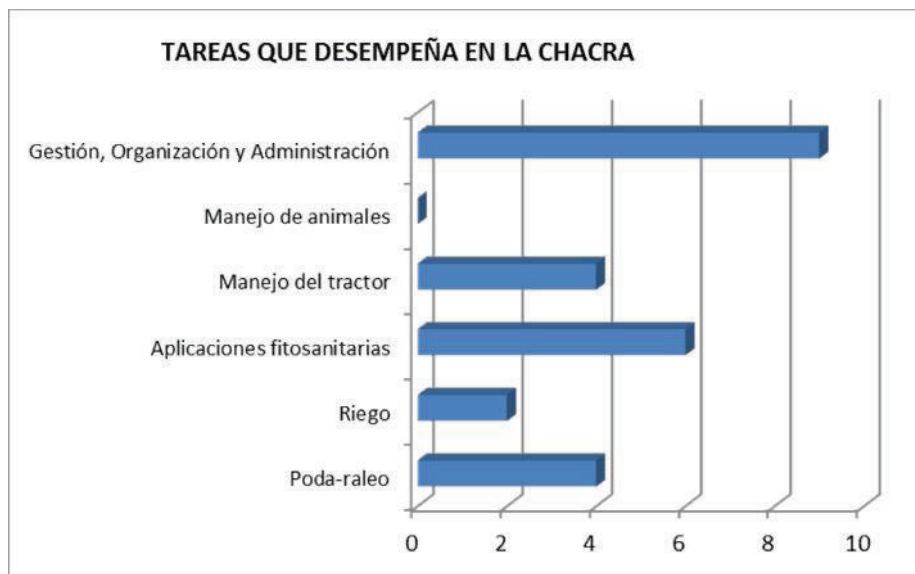
La integración vertical en la cadena comercial, previa a la conformación de la cooperativa, es una estrategia minoritaria dentro de la cooperativa Fernández Oro. Dos socios han desarrollado en forma individual estrategias de integración vertical para acceder a los mercados. Existen experiencias de venta conjunta de fruta fresca entre los socios, sin conformar una forma legal asociativa.



En la cooperativa Fernández Oro, 8 de 9 productores, es decir el 78% posee otros ingresos. Y dentro de los ingresos extraprediales prevalecen aquellos empleos y comercio/servicio en actividades no agropecuarias.



Esta información vinculada con las tareas ejecutadas en la unidad de producción, demuestra que aunque la mayoría de los productores posee otros ingresos, 6 de ellos, realizan otras labores en las chacras además de las tareas de gestión-administración.

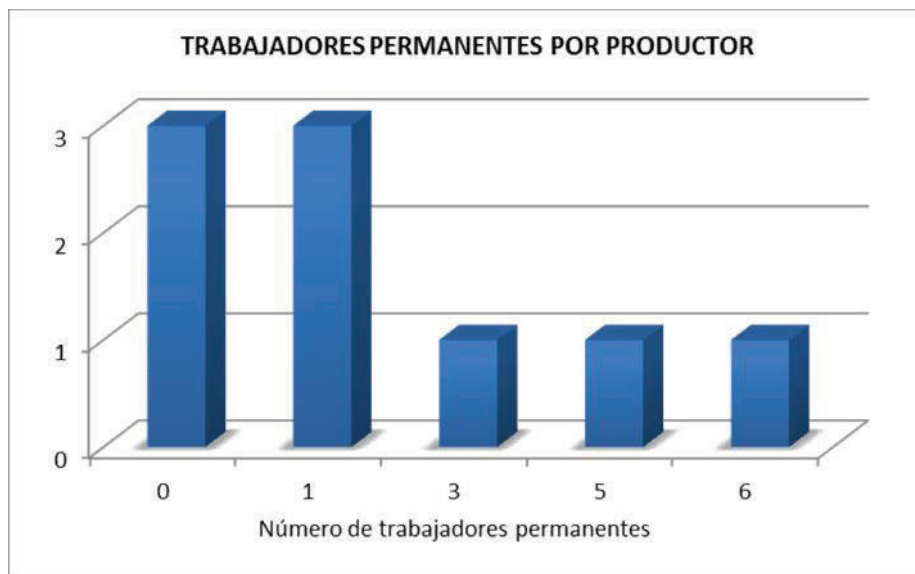


Luego, al relacionar la superficie con frutales de pepita con las tareas desempeñadas en la actividad frutícola, se observa que aquellos productores con superficies más pequeñas, participan más en las labores frutícolas. Y en el rango de mayor superficie con frutales de pepita hay una menor participación del productor en las tareas. En resumen, la tendencia es hacia una menor participación en las tareas a medida que aumenta la superficie productiva.

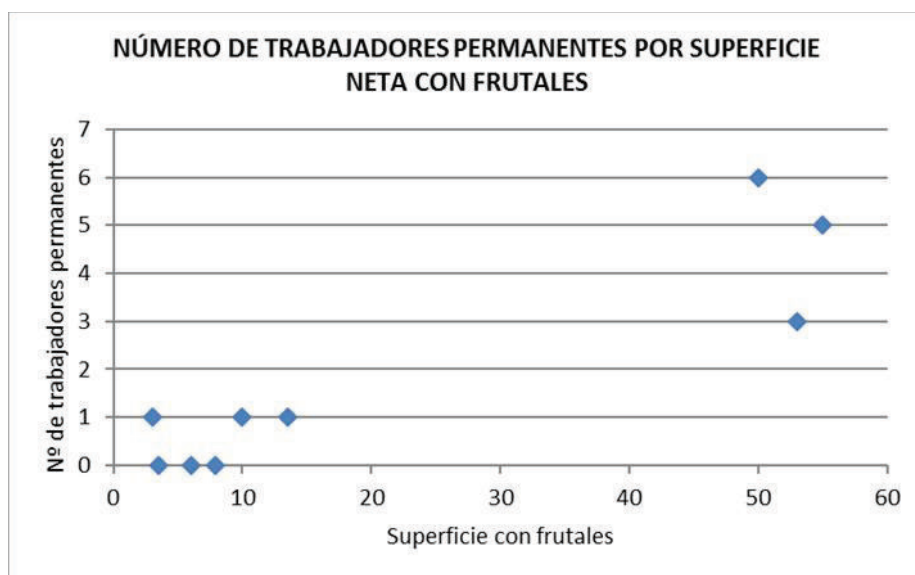
Tarea desempeñada por el productor	Superficie con frutales de pepita		
	< a 10 ha (4)	Entre 10 y 15 (2)	> a 15 ha (3)
Aplicaciones fitosanitarias	75%	100%	33%
Riego	25%	50%	0%
Poda-raleo	75%	50%	0%

() se indica entre paréntesis el número de productores por rango.

El 66% de los productores no cuenta con trabajadores contratados en forma permanente o con solo uno. El resto de los socios contrata entre 3 y 6 trabajadores permanentes, lo que se relaciona directamente con superficies con frutales mayores a 20 hectáreas.

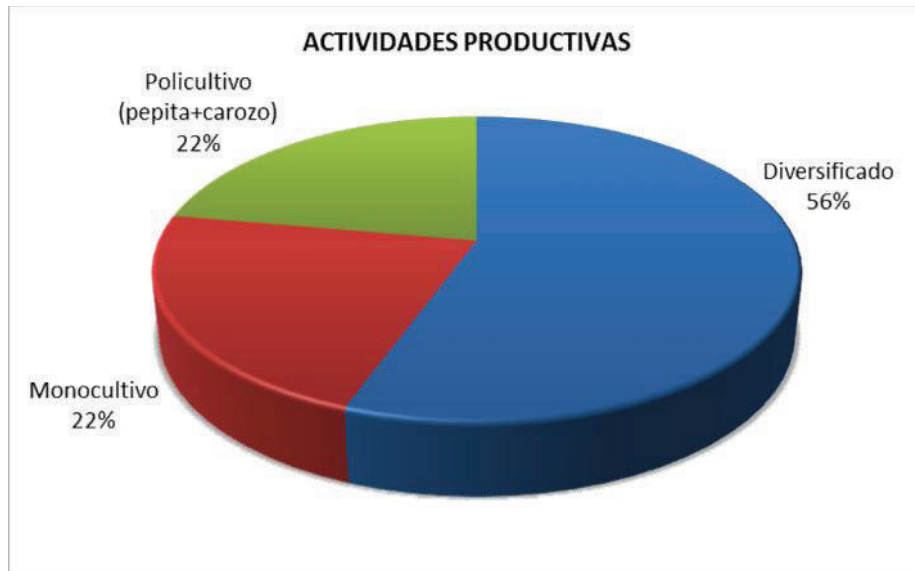


Posteriormente, se vinculan la superficie con frutales y el número de trabajadores permanentes. Lo cual evidencia una clara tendencia hacia el aumento del número de trabajadores permanentes ante el crecimiento de la superficie neta con frutales de pepita y carozo. En un caso, la superficie neta es menor a 10 hectáreas, y contrata un trabajador en forma permanente, lo que está relacionado al empleo activo fuera del predio de la familia productora.



Las actividades productivas desarrolladas en las chacras son variadas. Puede afirmarse que la mayoría de los productores, 8 de 9, tienen otras actividades productivas además de los frutales de pepita. El 56% es diversificado, es decir cuentan

con al menos dos actividades que se suman a la producción de fruta de pepita. Y el 22% de ellos poseen montes frutales de pepita y carozo.



Sintetizando, el 55% de los socios de la cooperativa Fernández Oro posee superficies menores a 20 hectáreas. La mayoría de ellos no cuenta con estrategias de integración vertical desarrolladas con anterioridad a la formación de la cooperativa. Es muy baja la incidencia del monocultivo de frutales de pepita comparado con los diversificados. Además, aún con el 78% de ingresos extraprediales realizan otras labores en las chacras que suman a las tareas de gestión.

Estrategias colectivas reivindicativas en la trayectoria de los integrantes de las cooperativas.

Con el objetivo de identificar cuáles son los roles asumidos en los diferentes espacios de participación de los socios y sus antecesores, se incluyeron en la entrevista las preguntas oportunas. Las estrategias colectivas reivindicativas son aquellas desarrolladas con objetivos de reclamar derechos sectoriales, aquí se consideran las organizaciones gremiales como cámaras de productores, consorcio de regantes, federación de productores y otras organizaciones políticas de los chacareros. A continuación, se presenta el análisis de la información obtenida para cada una de las cooperativas.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande

La cooperativa Campo Grande, cuenta con el 30% de los socios que son primera generación de productores. Estos representan los valores *no corresponde* al consultarlos sobre sus familiares antecesores chacareros.



La participación de los antecesores de los productores de Campo Grande es en la Cámara de productores, con un 30%, el Consorcio y otras organizaciones superan el 20%. Estas son algunas organizaciones sociales y movimientos de productores de

índole gremial como el Movimiento Regional de Productores y Productores Autoconvocados.



Cuando se analizan las estrategias reivindicativas actuales de los socios de la cooperativa Campo Grande, se visualizan altos porcentajes de participación en el Consorcio de Regantes. Respecto a la Cámara, si bien inicialmente muchos socios participaron activamente, hace al menos tres años se encuentra sin autoridades a cargo y en un proceso en el que no se vislumbra una rápida salida. Dentro de las otras organizaciones se mencionan la participación en la Federación de productores, Movimiento Regional de Productores, asociaciones deportivas, grupos de Cambio Rural y asociaciones de hecho para la producción y venta de fruta.

Es importante remarcar que el surgimiento de la cooperativa es a partir de la movilización de los productores en un contexto de crisis, que se manifiesta en un “tractorazo” en enero de 2007. En ese momento se llevan a cabo elecciones, cambia la conducción de la Cámara de productores y se conforma una mesa interinstitucional que se propone acordar un plan de desarrollo integral para la localidad. Esa mesa está integrada por los gremios de los trabajadores del frío, empaque, rurales, Federación de productores, municipio, universidad, Ministerio de Desarrollo Social de Nación, INTA y productores. Se trabaja intensamente para la presentación de un plan para el agregado de valor a la fruta de los productores que incluye la conservación, el empaque y la industrialización de la fruta. El “plan de desarrollo integral” es asumido

como propio por las autoridades municipales y desde allí, se gestionó el financiamiento ante diferentes ministerios del gobierno nacional, logrando que se apruebe inicialmente la construcción de un frigorífico para los productores, luego su ampliación y finalmente se instala un galpón de empaque.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro

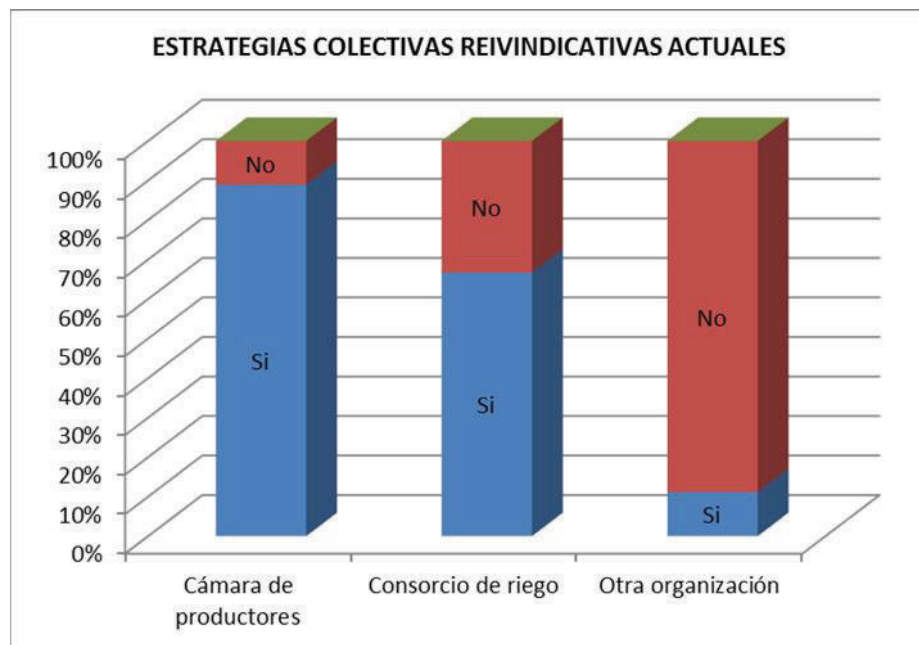
El surgimiento de la cooperativa está ligado desde sus inicios a la cámara de productores de la localidad. Una parte de la comisión directiva de la cámara es parte de las autoridades de la cooperativa hasta el año 2016, en la que se renuevan los dirigentes de la entidad gremial.

En la estrategia reivindicativa de los antecesores de los socios de la cooperativa Fernández Oro, se visualiza una alta proporción de participación en cámara de productores, consorcio de regantes y otras organizaciones sociales. Dentro de las últimas, se mencionan aquellas vinculadas a la conformación de las instituciones de la comunidad, tales como centros de jubilados, asociación de bomberos voluntarios y la fundación de clubes. Además, se registran asociaciones entre hermanos para la producción y venta de producción.



En las estrategias reivindicativas actuales vemos una participación del 80% en la Cámara de productores y cercana al 60% en el Consorcio de Regantes. Esto es relevante si se considera que la cooperativa surge en el seno de la Cámara de

productores de Fernández Oro. Desde allí, los productores gestionan el financiamiento de las obras de infraestructura para la creación de un complejo agroindustrial en la localidad. El municipio adquiere un predio y en la actualidad se emplazan en él: dos cámaras frigoríficas para frutas frescas, un galpón de procesamiento y acopio de especies aromáticas, un galpón de extracción y fraccionamiento de miel y otro galpón para la elaboración de dulces y conservas. Cada uno de estos espacios es gestionado por cooperativas cuyos socios son trabajadores (algunos en relación de dependencia y otros por cuenta propia), en su mayoría no poseen chacras, y en ese contexto desarrollan actividades productivas de especies aromáticas, productos apícolas y dulces. Los productores que conforman la cooperativa frutícola en el año 2010, conducen el proceso desde la cámara como organización gremial y desde allí aglutinan al resto de los productores en articulación con el municipio y otras instituciones públicas.



Estrategias colectivas asociativas en la trayectoria de los integrantes de las cooperativas.

Las estrategias asociativas son parte de las estrategias colectivas. En esta tesis son asumidas como estrategias asociativas todas aquellas prácticas que los productores realizan junto a otros con el fin de mejorar su inserción dentro de la cadena comercial de peras y manzanas. Así encontramos asociaciones con distinto nivel de formalización, continuidad y diversas formas de venta.

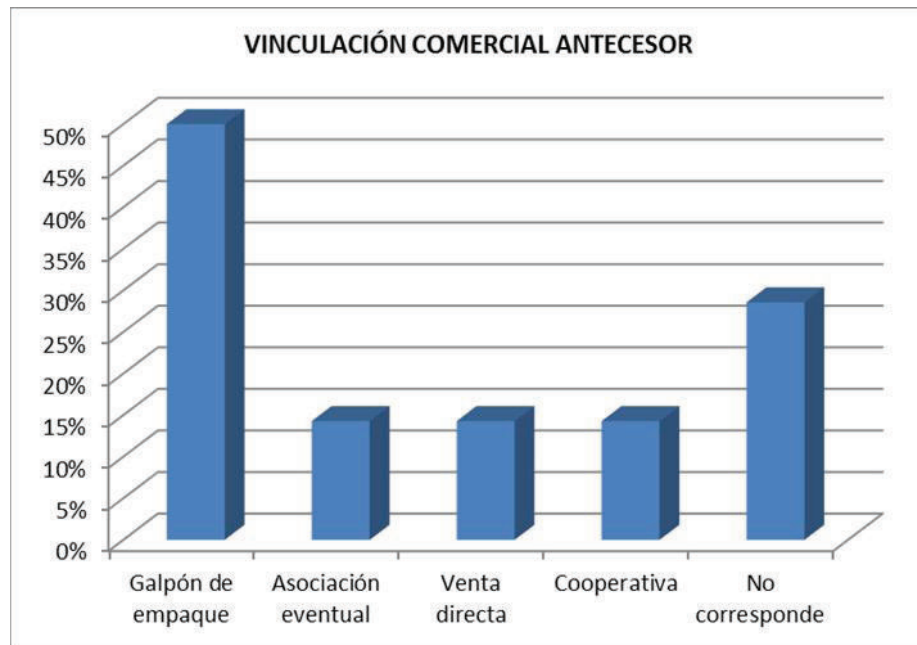
Las vinculaciones comerciales de los productores con los compradores de fruta cambian en los distintos momentos históricos de la fruticultura. Los destinos de la fruta fresca, unido al supuesto cambio de la demanda de consumidores y un Estado permisivo de la libre regulación del mercado, moldean la producción, empaque, conservación y venta. Es por ello que analizamos tanto la forma de comercialización de fruta de los antecesores de los productores socios de la cooperativa como la actual.

Asimismo, se indaga sobre las transformaciones en sus estrategias desde la asociación a la cooperativa, los beneficios obtenidos, los cambios generados desde la organización y aspectos vinculados a la participación y el rol asumido por los socios dentro de cada una de ellas.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande

La vinculación comercial más frecuente de los antecesores es con galpones de empaques, a los cuales el 50% entrega su fruta. Las primeras plantaciones de frutales en Campo Grande datan de fines de la década del 50', con lo cual desde las primeras cosechas se instalan numerosos galpones de empaques en la región, con demandas crecientes de fruta. La participación cooperativa de antecesores es en las cooperativas "Campo Grande", "Viñateros Unidos" y "Cipoleños". Estas últimas atañen a antecesores de socios poseedores de chacras o con residencia en Cipolletti.

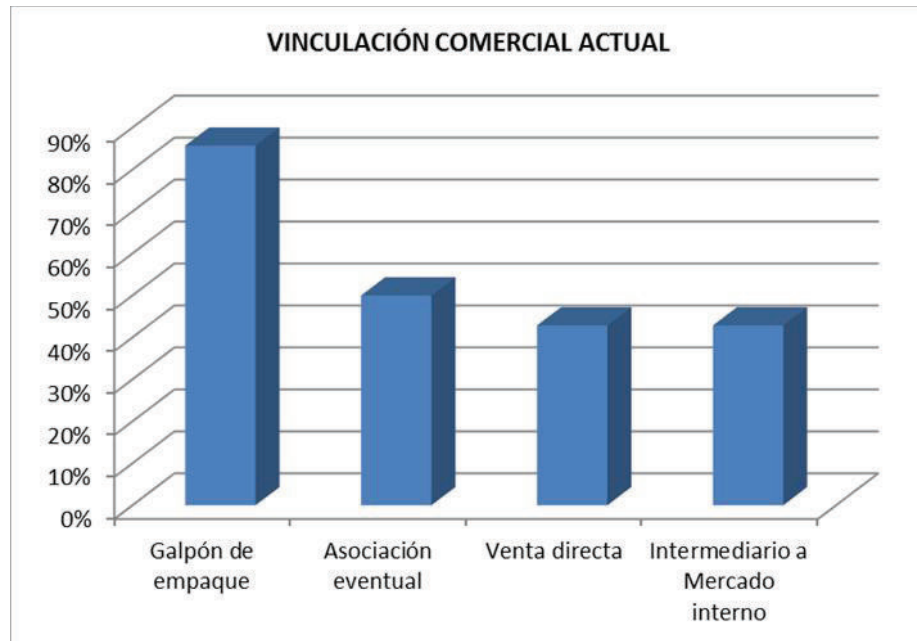
También la asociación eventual (14%) con familiares y vecinos son estrategias utilizadas en las distintas temporadas de cosecha. Asimismo, el 14% de los socios cuenta con experiencia familiar de venta directa a través del empaque y venta de fruta en los mercados de abasto de Buenos Aires y Dorrego.



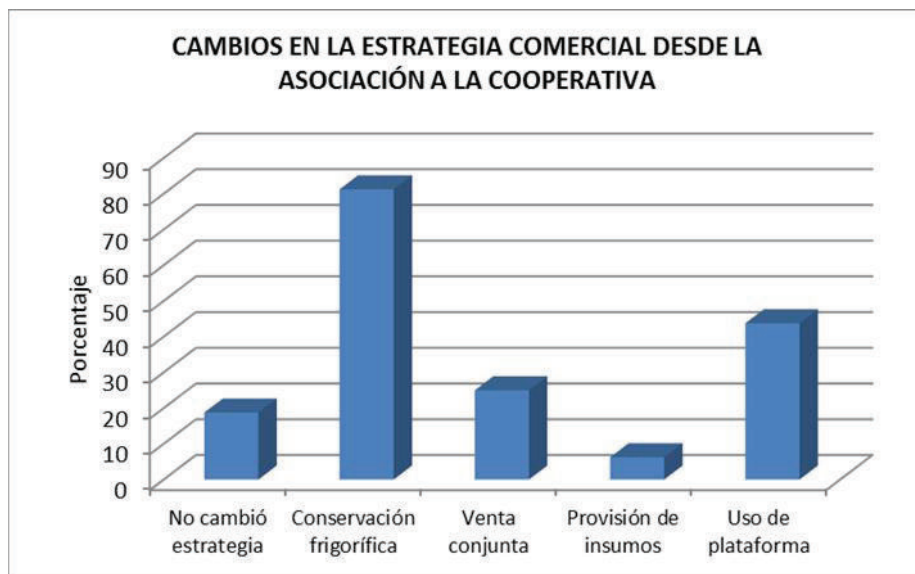
Aún la cooperativa Campo Grande, no efectúa la venta de fruta fresca de los socios. El rol es, fundamentalmente, la conservación frigorífica de la fruta, también facilita contactos con compradores y favorece la venta conjunta. Es por ello que en las vinculaciones comerciales actuales no se ve reflejada la cooperativa Campo Grande, las formas de venta continúan siendo individuales y diversificadas. La entrega a galpón de empaque crece, comparada con antecesores, y se mantiene como mayoritaria en un 86% de los casos. Las variedades exportables de pera y manzana son las que tienen este destino y permiten sostener, financieramente, la decisión de conservación frigorífica para la venta durante el segundo semestre del año.

En la actualidad, la venta directa aparece en el 43% de los socios. Las experiencias de venta directa la constituye una boca de venta minorista y, eventualmente, mayorista en la localidad emplazada por un productor en forma individual y el otro caso corresponde a una estrategia asociada de un socio con “no socios” en un puesto del mercado mayorista de Mar del Plata en la provincia de Buenos Aires. Por otro lado, la venta a intermediarios que comercializan dentro del mercado interno es realizada por el 43% de los socios. La asociación eventual, surge más fuerte a partir de la existencia del frigorífico y ante la demanda de ciertas variedades o determinado volumen de las mismas. Frente a esto, los productores

reúnen las cantidades requeridas, aunque no siempre acuerdan el precio de venta entre ellos.

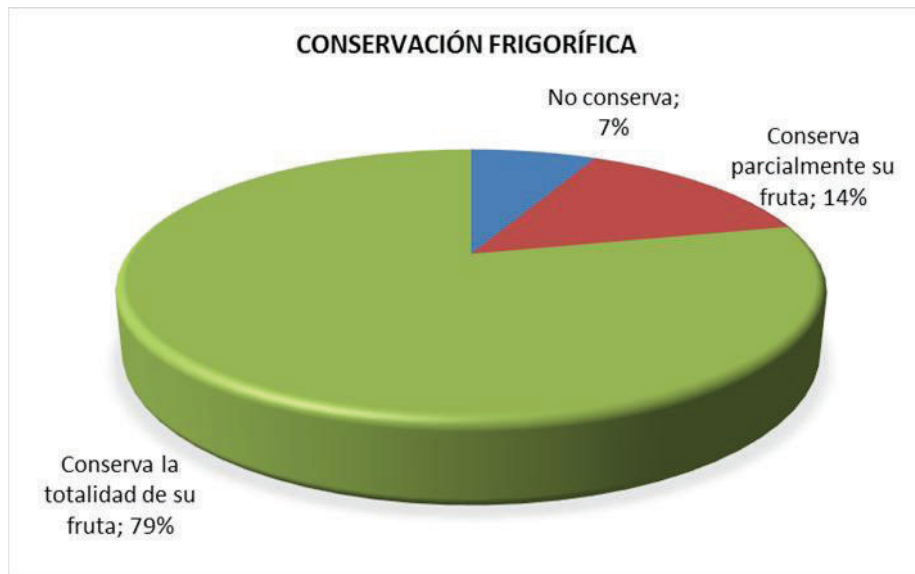


A partir de la asociación a la cooperativa, varios socios cambiaron su estrategia. El 81% de ellos comenzó a conservar fruta fresca en frío con el objeto de venderla durante el año y en momentos de mayor precio, buscando acrecentar así sus ingresos. El 44% de los productores utiliza la plataforma de poda y cosecha de la cooperativa para algunas de las tareas culturales de su chacra como poda, raleo, colocación de dispenser de feromonas y cosecha. También, inician la venta de fruta de manera conjunta el 25% de los asociados, y una temporada lograron comprar conjuntamente fertilizantes.



La capacidad del frigorífico alcanza los 6400 bins, esto representa un cupo de frío de 400 bins por socio, que se expresa en el reglamento interno de la cooperativa consensuado por todos¹⁸. A su vez, cada productor-socio decide la proporción de fruta fresca que conserva que es variable de acuerdo a las especies y variedades con las que cuenta en su chacra y la previsión del precio de la fruta a futuro. No obstante, casi el 80% coincide en conservar toda su manzana roja la que, de acuerdo a su estado de madurez, se comercializa durante el período comprendido entre mayo y diciembre. El 7% de los socios, no utiliza ninguno de los servicios ofrecidos por la cooperativa. Un grupo conserva entre el 10 y el 20% de su fruta.

¹⁸ En el anexo 6 se presenta tablas con la producción de fruta fresca estimada por socio de cada cooperativa y el cupo de frío acordado.

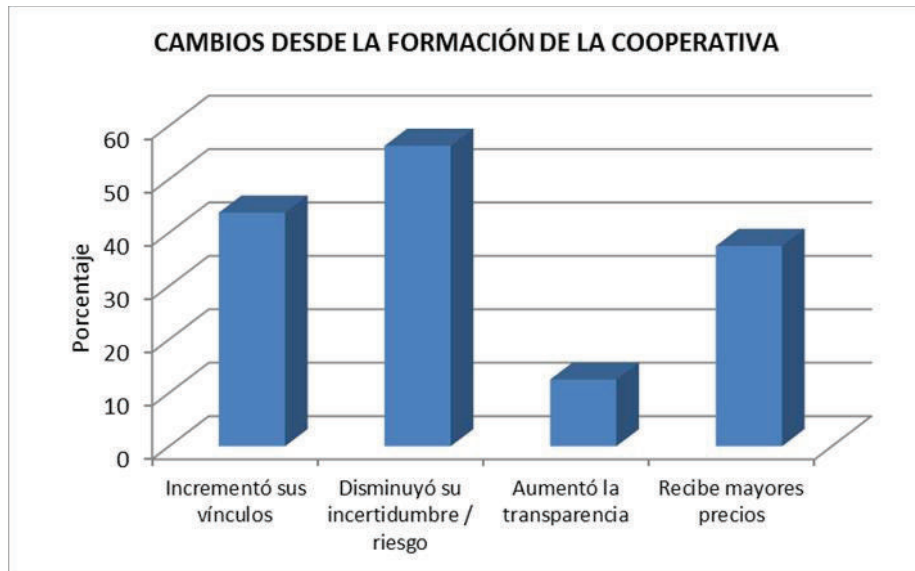


Los productores enumeran otros beneficios como consecuencia de la asociación a la cooperativa. Respecto a la disminución de la incertidumbre, rescatan aspectos relativos a la decisión de cosechar aunque la fruta no se haya vendido, con lo cual se evitan descartes por sobremadurez: *“Se cosecha aunque no se haya vendido. No se pierde pera en cosecha”, “tranquilidad de vender en caliente y si no se guarda. No hay apuro”*. Algunos lo explican *“tenemos independencia comercial”* ya que es habitual, en el marco de la agricultura de contrato, que el corredor del galpón de empaque es quien da la orden de inicio de cosecha considerando la madurez y el destino de la fruta, así también decide la suspensión de cosecha si la calidad no cumple con los requerimientos de la empresa.

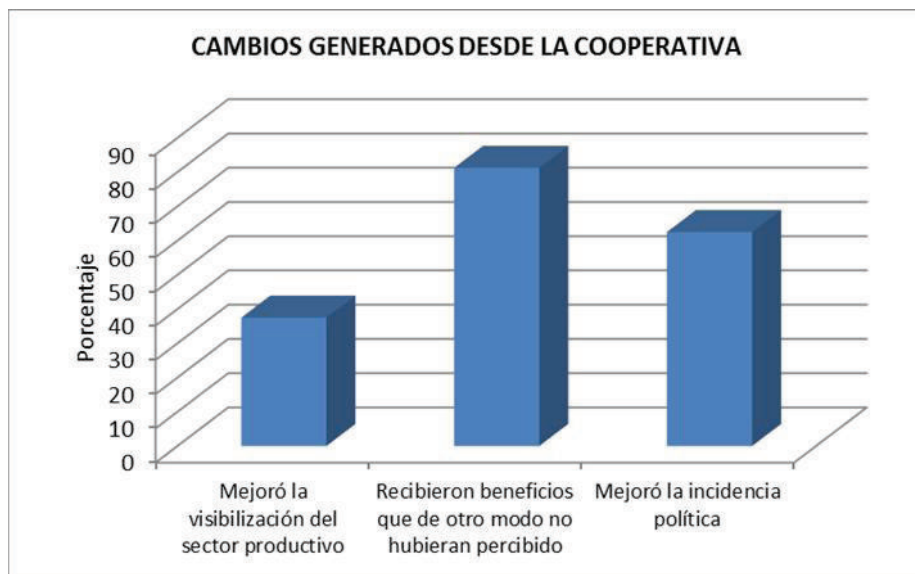
Otro de los beneficios son los precios mayores recibidos por el 30% de los productores, aunque la mayoría jerarquiza la importancia de vender al contado, o cobrar muy cerca de la venta. Es decir, mejoran las condiciones en general al cambiar la forma de pago y los precios: *“Mejores precios en general, siempre es mejor que entregar a galponero”*.

En el conjunto de factores valorados por los socios de la cooperativa, la transparencia aparece en el 10% de ellos que manifiesta contar con mayor información de los precios de venta y *“está asegurado el precio y el pago”, “se conoce lo que se compra y el precio”*.

Otro aspecto valorado por el 44% de los socios es el incremento de los vínculos con otros productores, profesionales y autoridades y referentes de los gobiernos local y nacional.



El proceso previo a la creación de estas cooperativas implicó organización y movilización de una parte de los productores integrantes de la Cámara de productores. También demandó gestión y vinculaciones con referentes políticos de la municipalidad local y del Estado nacional para la canalización del proyecto de desarrollo, y es valorada por ellos tal como se expresa en el gráfico anterior. A su vez, los socios reconocen los cambios generados por ellos en este proceso. El 38% piensa que aportan a la visibilización de la situación de los *pequeños y medianos productores*. También opinan que a partir de su organización logran incidencia política para la concreción del proyecto que consiste en una planta frigorífica y galpón de empaque “*para los productores*”.



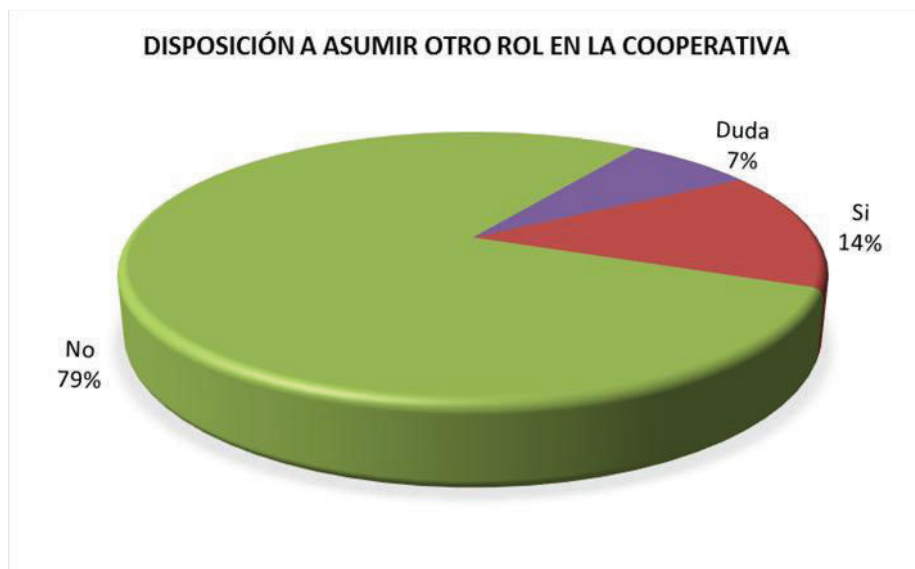
Para dimensionar la participación en la cooperativa, se toman las categorías definidas por Manzanal et al. (2006) en un gradiente entre *estar informado* hasta *integrar el cuerpo de decisiones estratégicas* (p.216). En estas cooperativas en particular, adoptamos y adaptamos las categorías con el fin de denotar rol activo o pasivo en la participación de los socios. Se incluye la respuesta *no se informa*, debido a que el 22% de los socios declara esto. Luego el 43% *se mantiene informado* y un 21% *se considera consultado de las decisiones que se toman*. El grupo que toma las decisiones estratégicas representa el 14% de los socios.



Si se profundiza el análisis, podemos asumir que la baja participación en la toma de decisiones se refleja en una menor canalización de las demandas de la mayoría de los socios. Es decir, la toma de decisiones podría realizarse sin considerar las necesidades y demandas de los productores que conforman la cooperativa.



En este gráfico se observa que los socios consideran, en un 36%, que la cooperativa no toma sus demandas y el 64% considera que sólo lo hace parcialmente. Analizando estos datos de manera conjunta, indicarían una concentración de la toma de decisiones en pocos socios con bajo reflejo de las necesidades y demandas de los asociados. Lo cual puede considerarse una contradicción respecto a la disposición de asumir otro rol en la cooperativa expresada en el gráfico siguiente.

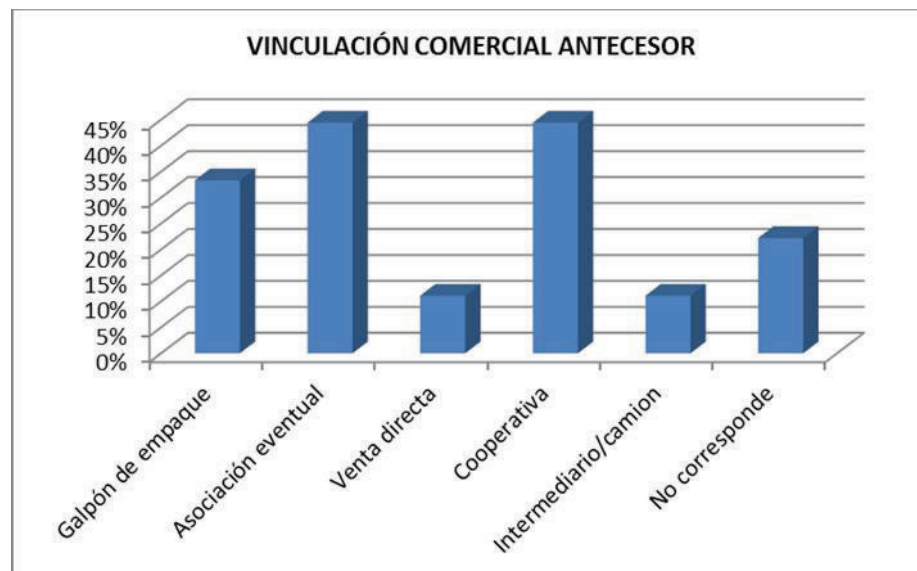


De esta manera, el 79% de los socios no desea asumir un rol diferente al actual en la cooperativa y sí lo está el 14% de ellos. Podría pensarse en una reproducción de la situación actual, sólo reversible a partir de un cambio en la participación de los socios, mayor apertura para la canalización de las demandas y necesidades de la mayoría así como en una ampliación de los espacios de toma de decisiones.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro

En las vinculaciones comerciales desarrolladas por los antecesores, se refleja una importante práctica asociativa, así el 44% se relacionan a cooperativas. Entre las cooperativas mencionadas están la “Frutivinícola Allen”, conocida como *Millacó* (ese es el nombre de la marca de vinos), también “La Esperanza” y “FADEC” (Fruticultores Asociados de Cipolletti).

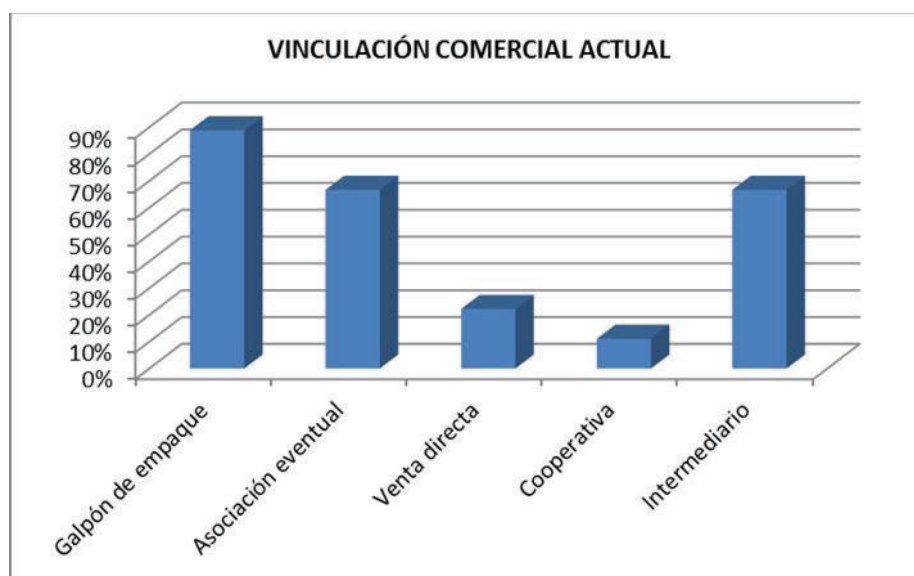
La asociación eventual alcanza también al 44% de ellos y está relacionada a organizaciones familiares, entre hermanos y vecinos para la venta de fruta. La proporción de productores que entrega fruta a galpón de empaque es del 33%. A su vez, se presenta la venta directa de fruta y la venta a intermediario o “culata de camión” en un 11% respectivamente. Es decir, una diversidad de compradores y formas de venta, entre las cuales las estrategias asociativas son preponderantes.



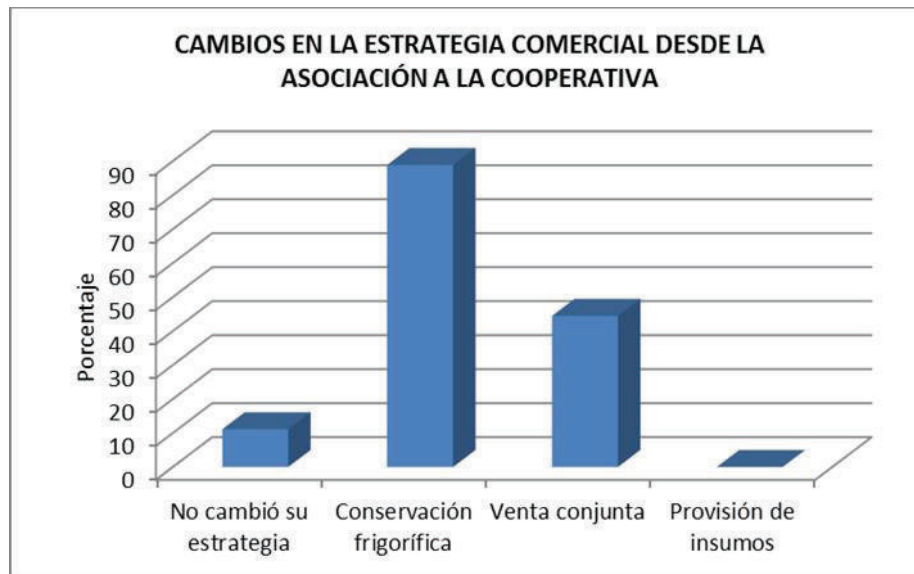
En la vinculación comercial actual, la cooperativa Fernández Oro no formaliza la venta en ningún caso. A través de ella se conserva fruta en el frigorífico, se vinculan con compradores, estimulan asociaciones eventuales y se coordinan negociaciones de

formas de pago y entregas. La entrega a galpón de empaque crece al 89% respecto a los antecesores debido a los cambios varietales. Los productores mantienen el destino de las variedades exportables de manzanas y peras hacia los empaques que realizan exportación. La venta a cooperativas cae al 11%, ya que la mayoría de ellas cerró. Por otro lado, la venta directa es del 22% y a intermediario/camión es el 67%, lo cual está relacionado a la superficie con fruta de carozo que permite este tipo de ventas.

La asociación eventual refleja una parte importante de las ventas que hacen como cooperativa. Ante la demanda de cierta especie y determinado volumen, los socios se organizan para abastecerla. En algunas ocasiones convocan a otros productores asociados a la Cámara de productores que no son miembros de la cooperativa. El precio de la fruta es acordado entre los productores involucrados y negociado con el comprador. Los aspectos formales de la venta, principalmente la facturación, lo resuelve de manera individual cada productor con el comprador de la fruta.

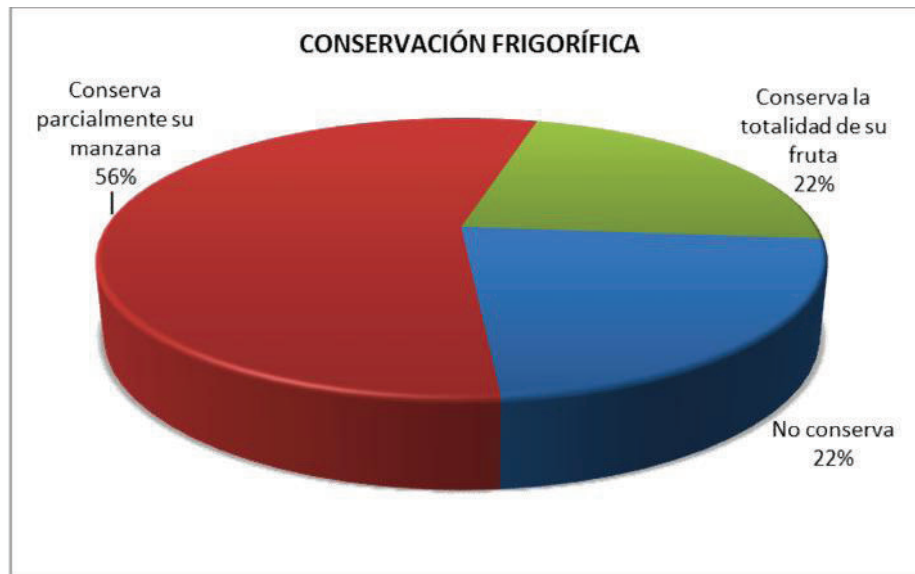


Consultados acerca de los cambios en su estrategia comercial desde la asociación a la cooperativa Fernández Oro, el 90% de los productores expresa que comienza a conservar fruta en frío y más del 40% de ellos realiza también la venta en conjunto de su fruta. Esto es relevante particularmente para los productores con menos de 5 hectáreas plantadas con frutales de pepita porque modifican totalmente sus vinculaciones comerciales.



Si se profundiza el análisis de la conservación frigorífica como estrategia, encontramos que algunos productores conservan la totalidad de su fruta hasta la venta. La capacidad del frigorífico de la cooperativa es muy baja, aproximadamente 1600 bins los que equivalen a un cupo de frío disponible de 177 bins por socio¹⁹ (unos 62.000 kg, que equivalen a la cosecha de 2 hectáreas aproximadamente). La mayoría de los productores conserva manzana roja, y la proporción que guardan depende de la superficie plantada ya que el cupo es igual para cada uno de ellos. Así, la mayoría de los socios conserva menos del 50% de su manzana. Mientras que los productores con menores superficies plantadas logran conservar hasta el 100% de su fruta. En el anexo 6, se presenta el volumen de fruta estimada por socio y la proporción que conservan de acuerdo a la cuota de frío acordada para cada uno.

¹⁹ En el anexo 6 se desarrolla esta información.

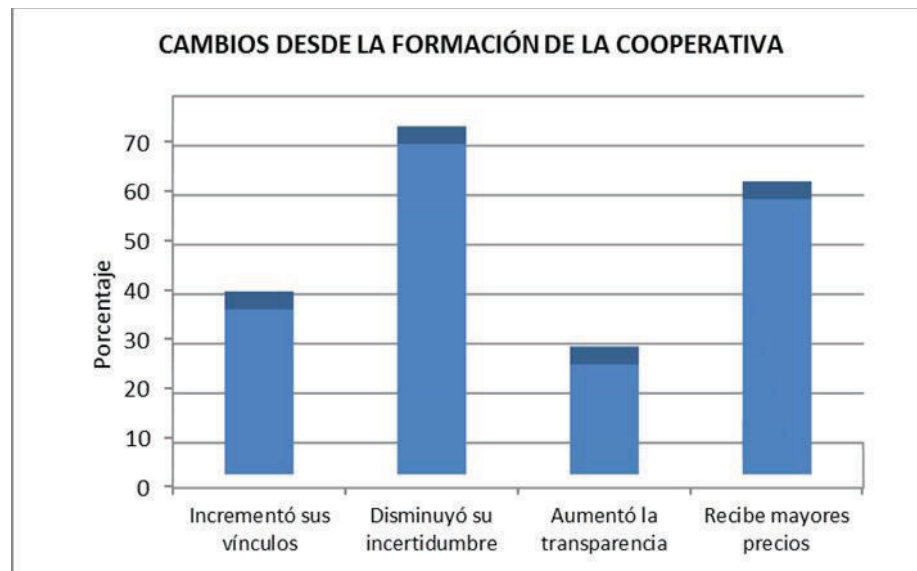


Al mismo tiempo, los productores rescatan los beneficios de asociarse a la cooperativa. El 67% de los productores valora la disminución de la incertidumbre o riesgo. Principalmente, esto se debe a la posibilidad de vender su fruta ya que desde la temporada 2013-2014 las empresas ya no recorren las “*chacras chicas*” buscando fruta para comprar. La posibilidad de contar con el frigorífico permite tener un margen de maniobra para vender la fruta en otro momento. Así, en referencia a la habilitación para la cosecha de cada especie y variedad que hace el Senasa, los productores expresan “*cuando sale el sello se cosecha, no se espera venderla primero*”. Otros dicen: (tener el frigorífico) “*es una tranquilidad si se tiene espalda para guardar*”. Estos representan cambios en la organización de la producción, cosecha y venta de la fruta.

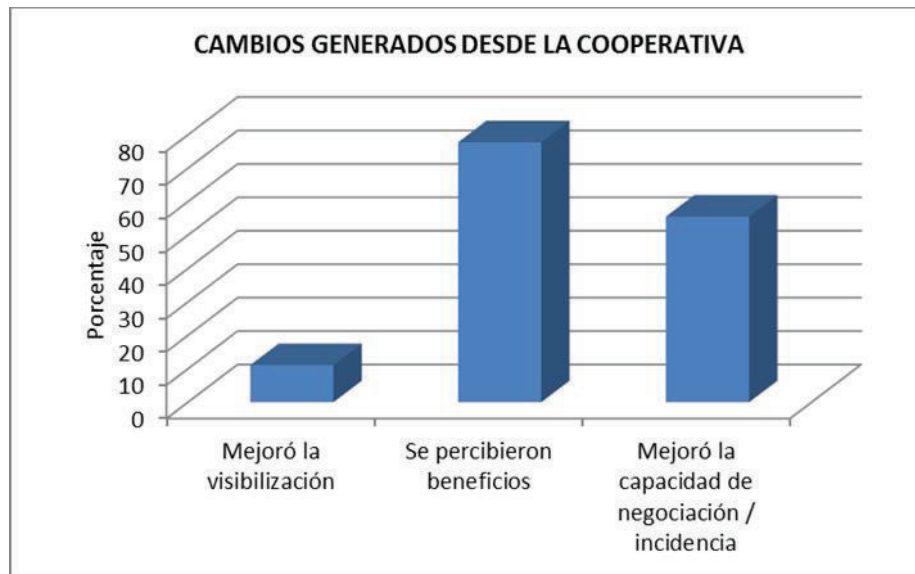
Otros de los beneficios que reciben son mayores precios por su fruta (57%), en este sentido hay dos aspectos, por un lado la certeza económica de cobrar en el año²⁰ y los porcentajes de descarte se acuerdan con el comprador. Sumado a ello, en muchos casos se vende al contado. Resumidamente, “*se hacen mejores negocios*”. Muchos productores relacionan la disponibilidad de información de calidad requerida “*Estamos informados de qué fruta se compra*” y los precios pagados por kilo de fruta con una mayor transparencia en el negocio. Con lo cual, el incremento de la transparencia es uno de los beneficios mencionados por el 22% de ellos. Por otra parte, otro beneficio

²⁰ Es frecuente, en la actualidad, que la fruta entregada a galpón de empaque en los meses de enero-febrero marzo sea pagada en cuotas mensuales lo que suele extenderse durante el año e incluso hasta finalizada la cosecha del año siguiente (marzo).

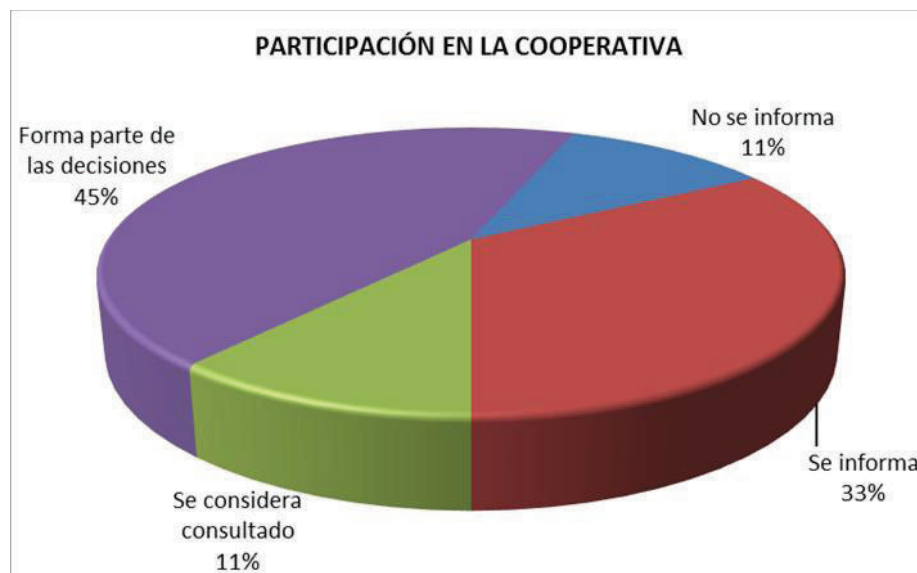
jerarquizado por los socios es el incremento y profundización de los vínculos entre ellos, “hay confianza” dicen.



La constitución de la cooperativa como forma legal, implicó una organización, movilización y gestiones previas de los productores. Es por ello que indagamos acerca de la profundidad de los cambios generados en ese proceso. El 78% de los productores considera que se percibieron beneficios que de otra manera no hubieran conseguido. Concretamente, la compra municipal del predio, la construcción subsidiada por el Minagri del frigorífico y el comodato a la cooperativa. Y en este sentido, el 56% de ellos considera que lograron incidir políticamente e incrementaron su capacidad de negociación y gestión. Sin embargo, creen que no mejoró la visibilización del sector de los productores familiares ni la comprensión de su problemática en los distintos estratos gubernamentales. “No se movió la aguja de manera sectorial, sólo logramos el beneficio para el grupo asociativo”.

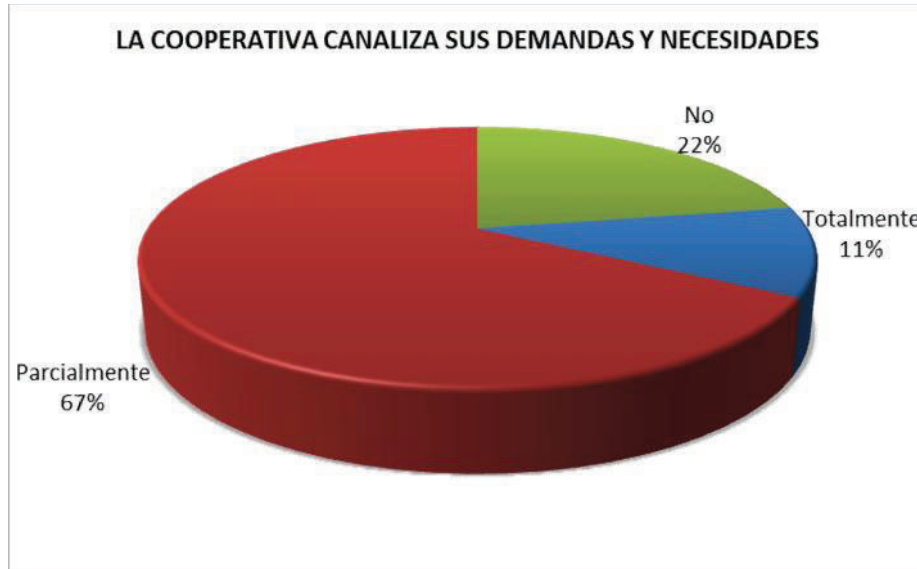


La participación en la cooperativa Fernández Oro es alta. El 34% de los socios declara mantenerse informado. Un 56% participa de la toma de decisiones porque se considera consultado o porque integra el cuerpo de decisiones estratégicas. Sólo un 11% expresa no informarse. Es interesante rescatar algunas de las expresiones de los productores: *“Todos tomamos las decisiones”, “Es un grupo y se toman las decisiones en conjunto”*.

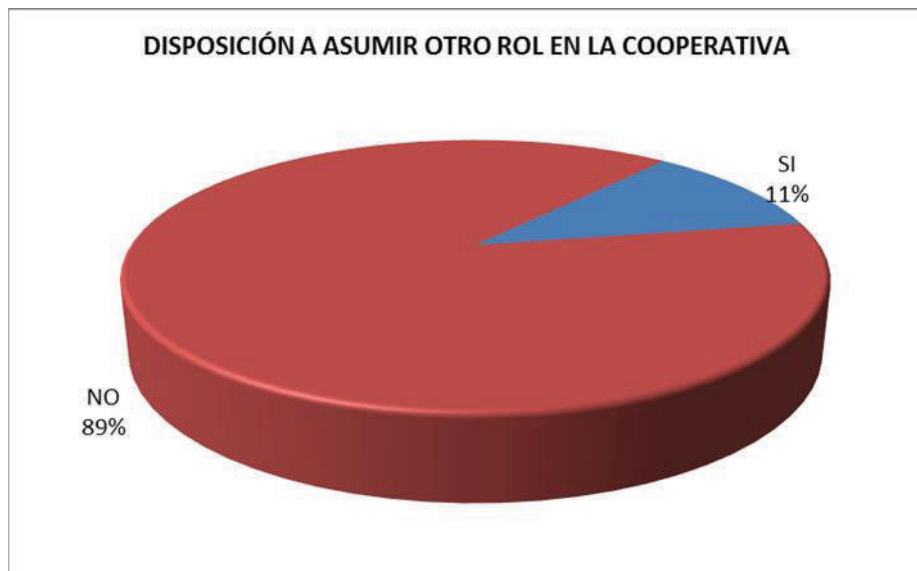


A su vez, los productores manifiestan en proporciones disímiles la expresión de sus demandas y necesidades en las acciones desarrolladas. Mientras el 22% manifiesta que la cooperativa no canaliza sus necesidades, un 11% expresa que canaliza todas sus demandas y necesidades y el 67% que lo hace sólo de manera parcial. Quienes

plantean esta respuesta mayoritaria, aclaran que la cooperativa posee poca capacidad frigorífica, lo que limita el volumen de fruta a conservar.



Entre los socios, también se observa una baja disposición a asumir otro rol en la cooperativa. Sin embargo en esta cooperativa, esto puede deberse a una alta participación en la toma de decisiones, independientemente del rol asumido dentro de la cooperativa. Tal como expresan *“esto es un grupo y todo lo decidimos como grupo”*.

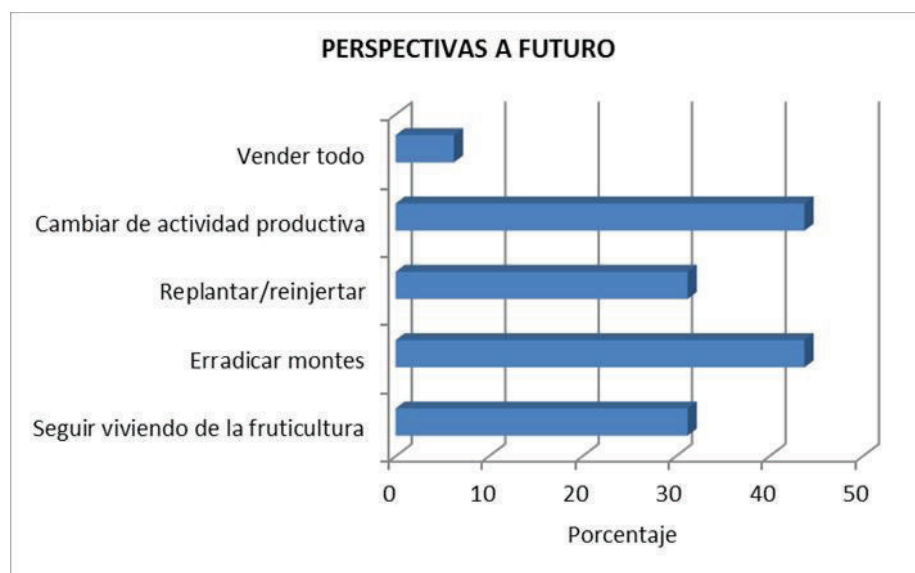


Perspectivas a futuro: individuales y en cooperativa.

Las perspectivas se analizan desde un aspecto individual vinculado a la producción en la chacra con el objeto de profundizar acerca de las decisiones de continuidad a futuro dentro del contexto familiar y nacional. También se consideran las expectativas puestas en la cooperativa. Es por ello que se abordan los servicios que debería incorporar la misma, con el fin de conocer la idea de cooperativa sostenida.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande

Cuando se analizan las perspectivas a futuro, se observa que el 75% de los productores evalúa continuar viviendo de la actividad frutícola replantando o reinjertando. En este caso, se proponen el cambio de variedades de manzana de exportación como Gala por manzanas rojas y cambio de variedades de ciruela mediante la técnica de reinjertación. En otros casos, la estrategia es erradicar montes frutales poco productivos o con variedades de pera de exportación (pera roja, pera Abate fetel) e incorporar frutales de carozo. Un 44% está en proceso de profundizar otras actividades productivas presentes en su chacra, en cuyo caso son parte de quienes erradicar montes frutales para sembrar alfalfa o incrementar la superficie sembrada con cultivos hortícolas. También existe un productor que tiene sus chacras en venta.



En la cooperativa Campo Grande, los socios evalúan necesario profundizar algunos aspectos. La venta de fruta (86%) es uno de ellos, si bien se asocian de manera eventual para proveer demandas de ciertos volúmenes de peras y manzanas, las operaciones se realizan individualmente. Otros aspectos considerados son la provisión de insumos (79%) y el servicio de maquinarias (50%). Respecto de este, las propuestas se vinculan a la compra de herramientas para realizar tareas culturales en las chacras y que requieren pocas horas de uso durante el año, con el objeto de prestar el servicio a los socios de la cooperativa. Esto es interesante ya que desde hace 2 años la cooperativa cuenta con una plataforma autopropulsada cuyo uso es comunitario entre los socios (*ADN*, 07/05/2015). Dentro de la provisión de insumos, consideran apropiado que la cooperativa asuma el aprovisionamiento de fertilizantes y agroquímicos a menores precios y financiados para sus socios. Además, el 29% de los productores expresa la necesidad de contar con créditos, algunos lo vinculan con la provisión de insumos, como sistema de crédito interno, y otros miran el acceso a créditos para la cooperativa y así adquirir las maquinarias y herramientas requeridas. También aparecen la capacitación y actualización técnica (14%) ligada a la ruptura de la forma de vinculación con las empresas de empaque que, como compradora de la fruta y de acuerdo al destino de exportación, proveía los planes de aplicaciones fitosanitarias y de fertilización, asistía técnicamente y controlaba su cumplimiento.

Otro aspecto que es tomado sólo por el 7% de los socios es el servicio de empaque. La cooperativa actualmente cuenta con un empaque comoditado hace tres años a una empresa que comercializa a mercado interno y presta el servicio de embalado a exportadoras. Dentro del contrato, se especifica un cupo de bultos a embalar para los socios de la cooperativa que lo requieran sin costo. Sin embargo, ese cupo no se usa porque actualmente sólo venden fruta a granel.



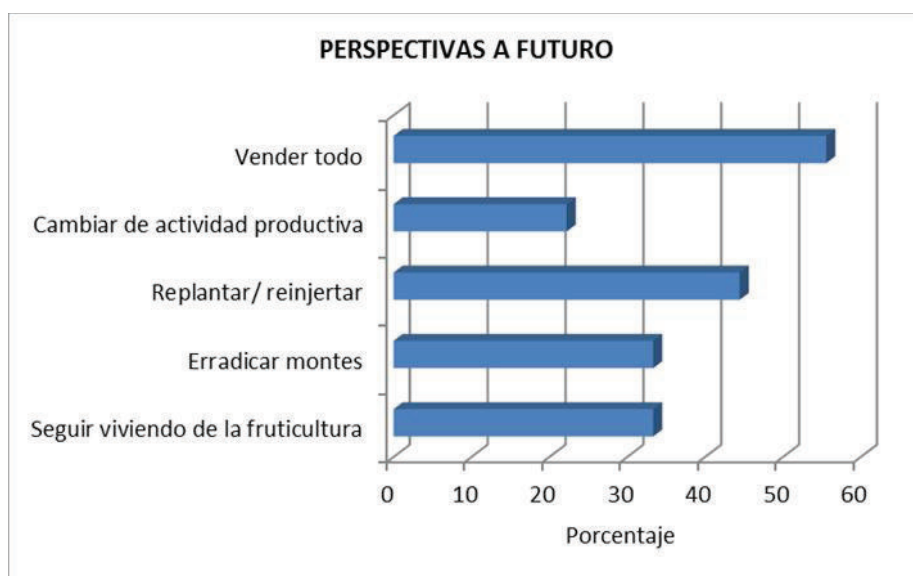
En el espacio de debate del grupo focal, se profundizan las necesidades de la cooperativa. Allí los socios mencionan que “es un cambio de paradigma no menor” empezar a vender su fruta pero lo consideran necesario porque “las empresas ya no necesitan nuestra fruta”. A su vez, dan cuenta de las dificultades en el contexto para profundizar la estrategia asociativa para la venta: la inestabilidad económica, la inflación y la complejidad burocrática asociados a un cambio en las políticas públicas: apertura de importaciones, aumento de tarifa eléctrica y discontinuidad de proyectos, que atentan contra estos procesos. Por su parte, planean abrir un marco de diálogo interno para el análisis prospectivo de la cooperativa y la planificación de estrategias.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro

En la cooperativa Fernández Oro, el 56% de los socios piensa en vender sus chacras a futuro. En algunos casos por la edad avanzada y la falta de recambio o la visualización de que nadie en la familia continúa detrás. Esto se conjuga también con la ubicación de las chacras y el crecimiento urbano expansivo de esa ciudad sobre tierras productivas, presentándose como alternativa frente a la crisis frutícola. En otros casos, la chacra fue heredada y en la actualidad representa un ingreso menor que el obtenido por el ejercicio de la profesión y otros, ven como oportunidad el loteo parcial de la chacra para la construcción de viviendas de alquiler, garantizándose un ingreso continuo, así como ciertas expectativas generadas por las recientes exploraciones

hidrocarburíferas. Lo cual contrasta con el 33% de los socios que espera seguir viviendo de la fruticultura o “al menos de la actividad productiva”.

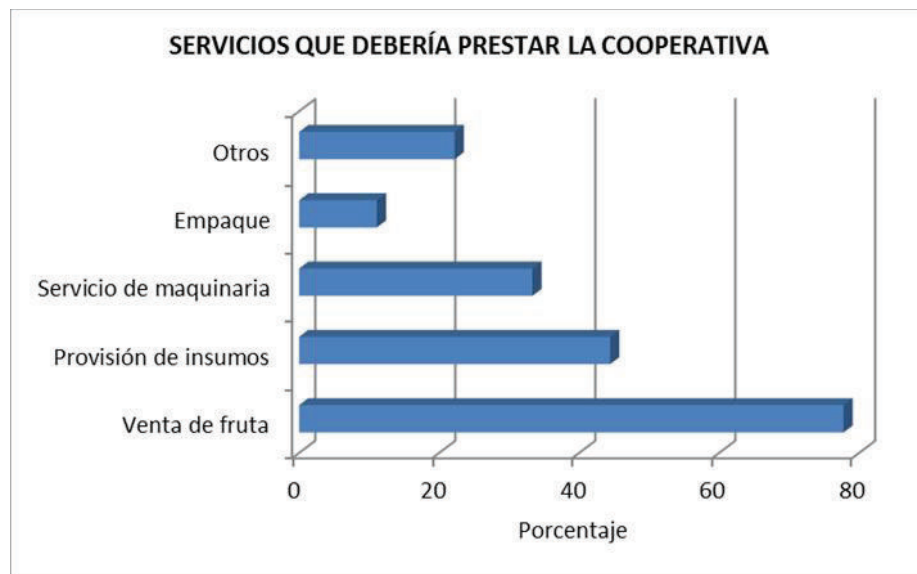
La erradicación de montes frutales que prevé el 33% de los socios está relacionada a distintas decisiones a futuro. Algunos proyectan disminuir la superficie plantada con peras como especie que se entrega a los galpones de empaque por su destino (de exportación) y por la infraestructura necesaria para conservarla. Otros planifican profundizar la diversificación ya presente en sus chacras, e incrementar la superficie con frutales de carozo, álamos y alfalfa. Unos ven oportuno “achicarse” es decir, disminuir la superficie productiva para así disminuir los riesgos e incertidumbres. Y un grupo representado por el 44% de los socios se encuentra replantado con manzanas rojas o reinjertando peras y manzanas de exportación con otras que además pueden comercializarse dentro del mercado interno.



La cooperativa en la actualidad presta los servicios de báscula, conservación frigorífica para 1600 bins, empaque artesanal habilitado y conexiones con compradores.

Los socios (78%) expresan la conveniencia de realizar la venta de fruta consignando las transacciones formalmente a través de la cooperativa, superando así la etapa actual de venta conjunta con facturación individual. Consideran esto como un rol central: “la cooperativa debe ser una herramienta comercial”. También evalúan interesante la provisión de insumos (44%), el servicio de maquinarias (33%), el

empaques (11%). Dentro de la categoría *otros*, se consignan el drencher para el tratamiento de la fruta antes de ingresar al frigorífico, un salón de ventas al público y provisión de bins para cosecha y conservación.



VII- Estrategias Asociativas de los productores asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro

Construcción de un índice aditivo

A partir del análisis a nivel agregado, se construye el índice aditivo con el objeto de profundizar en la caracterización de los productores que participan de las estrategias asociativas, reinsertándolas en el conjunto de variables que caracterizan a cada unidad de análisis sincrónica y diacrónicamente, por definición *productores familiares capitalizados*; y construyendo una tipología de socios de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro que da cuenta de estrategias diferenciales de inserción en las mismas.

Para tal fin, se definen tres índices: *nivel de capitalización*, *estrategias individuales* y *estrategias colectivas*. El resultado de la sumatoria de los tres índices anteriores es el índice Aditivo Relacional.

Índice Aditivo Relacional = nivel de capitalización + estrategias individuales + estrategias colectivas (reivindicativas + asociativas)

El índice *nivel de capitalización* está representado por los indicadores: superficie productiva total propia y alquilada, superficie con frutales, maquinaria, número de trabajadores contratados en forma permanente y porcentaje de la superficie en espaldera. La valoración se realiza considerando el valor promedio de todos los productores entrevistados para cada variable. Se asigna el valor -1 (menos uno) al dato que se encuentra por debajo de la media, el valor 0 (cero) representa la media del conjunto y 1 (uno) cuando el valor supera la media.

- Superficie en producción propia. Valoración: (-1): < a 19,3 ha, (0): 19,3 ha, (+1): > a 19,3 ha.
- Superficie con frutales de pepita. Valoración: (-1): < a 14,1 ha, (0): 14,1 ha, (+1): > a 14,1 ha.
- Superficie en producción alquilada. Valoración: (-1): < a 2,4 ha, (0): 2,4 ha, (+1): > a 2,4 ha.

- Cantidad de trabajadores permanentes. Valoración: (-1): < a 1,5, (0): 1,5 trabajadores, (+1): > a 1,5.
- Maquinaria propia. Valoración: (-1): equipo incompleto frutícola, (0): equipo completo frutícola + herramientas de labranza de suelo, (+1): equipo completo frutícola + herramientas de labranza de suelo + otras herramientas.
- Porcentaje en espaldera. Valoración: (-1): < a 80,9% en espaldera, (0): 80,9 %, (+1): > a 80,9 % en espaldera.

El índice *estrategias individuales* resume los indicadores: generación de productores a la que pertenece, perspectivas a futuro y las formas de venta de fruta del antecesor y la actual. El indicador *generación de productores* tiene su valor medio en los productores de 2º y 3º generación y corresponde al 0, el valor 1 a productores que son la 1º generación y el valor -1 a aquellos que son 4º generación de productores.

En las *perspectivas a futuro* el valor medio, 0, representa la decisión de continuar con la actividad productiva, el valor -1 equivale a salir y el valor 1, las perspectivas de profundizar la estrategia en producción frutícola o no.

Por otro lado, el indicador *formas de venta* aglutina estrategias actuales y pasadas de venta por canales alternativos al galpón de empaque tales como venta directa, a intermediarios o galpón de empaque propio. De manera que el valor -1 representa la venta sólo a galpón de empaque, 0 implica contar además con una forma alternativa de venta y 1, más de una forma alternativa de venta.

- Generación de chacareros: Valoración: (-1): 4º generación, (0): 2º y 3º generación, (+1): 1º generación.
- Perspectiva a futuro. Valoración: (-1): Salir de la actividad productiva, (0): Seguir con la fruticultura, (+1): Diversificar, replantar/reinjertar.
- Forma de venta del antecesor + actual, en forma individual. Valoración: (-1): Sólo a galpón de empaque, sin estrategia alternativa, (0): 1 estrategia alternativa individual, (+1): más de una estrategia alternativa individual.

El índice *estrategias colectivas* toma en cuenta las dimensiones: estrategias reivindicativas y las asociativas. Las estrategias colectivas constituyen aquellas acciones de organización seguidas por al menos dos productores con un fin definido. En este trabajo son divididas a su vez en estrategias colectivas reivindicativas y estrategias

colectivas asociativas. Las reivindicativas incluyen las organizaciones políticas gremiales orientadas a la restitución de derechos cercenados y en cuyas prácticas son comunes las acciones directas, disruptivas, vinculadas a protestas públicamente visibles: cámaras de productores, consorcio de regantes, otras organizaciones sociales y políticas. Las estrategias asociativas asumidas por productores organizados en cooperativas, asociaciones (familiares, eventuales, de hecho) y sociedades cuyo fin es mejorar su inserción dentro de la cadena comercial.

Para construir el índice se toman los indicadores: participación actual y de antecesores en organizaciones reivindicativas, forma de venta asociada actual y de antecesores, rol asumido en la participación dentro de la cooperativa, disposición a asumir otro rol en la cooperativa y cambios en su estrategia de comercialización desde la asociación a la cooperativa.

- Participación reivindicativa antecesor + actual. Valoración. (-1): Participación en 1 o ninguna organización, (0): participación en 2 organizaciones, (+1): participación en más de 2 organizaciones.
- Forma de venta asociativa antecesor + actual. Valoración: (-1): Ninguna o 1 forma de venta asociativa, (0): 2 formas de venta asociativa, (+1): más de 2 formas de venta asociativa (Cooperativa + AE u otra forma asociativa de venta).
- Participación en la cooperativa. Valoración: (-1): No se informa, (0): se informa, (+1): es consultado, forma parte de las decisiones.
- Disposición a asumir otro rol. Valoración: (-1): No, (0): Duda, (+1): Si.
- Cambios en la estrategia de comercialización desde la asociación a la cooperativa. Valoración: (-1): Ninguno, (0): comienza a conservar en frío, (+1): conservación + otra.

Índice de Nivel de capitalización

Este índice muestra tres subtipos de niveles de capitalización en los productores integrantes de cooperativas. Un grupo de bajo nivel de capitalización, compuesto por 13 productores. Otro grupo, con capitalización media, integrado por 2 productores. Un grupo de mayor nivel de capitalización, conformado por 8 productores.

Subtipo A. Nivel de capitalización menor al promedio. Son 13 productores. La superficie total propia es menor a 19,3 hectáreas. No cuentan con superficie alquilada. La mayoría tiene 1 o ningún trabajador contratado en forma permanente y equipo de maquinarias frutícolas completo. La superficie con frutales es menor a 14,1 hectáreas. El porcentaje de frutales en espaldera es variable.

Subtipo C. Nivel de capitalización similar al promedio. Son 2 productores. Uno de ellos tiene superficie propia mayor a 19,3 ha, el otro posee superficie en alquiler mayor a 2,4 ha. La superficie con frutales si bien es menor a 14,1 ha, más del 81% está conducida en espaldera. Poseen equipo de maquinarias frutícola completo y en un caso además equipo forrajero.

Subtipo B. Nivel de capitalización mayor al promedio. Son 8 productores. La mayoría posee superficie propia mayor a 19,3 ha, o superficie alquilada que supera las 2,4 ha, equipo completo de maquinaria frutícola y algunos además cuentan con equipo para forrajes. Todos contratan 2 o más trabajadores en forma permanente. Si bien la superficie con frutales de pepita puede superar (o no) las 14,1 ha, todas sobrepasan el 81% en espaldera.

Índice de Estrategias individuales

Analizando se pueden definir tres subtipos de estrategias individuales en los productores asociados a las cooperativas, de acuerdo a la frecuencia del índice. El primer subtipo con nivel medio de estrategias individuales que es el más numeroso, un segundo subtipo que no posee estrategias individuales y un tercer subtipo que ha desarrollado mayor número de estrategias en forma individual.

Subtipo A: son 8 productores que pertenecen mayoritariamente a 2º y 3º generación de chacareros, y 2 casos a 1º generación. La característica distintiva es que prevén no sólo seguir dentro de la actividad productiva sino además definen replantar, reinjertar o profundizar la diversificación en forrajes, horticultura, producción porcina y frutales de carozo. En la forma de venta individual de los antecesores y actual se expresa la presencia de formas alternativas de venta de fruta, tales como venta directa al consumidor en puesto sobre la ruta y en chacra, la venta a intermediarios y algunos casos combinan más de una.

Subtipo C: conformado por 10 productores. Pertenecen en su mayoría a 2º o 3º generación de productores, aunque también se registra un caso de 1º generación y los 2 casos de 4º generación. La perspectiva a futuro más frecuente es profundizar la diversificación que ya desarrollan (forrajes, frutos secos y frutales de carozo) y en otros casos cambiar de variedades replantando/reinjertando. Un porcentaje prevé continuar dentro de la fruticultura sin cambios debido a que sus chacras se encuentran reconvertidas recientemente y conducidas en espaldera. En la forma de venta individual de los antecesores y actual, predomina la venta a galpón de empaque, sin formas alternativas de venta de fruta. Sólo 3 casos registran canales alternativos de venta en sus trayectorias, principalmente la venta directa y a intermediarios.

Subtipo B: integrado por 5 productores en su mayoría de 2º y 3º generación y prevén vender la chacra excepto uno de ellos que desea seguir dentro de la actividad frutícola. La mayoría cuenta con experiencia de venta directa o a intermediarios de fruta de carozo.

Índice de Estrategias colectivas

Los tres subtipos de estrategias colectivas de los productores asociados a las cooperativas de acuerdo a la frecuencia de los indicadores quedan definidos por el mayor o menor número de estrategias reivindicativas y asociativas en sus trayectorias y las decisiones de participación activa en la cooperativa, así como los cambios en las formas de comercialización desde la asociación a la cooperativa.

Subtipo A: conformado por 7 productores. Aquí predomina una participación activa en más de 2 organizaciones reivindicativas en sus trayectorias. Lo que sumado a las, al menos 2, experiencias de venta en forma asociativa: sociedad, cooperativas y asociaciones eventuales definen al grupo. En su mayoría asumen un rol activo dentro de la cooperativa, se consideran consultados o integran el grupo que toma las decisiones y otros se informan. Todos comienzan a conservar en frigorífico desde la asociación a la cooperativa y además realizan otros cambios en su estrategia comercial.

Subtipo C: conformado por 9 productores. Ellos expresan una trayectoria de participación en organizaciones reivindicativas propia o de antecesores. Todos

manifiestan al menos 2 experiencias de venta asociativa. Mayoritariamente se informan y muchos participan en la toma de decisiones. Ninguno de ellos está dispuesto a asumir otro rol en la cooperativa, sin embargo muchos ocupan u ocuparon cargos directivos. Todos comienzan a conservar en frío desde su asociación a la cooperativa y otra parte además hacen otros cambios en su estrategia comercial a partir de la asociación.

Subtipo B: lo integran 7 productores con estrategias colectivas reivindicativas variables tanto en los antepasados como en la actual. Cuentan con experiencias asociativas en su trayectoria, antecesores en cooperativas y en la actualidad sociedades (de hecho y de responsabilidad limitada) para la producción y comercialización. Su rol en la cooperativa es pasivo, en su mayoría no se informan. No están dispuestos a asumir otro rol en la cooperativa. Predominan los casos que cambian la estrategia de comercialización a partir de la asociación a la cooperativa y conservan en frío. Otros no hacen cambios y se asocian como resguardo frente a la pérdida de su estabilidad actual.

Índice Aditivo Relacional: Tipología de productores asociados a las cooperativas

Tipo A: formado por 8 productores cuyo nivel de capitalización es igual o mayor al promedio, excepto un caso. La mayoría posee superficie propia mayor a 19,3 ha, o superficie alquilada que supera las 2,4 ha, equipo completo de maquinaria frutícola y algunos además cuentan con equipo para forrajes. Excepto un caso, todos contratan 2 o más trabajadores en forma permanente. El 50% cuenta con superficie con frutales de pepita mayor a 14,1 ha. Si bien las perspectivas más frecuentes son continuar y profundizar la diversificación y mejorar los montes frutales, hay dos casos con intenciones de vender su chacra. **El rasgo característico del tipo es la presencia en las trayectorias de formas de venta alternativas en forma individual (galpón de empaque, venta directa), y en otros casos un desarrollo importante de estrategias de venta asociativas: asociaciones eventuales, participación en otra cooperativa, galpón de empaque en sociedad. La mayoría ostenta una destacada participación histórica en organizaciones gremiales-reivindicativas locales y regionales.** El 50% de los casos tienen un rol activo en la cooperativa integrando los espacios de toma de decisiones, el resto se

mantiene informado. Excepto un caso, estos socios cambian su estrategia comercial una vez que se asocian a la cooperativa, es decir, comienzan a conservar en frío su fruta y otros además incorporan la venta asociativa.

Tipo C: Conformado por 7 casos. El nivel de capitalización es variable, algunos con alto NC, otros bajo NC y medio. Excepto uno de ellos, todos poseen superficie propia menor a la media de 19,3 ha. Sólo un caso posee superficie alquilada (mayor a 2,4 ha). La superficie con frutales de pepita predominante es menor a 14,1 ha en casi todos los casos y sin contratación permanente de trabajadores. En los 2 casos que superan las 14,1 ha con frutales, también cuentan con más de 2 trabajadores contratados en forma permanente. La mayoría posee equipo completo de maquinarias para las tareas frutícolas y superficie de frutales conducida en espaldera mayor al 81%. La perspectiva a futuro mayoritaria es continuar en la actividad productiva diversificando, replantando o reinjertar variedades. **Si bien se expresan algunas alternativas de venta en forma individual, la presencia de formas de venta asociativa en la trayectoria familiar son predominantes: participación en cooperativas, sociedad y asociaciones con familiares y con vecinos. También se observan casos con una importante trayectoria de participación en organizaciones reivindicativas.** Aunque la mayoría no desea ocupar otro rol en la cooperativa, muchos de ellos tuvieron un rol central en la constitución de las cooperativas. Todos incorporan la conservación frigorífica como práctica a partir de la asociación a la cooperativa.

Tipo B: lo integran 8 casos con nivel de capitalización menor al promedio. La superficie total propia es menor a 19,3 hectáreas, excepto en un caso. No cuentan con superficie alquilada. La mayoría tiene 1 o ningún trabajador contratado en forma permanente y equipo de maquinarias frutícolas completo. La superficie con frutales es menor a 14,1 hectáreas. El porcentaje de frutales en espaldera en el 50% de los casos supera el 81%. En su mayoría pertenecen a 2ª y 3ª generación de productores. Si bien la mayoría prevé continuar dentro de la actividad productiva, algunos profundizando la diversificación y otros reconvirtiendo, hay 2 casos que desean vender sus chacras. Uno de ellos por la ubicación de la chacra en un área que se ha urbanizado recientemente y además no tiene recambio generacional, el otro caso percibe que no cuenta con hijos interesados en continuar con la actividad

productiva. **La mayoría no cuenta con experiencia de venta individual en canales de ventas alternativos. Dos productores tienen trayectoria de participación familiar en cooperativas y en la actualidad la mayoría se asocia a otros productores para la venta de fruta. La participación en organizaciones de índole gremial-reivindicativa es baja.** El rol asumido en la cooperativa es activo en su mayoría, algunos se involucran en la toma de decisiones, otros se informan y 2 casos no se informan. Ninguno de los casos está dispuesto a asumir otro rol, algunos de ellos ocupan altos cargos en la actualidad (presidente, tesorera). Predomina el cambio de estrategia comercial, es decir comienzan a conservar en frío a partir de la asociación en la cooperativa, algunos además incorporan otros cambios.

Cuadro resumen: rasgos característicos de cada tipo de productores de acuerdo al

Índice Aditivo Relacional

	TIPO A (8 casos)	TIPO B (8 casos)	TIPO C (7 casos)
Nivel de capitalización	Mayor al promedio	Menor al promedio	Mayoritariamente menor al promedio
Estrategias individuales	Presencia de casos con formas de venta alternativas	Baja presencia	Algunas experiencias de venta en forma alternativa
Estrategias reivindicativas	La mayoría con destacada participación histórica en organizaciones gremiales-reivindicativas	Baja participación	Presencia de casos con trayectoria de participación en organizaciones reivindicativas
Estrategias asociativas	Casos con un desarrollo importante de	Dos casos con trayectoria cooperativista.	Predominan formas de ventas asociativas en la

	estrategias de venta asociativas	En la actualidad todos se asocian para la venta	trayectoria
Perspectivas futuro	Más frecuente: continuar en la actividad productiva diversificando, replantando o reinjertar variedades. Dos casos venden su chacra	Más frecuente: continuar en la actividad productiva diversificando, replantando o reinjertar variedades. Dos casos venden su chacra	Continuar en la actividad productiva diversificando, replantando o reinjertar variedades

Los tipos emergentes de productores con Estrategias Asociativas

Los tipos que surgen del análisis del Índice Relacional (conjunto de las estrategias individuales y colectivas junto al nivel de capitalización) son tres: *Productores con estrategias de Asociación por Promoción-Expansión*, *Productores con estrategias de Asociación por Persistencia-Resguardo* y *Productores con estrategias de Asociación por Participación y Comercialización*

El tipo social *Asociación por Promoción-Expansión* (Tipo A) está integrado por 8 productores que en su mayoría tienen un nivel de capitalización igual o mayor a la media de todos los socios. Los rasgos distintivos son la presencia en sus trayectorias de formas alternativas de comercialización de manera individual (galpón de empaque, venta directa), otras en forma asociada (galpón de empaque, puestos en mercados, participación en otras cooperativas y asociaciones eventuales) y que además se conjugan con una destacada participación en organizaciones sectoriales de índole reivindicativo (Cámara y Federación de productores, Movimiento Regional de Productores, Consorcio de Riego) en las que muchos tienen/tuvieron un rol activo de dirigentes. La mayoría de ellos son los promotores del proceso de organización de los productores, conformación de las cooperativas y formulación-gestión de los proyectos.

Con lo cual podemos afirmar que este tipo posee un interés propio en la concreción de los proyectos que mejoraría su inserción en la cadena comercial. De esta manera se fortalecen sus estrategias de reproducción social basadas en formas de venta alternativas, ya sea individual o asociada, pero además cuentan con la experiencia histórica acumulada del sector de los chacareros en procesos de organización para la expresión de sus demandas y necesidades en los espacios de poder estatal, conectando con un contexto favorable a la contención de estas.

Si profundizamos en la lógica de los integrantes del tipo, encontramos que el 87% opina que la cooperativa debe cumplir un rol integral. Es decir, vender la fruta de los asociados, aprovisionarlos de insumos, prestar servicios de maquinarias, financiamiento y créditos así como mantener capacitados y actualizados técnicamente a los socios. Además, el 62% de ellos reconoce asociarse a la cooperativa jerarquizando la unión entre los productores para encontrar salidas de manera conjunta ante la crisis frutícola y destacan que de esta manera hay mayores posibilidades que individualmente: “se trabaja en conjunto para soluciones en conjunto”, “la unión hace la fuerza”. El resto (38%), recalca que se asocian para mejorar la conservación de fruta en frío de la que carecían dentro de su estrategia propia de comercialización, en un caso individual y en el otro, asociada. Luego, si analizamos los cambios registrados por ellos desde la asociación a la cooperativa, el 50% destaca aquellos organizativos de la cosecha: “se cosecha con la salida del sello”, “se guarda en frío, sin apuro”, “no se pierde pera en cosecha”. Es decir, jerarquizan los cambios en la organización y gestión de la chacra vinculados a la recuperación de la toma de decisiones en cosecha. También el 40% remarca aspectos económicos: “independencia comercial”, menores tarifas de frío y financiadas, mejores negocios de venta y mayor certeza económica.

El tipo social *Asociación por Persistencia-Resguardo* (Tipo B), son 8 productores con nivel de capitalización por debajo de la media grupal. No tienen trayectorias de participación gremial reivindicativa, incluso es minoritaria en la actualidad, y carecen de formas de venta alternativa individual. El rasgo que los caracteriza es la presencia de formas asociativas de comercialización en su trayectoria. En un caso, la familia cuenta como única experiencia la venta de su fruta a través de cooperativas y actualmente lo hace por medio de una asociación con otro productor. La decisión de

estos productores de asociarse a la cooperativa contribuye a su estrategia colectiva asociativa. Así, para los que venden una parte de su fruta en forma asociada, que es la mayoría, suman también la práctica de conservar en el frigorífico, ampliando las posibilidades y oportunidades de venta asociativa. Estos productores además tienen un rol de participación activa en la toma de decisiones de la cooperativa.

Existen dos casos en los que asociarse a la cooperativa resulta una forma de resguardo ante cambios en su forma de venta actual e histórica de entrega a galpón de empaque con resultados satisfactorios. Con lo cual, aunque su participación en organizaciones gremiales y en la cooperativa es pasiva, conservan su espacio dentro de estas.

En este tipo de productores, el 50% considera que la cooperativa debe prestar múltiples servicios tales como venta de la fruta, provisión de insumos y maquinarias y ampliar la capacidad frigorífica. La otra parte opina que la venta de fruta es el rol principal de la cooperativa. La decisión de asociarse se vincula a acumular volúmenes de fruta para la venta, junto a la incorporación del servicio de conservación de fruta. Un pequeño grupo, jerarquiza la independencia comercial como meta de la asociación ante la crisis.

El tipo *Asociación por Participación y Comercialización* (Tipo C), son 7 productores con nivel de capitalización por encima, por debajo o igual a la media de todos los socios. El rasgo que caracteriza al tipo es la presencia en sus trayectorias de estrategias asociativas y también reivindicativas. Las asociativas se reflejan en la participación en cooperativas (Millacó, Cipoleños, Viticultores Unidos, Campo Grande), sociedades, asociaciones familiares y con otros productores. Las estrategias reivindicativas se expresan en la participación activa en la Cámara y Consorcio de productores, Movimiento Regional de productores, Productores Autoconvocados y grupos de Cambio Rural.

En la actualidad, los que poseen bajo y medio nivel de capitalización realizan venta alternativa de fruta en forma individual. Como parte de sus estrategias de reproducción social, retiran parte de la fruta del circuito comercial habitual (galpón de empaque) para venderla por otros canales. Más recientemente, esto se ve

incrementado debido a que las empresas ya no requieren bajos volúmenes de fruta de distintas especies y numerosas variedades. En cambio, los productores con mayor nivel de capitalización que forman el grupo, tienen desarrolladas sólo estrategias asociativas para la venta. En un caso formalmente en una sociedad con otro productor extrarregional, comercializan en un puesto de mercado mayorista de Mar del Plata.

A partir de la asociación en la cooperativa, todos comienzan a conservar fruta en el frigorífico fortaleciendo así las estrategias de comercialización ya iniciadas. Respecto a los roles asumidos, muchos integrantes del tipo asumen cargos y funciones en las etapas de formulación, organización y gestión del proyecto y en la actualidad, mayoritariamente, no están dispuestos a asumir roles activos.

El 57% de los productores del tipo considera necesario prestar servicios integrales dentro de la cooperativa que incluyan la venta de fruta, la provisión de insumos, servicios de maquinarias, créditos y capacitación. El resto visualiza sólo la venta de fruta y el servicio de empaque como necesarios. La decisión de asociarse a la cooperativa está vinculada a dos aspectos, para un grupo es la oportunidad de conservar toda su fruta en frío y venderla de acuerdo a las mejores oportunidades y otro grupo destaca “las cooperativas son la clave para la subsistencia de los chacareros chicos” representando así la necesidad de lograr independencia comercial y subsistencia en base a una mayor apropiación de la renta de manera asociada. Por esto también los productores con menor nivel de capitalización (42%) que dejan de vender a las empresas exportadoras (por decisión propia o no) valorizan la importancia de concretar la venta de fruta y luego de los plazos de pago. Y, aquellos productores con mayor nivel de capitalización, con estrategia comercial asociada desarrollada con anterioridad, aprovechan la capacidad frigorífica para “mejorar su margen de maniobra” e incrementar los volúmenes conservados.

TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES CON ESTRATEGIAS ASOCIATIVAS	<i>Asociación por Promoción-Expansión</i> (TIPO A) (8 casos)	<i>Asociación por Persistencia-Resguardo</i> (TIPO B) (8 casos)	<i>Asociación por Participación y Comercialización</i> (TIPO C) (7 casos)
Rol a cumplir por la cooperativa	87% servicios integrales: venta, provisión de insumos, maquinarias, créditos y capacitación.	50% servicios integrales: venta, provisión de insumos, maquinarias, créditos y capacitación. 50% venta de fruta.	57% servicios integrales: venta, provisión de insumos, maquinarias, créditos y capacitación. 43% venta de fruta y empaque.
Importancia de asociarse	62% “unión entre productores para salida conjunta”. 38% complementar su estrategia previa.	50% acumular volumen para la venta + servicios 25% independencia comercial en conjunto.	57% “la cooperativa como clave para la subsistencia”. 43% servicio de frío y oportunidades de venta.
Cambios y Beneficios al asociarse	50% cambios en la organización y gestión de la chacra: “sale el sello y se cosecha”. 40% aspectos económicos: “independencia comercial”, menores tarifas de frío y financiadas, mejores negocios	38% no usa ningún servicio. 25% beneficios económicos: mejores precios y pagos asegurados. 25% independencia comercial grupal.	43% venta de fruta, cobro asegurado en menor plazo. 30% Mayor margen de maniobra e incremento de volúmenes conservados.

	de venta y mayor certeza económica.		
--	--	--	--

Reestructuraciones en los productores con Estrategias Asociativas

La posibilidad de contar con el frigorífico determina cambios en la organización y gestión de los productores asociados a las cooperativas. Si bien, los cambios detectados por ellos son mayoritariamente en los aspectos comerciales, calidad de la fruta, precio de venta y forma de pago, se traslucen y podemos aseverar otros. Por un lado, en la producción se visualiza una ruptura con la “agricultura de contrato” que conlleva dejar de vender a un galpón de empaque. Esto tiene consecuencias en el desabastecimiento de fertilizantes y agroquímicos, desactualización técnica en cuanto a productos químicos permitidos, momentos y dosis a aplicar, falta de financiamiento de algunas tareas culturales. También implica decidir momentos de inicio y fin de cosecha, controles de calidad de las tareas, todos aspectos vinculados a la dirección y gestión de la chacra que, durante un tiempo, quedaron en manos del empaque comercializador.

Los productores con NC mayor a la media expresan este cambio en la recuperación de la decisión del momento de cosecha. Ellos reconocen el impacto en que ya no queda fruta remanente en las plantas sin cosechar y, en otros casos, porque esperan las oportunidades comerciales con la fruta cosechada con la madurez adecuada y conservada en el frigorífico.

Los productores con NC menor e igual a la media, manifiestan la recuperación de la oportunidad de venta. La falta de empresas de empaque que compren sus bajos volúmenes de fruta fue limitando las posibilidades de colocación hasta el punto en que pierden las vinculaciones con ellas. Este proceso es simultáneo a la conservación en frío y venta individual o asociada, de manera que a medida que disminuye hasta desaparecer la entrega a galpón de empaque, aumenta la cantidad de fruta conservada en frío.

VIII- Conclusiones

Recorrido de la tesis

Durante aproximadamente una década de trabajo con los productores frutícolas de Campo Grande y Fernández Oro en aspectos técnicos, organizativos y comerciales, surge la necesidad de sistematizar las experiencias, analizarlas y generar nuevas aristas para la intervención de la AER Cipolletti de INTA.

Inicialmente, el trabajo de extensión se centró en el fortalecimiento de las organizaciones gremiales en tanto son el principal emergente de las estrategias colectivas reivindicativas del sector de los chacareros. Posteriormente, la profundización en la intervención es en las cooperativas de productores como expresión de sus estrategias colectivas asociativas, que se desarrollan a partir del año 2006 en el marco de las anteriores y promovidas desde el Estado.

Una de las incógnitas iniciales es ¿quiénes son los productores que deciden asociarse a las cooperativas? ¿Por qué no se asocian todos los productores? Es por ello que se caracteriza a los productores asociados de acuerdo a su nivel de capitalización y sus estrategias de reproducción social, asumiendo que la decisión de asociarse está influida por múltiples factores. Uno de estos es la trayectoria familiar, es decir, cuáles son las prácticas habituales para sostener y mejorar sus condiciones de vida. Otro aspecto son las trayectorias sectoriales, cuáles son las prácticas habituales en los chacareros para subsistir y para expandirse.

Simultáneamente, los debates en los ámbitos regionales acerca de la pertinencia o no de subsidiar con fondos públicos infraestructura de empaque y frigorífica a utilizarse en forma privada ameritan recorrer la historia regional, la construcción de la estructura social, el rol del Estado en los distintos períodos históricos y los sectores beneficiados en ellos. Esto, orienta la mirada hacia las políticas públicas en la actividad frutícola durante la etapa estudiada que impulsan este debate.

Avanzado el proceso de investigación, que es siempre simultáneo al trabajo de extensión, la realidad va generando nuevos interrogantes ¿cuáles son las condiciones

necesarias para la continuidad de las cooperativas, cómo se replantean los objetivos del grupo? ¿Las necesidades de cada socio son similares? De esta manera se construye una tipología de productores socios de las cooperativas. Para ello se toman además del nivel de capitalización, las estrategias de reproducción social en la trayectoria de cada socio. Cada subtipo posee rasgos que los caracterizan en cuanto a su capitalización y las prácticas desarrolladas con el objetivo de sostenerse dentro de la actividad frutícola. Además, ellos tienen una perspectiva propia para su futuro, una idea del rol y las funciones que debe asumir la cooperativa expresados en el objetivo que persiguen al asociarse. Cada tipo le da un sentido práctico propio a la estrategia colectiva asociativa desde sus posiciones en el espacio social y su toma de posición en relación a las actividades presentes y en trayectoria.

Una reflexión del proceso, se vincula a la continuidad de las experiencias y la necesaria profundización de la intervención pública. Esto es debatido con los propios involucrados en grupos focales, ¿se alcanzaron los objetivos iniciales?, ¿cuáles son los obstáculos y fortalezas del proceso? Lejos de cerrar el análisis de los procesos se impone la necesidad de rediscutir internamente los objetivos de las cooperativas y la articulación con las diversas instituciones que promueven y asisten a estas experiencias.

Vertebración desde el marco teórico

Los sectores sociales en el capitalismo están definidos de acuerdo a la posesión y volumen de los medios de producción. Esto da lugar a una primera forma de organización de relaciones sociales entre estos. El Estado nación tiene un rol estructurante de los campos sociales, y a su vez ostenta un poder sobre todos los capitales: económico, simbólico, cultural. Desde allí interviene de acuerdo a las demandas y necesidades de los sectores con mayor capacidad de incidencia.

Históricamente en la región del Alto Valle el Estado interviene en la construcción de la actividad frutícola. Tiene un rol determinante en el genocidio de los pueblos originarios, la apropiación y distribución concentrada de la tierra y el monopolio del capital inglés (en comunicaciones, empaque y comercialización de fruta fresca). Luego en la etapa de sustitución de importaciones el rol es la estatización de

los ferrocarriles (y con ello la Argentine Fruit Distributor) y fomento del cooperativismo. Más tarde otorga créditos para la incorporación de tecnologías de transporte, conservación frigorífica y mejoras en empaque y nuevas variedades y sistemas de conducción. En la década de 1990 el Estado está presente a través de la apertura comercial y desregulación de la economía, desfinanciación de las áreas de ciencia y técnica que más tarde facilita a eslabones de la cadena comercial localizados en otros lugares del mundo, condicionar las etapas de producción y acondicionamiento en el Alto Valle a través de la agricultura de contrato.

A su vez, en pos de la calidad de exportación, el Estado establece acuerdos comerciales con países compradores, desarrolla y subsidia programas sanitarios. En la primera década del siglo XXI, los aportes no reintegrables a la actividad frutícola, el fomento a la formación de cooperativas para formalización del trabajo y luego el subsidio de infraestructura que permite la *independencia comercial* de los productores manteniendo el marco en el cual se desarrolla la actividad frutícola. El Estado nació acciona desde su origen en la actividad valletana, sin lugar a dudas favoreciendo la permanencia de los sectores agroexportadores y, quizás más débilmente, a los productores familiares a través de la construcción normativa y el financiamiento.

La Argentina se inserta en el mercado mundial en forma dependiente de los países centrales (Azcuy Ameghino, 2005) lo que genera asimetrías entre ellos (Samir Amín, 2008). La agricultura, ha cumplido un doble rol de generar divisas a partir de la exportación y como fuente de materias primas para la industria con consecuencias graves sobre la naturaleza (Rubio, 2001). La etapa de organización mundial en cadenas de valor reafirma este rol (Teubal, 2005; Giarraca y Teubal, 2006). Y en aquellas actividades productivas cuyo destino comercial es la exportación como la fruticultura, los eslabones de distribución moldean, condicionan y segmentan aún más a los sectores más vulnerables de la cadena. El neoliberalismo, como vimos facilitó este dominio de unas etapas sobre las otras, generando condiciones para la concentración y centralización de capital y tierra, profundizando la dependencia a escala mundial (Azcuy Ameghino, 2005).

En la etapa de *neodesarrollismo* en la cual se enmarca esta investigación, el dólar alto y la recesión favorecen a los sectores agrícolas e industriales de exportación (Félicz, 2007). Con lo cual las políticas públicas de redistribución y recomposición de derechos, que incluyen el subsidio de obras de infraestructura a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, legitiman a su vez, la reproducción ampliada del capital. En los dos casos existe una descentralización de funciones en los municipios, responsables de formular los proyectos y ejecutar los recursos que continúan concentrados en el Estado nacional. La falta de capacidades en los municipios para la puesta en marcha de los proyectos y la insuficiente articulación entre equipos técnicos intervinientes, es común en las dos experiencias. Sin embargo, los gobiernos locales asumen otra función a partir de la demanda activa de los productores, que es canalizar, fomentar y facilitar las iniciativas locales haciendo uso de su vinculación con otros niveles del estado, nacional principalmente.

Estrategias de reproducción social en las cooperativas

En este contexto, los productores familiares desarrollan la actividad frutícola para el mercado en su mayoría en tierra propia, aportando mano de obra familiar y también contratando trabajadores, logrando así acumular capital. La contratación de trabajadores en forma permanente está presente en el 50% de los socios de la cooperativa Campo Grande, y en el 75% de los socios de la cooperativa Fernández Oro.

Sin embargo, en el marco de la posición que ocupan de subordinación dentro de la cadena frutícola, desarrollan estrategias de expansión y resistencia a la exclusión (Bendini y Tsakoumagkos, 2004, Álvaro, 2013). Así vemos que en los casos que alcanzan un mayor nivel de capitalización, expresado en el índice NC, se retira el trabajo cultural en la chacra y realizan tareas de gestión-administración de la misma. Algunos de estos casos, ejercen su profesión fuera del predio y otros, previo a la formación de las cooperativas, desarrollan forma de ventas alternativas e incluso integración vertical de forma asociada.

En el mismo sentido, Preiss (2004) da cuenta que en el sector de productores no integrados, existe un subgrupo que logra acumular capital con mejores resultados económicos a partir de ingresos extraprediales que vuelcan a la actividad frutícola. Contribuye a esta idea Álvaro (2013), aportando que la mayoría de los productores

insertos en la cadena comercial y modernizados tecnológicamente, lo hace en base a ingresos no agrarios. En la cooperativa Campo Grande, todos los productores cuentan con otros ingresos, y en la cooperativa Fernández Oro, el 90%. Estos son, en algunos casos, producto del trabajo activo fuera del predio, del ejercicio profesional y en ocasiones existe más de un ingreso familiar. Esto es coincidente con Álvaro (2013) quien manifiesta que la pluriactividad no es sólo puesta en juego ante la crisis, sino que está presente en las trayectorias con funciones de expansión o sostenimiento.

Es por ello, que en las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, observamos la presencia de casos en diferentes procesos, unos resistiendo la exclusión y otros, en procesos de expansión de su capital. En términos de Murmis (1991) existen casos en que la “descomposición hacia arriba” los lleva a perder rasgos que los caracterizan como sector chacarero y es el trabajo familiar o personal. Asimismo, Álvaro (2013) da cuenta de un subtipo de productores que se resiste a la modernización tecnológica como forma de inserción comercial y desarrollan estrategias como la diversificación y la venta por canales alternativos.

Como vimos, las estrategias de reproducción social son aquellas que buscan mantener y reproducir las condiciones sociales de producción, con lo cual hay un conjunto de ellas que pueden desarrollarse en diferentes momentos o no, de manera premeditada o habitualizada, en forma individual o colectiva bajo la forma social de un “sentido práctico” inteligible (Bourdieu, 1993).

En las cooperativas, el objetivo de reproducción social más o menos implícito es superar la concentración económica de la fruticultura buscando la integración de las etapas de producción, empaque, conservación y venta. Las cooperativas como cristalización de estrategias colectivas asociativas nacen en el marco de las estrategias colectivas reivindicativas, formando parte del repertorio de prácticas sociales que desarrollan los chacareros ante la crisis.

Las cooperativas estudiadas, tienen capacidad transformadora y se valen de ello para enfrentar una situación de inequidad manifiesta. Las dos, surgen en un contexto de crisis, con lo cual podrían considerarse movimientos sociales en sentido débil (Svampa, 2009) ya que, como tal persiguen un cambio y despliegan estrategias.

De manera que, transformando su realidad, buscan mejorar la articulación dentro de la cadena de valor frutícola y apropiarse de una parte de la renta generada (Muck, 1995; Berger y Neiman, 2010; Sartelli, 1998).

En las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, por la composición social de sus integrantes y sus objetivos, es equivocado pensar en la lucha por un cambio social radical. Así, el eje de la organización, se relaciona más a la resistencia a la exclusión del modelo neoliberal, que al cambio de modelo. Y en este sentido, existe en la estrategia asociativa una tensión entre los deseos/necesidades individuales y la necesidad de la organización colectiva para aumentar desde volúmenes de fruta hasta capacidad de gestión y poder de negociación. De esta forma, los chacareros luchan por la distribución de los excedentes, su inclusión dentro del actual sistema de comercialización conformando un *capitalista colectivo* (Sartelli, 1998).

En la actividad frutícola en tanto campo social, existe una puja interna permanente por la posición ocupada por cada agente. En esta lucha, se valida y reafirma la existencia del campo. Así los chacareros organizados colectivamente en cooperativas buscan una mayor apropiación de la ganancia que genera la venta de la fruta fresca y de esa manera modificar las relaciones entre agentes (o viceversa). En esta estrategia se expresan la necesidad de conservar su capital y simultáneamente, el reposicionamiento como agentes dentro de la actividad frutícola a partir del incremento de su capital económico apoyados en el capital social.

Si bien mantener o aumentar el capital económico es fundamental para los productores frutícolas. Existen otros intereses que influyen en la toma de decisiones que no son sólo económicos, como puede verse a continuación.

Los productores que avanzan en estrategias colectivas

Los productores asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro son aquellos que tienen trayectorias de participación en organizaciones de índole gremial-reivindicativas, otros tienen trayectorias de asociación para la comercialización con participación en cooperativas y formas eventuales de producción y venta, y también otros que han desarrollado y/o fortalecido sus estrategias individuales de comercialización. Es decir, los productores asociados son aquellos que dentro de sus

estrategias de reproducción social (las que se adoptan a lo largo de la vida con el fin de reproducir y mejorar las condiciones de vida del núcleo familiar) cuentan con experiencias de organización y participación junto a otros productores, ya sea para recomponer derechos o para insertarse comercialmente.

A su vez, estas características se conjugan en un marco de confianza entre quienes se asocian. Es decir, existe un acervo de relaciones estables entre agentes de un campo social que implica el reconocimiento mutuo y el sentido de pertenencia a un grupo, denominado capital social. Que en estas cooperativas, se moviliza con el objeto de acumular mayor capital económico. El reconocimiento mutuo de los integrantes del grupo, define también los límites de éste en términos de quienes pertenecen o no al grupo.

Así, si bien las dos cooperativas se gestan dentro de la organización colectiva reivindicativa del sector, que es la cámara de productores local, y en un contexto de crisis, sólo se asocia una parte de los productores. De esta manera, podemos aludir que quienes se asocian son aquellos que, aún con niveles de capital distinto, asumen prácticas sociales similares ante situaciones también similares. Afirmamos que los chacareros asociados a las cooperativas resumen en sus historias individuales, las trayectorias de los chacareros del Alto Valle, expresando también el repertorio de acciones colectivas del sector. Y existiendo chacareros que comparten estas trayectorias, carecen de los vínculos de confianza, respeto y reconocimiento. Con lo cual, las prácticas sociales están determinadas por la posición social ocupada en un momento determinado de la fruticultura y también por los lazos construidos y establecidos (el capital social) a lo largo de las trayectorias familiares.

Rol del Estado en los procesos estudiados

El Estado, en sus diversos niveles, se hace eco de las demandas y necesidades planteadas por los productores que se expresan en la formulación de proyectos. El período en que se conforman las cooperativas está marcado por un contexto nacional particular. El *clima de época* (Berger y Neiman, 2010) es de una revalorización de las organizaciones sociales que complementan políticas públicas y desvalorización de las acciones colectivas disruptivas (Svampa, 2008), impulso del cooperativismo a través de

distintos programas del Ministerio de Desarrollo Social que ejecutan los municipios (Plotinsky, 2015) y viraje de las políticas de subsidios en la fruticultura a políticas públicas que motorizan la transformación del sector con injerencia y control directo del Estado nacional (Calonge et al., 2011).

Así, emergen políticas públicas en un proceso de demandas de los productores canalizadas y contenidas por el Estado (Félez y López, 2012; Arzeno y Ponce, 2013). Por un lado, existe un condicionamiento en la formación de las cooperativas para establecerse como beneficiarias del uso y administración de las infraestructuras construidas. Por otro lado, subsidia las obras de infraestructura. En Campo Grande son 8 cámaras frigoríficas y un galpón de empaque. En Fernández Oro, es un complejo agroindustrial con tres galpones de acondicionamiento y envasado de miel, aromáticas y conservas y una cámara frigorífica. Con lo cual, podemos afirmar que la forma legal asociativa de cooperativas, son elegidas por los productores de manera condicionada.

En ambos casos el nexo entre los productores y el Estado nacional es ocupado y asumido por el municipio local. Estos se transforman en el interlocutor, gestor, administrador de los fondos y responsable de la ejecución de los proyectos. En diferentes momentos, son orientados y supervisados por los profesionales territoriales del Ministerio de Agricultura (Minagri). La intervención mayoritaria se vincula a la ejecución de las obras y control de los recursos económicos aportados. El grupo de productores de Campo Grande es asistido técnicamente desde el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social para la constitución de la cooperativa. El grupo de Fernández Oro, participa de una experiencia de venta de fruta a través del Programa Fruta para todos.

Los aspectos técnicos vinculados al momento oportuno de cosecha, períodos de conservación frigorífica, calidad y sanidad de la fruta y planificación de la producción son trabajados por técnicos de INTA. Durante las temporadas 2012 y 2013, en Fernández Oro, también se articula con una profesional de Minagri.

Si bien en estos 7 años se consolidan los grupos cooperativos, adquieren experiencia en la gestión y administración de frigoríficos y avanzan con la venta de fruta en forma asociada, es preciso desarrollar y afianzar canales de venta propios.

Este es un aspecto a abarcar y fortalecer necesariamente en el marco de las políticas públicas, implica la generación, promoción y desarrollo de canales comerciales para las cooperativas. La búsqueda de espacios apropiados para la venta de fruta con valor agregado intangible, *fruta de productores familiares asociados en cooperativas*, constituye un área vacante que cerraría el circuito comercial y completaría la intervención estatal en los procesos estudiados.

Las aristas del asociativismo

La participación en asociaciones sectoriales es considerada una herramienta fundamental para generar cambios, fortalecer a los productores subordinados dentro de la cadena comercial ayudando a mejorar su inserción y su poder de negociación. Numerosos programas estatales mencionan dentro de sus objetivos y estrategias de intervención al asociativismo (Berger y Neiman, 2010). Desde el ex Programa Social Agropecuario y los clubes 4 A de INTA, y en consonancia con los paradigmas de desarrollo que se expresan en los diferentes períodos históricos, la asociación con diversos fines se establece como práctica necesaria para intervenir con los productores.

De esta manera se ha instalado al asociativismo como solución. Dentro de ello, se considera que la participación en las organizaciones es sinónimo de democracia, de horizontalidad, de legitimidad y mayor representatividad. También se la contrapone al clientelismo que genera dependencia del Estado. Incluso es considerada un recurso central frente al personalismo de dirigentes que toman decisiones obviando la opinión de la mayoría de los socios.

Sin embargo, es preciso considerar otros aspectos que influyen en las prácticas sociales. Los socios de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, no le dan un *sentido unívoco* a su participación. Como desarrollamos a lo largo de la tesis, los productores asociados tienen diferencias en cuanto a su nivel de capitalización y las estrategias asumidas a lo largo de su trayectoria. En algunos de ellos prevalecen las estrategias individuales y en otros las colectivas, reivindicativas y asociativas.

Estas diversidades también se manifiestan en los roles y funciones que le dan a su participación. Para algunos la asociación a la cooperativa se relaciona a su proceso

de expansión económica, mientras que para otros es necesaria para su inclusión. Con lo cual en los procesos estudiados confluyen productores y confluyen agentes de desarrollo/promotores institucionales con diferentes posiciones sociales y diversos intereses que también se expresan, a decir de Berger y Neiman (2010) en diversas expectativas y representaciones del asociativismo que *producen instancias de disputa y cooperación*. La resolución de los conflictos está también atravesada por asimetrías producto de la posición ocupada dentro del campo social, que determina el posicionamiento asumido.

Las expectativas sociales en los procesos asociativos

Los debates en torno a los procesos estudiados son numerosos. Algunos se relacionan a la utilización de recursos económicos públicos para la construcción de infraestructura para el uso privado de los grupos de productores. Esto es extemporáneo si analizamos el rol del Estado en la construcción social e histórica del valle con predominio de la actividad frutícola. ¿Por qué subsidiar/financiar algunos sectores y a otros no? La provisión de infraestructura a los productores familiares fortalece su capital económico y su capital social, logrando de esta manera el empoderamiento de los productores insertos de manera vulnerable dentro de la cadena comercial.

Además existen expectativas de “éxito” en términos empresariales y a corto plazo. *¿Por qué si les dan todo, fracasan?* La dualidad éxito-fracaso, se mide sólo en resultados económicos. La consolidación de los grupos asociativos, la persistencia de los productores familiares asociados, la *independencia comercial* forzada por el quiebre de la agricultura de contrato pero valorizada por los propios involucrados, la experiencia adquirida en organización-gestión-administración de los frigoríficos y las prácticas cada vez más frecuentes de venta-negociación conjunta de fruta son avances logrados como sujetos sociales individuales y asociados.

Estas visiones dejan de lado los aspectos vinculados a las perspectivas a futuro de estos chacareros que en su mayoría apuestan a continuar dentro de la actividad productiva, algunos profundizando la diversificación y otros renovando los montes frutales, mientras se ha reducido notablemente la superficie plantada en la región y

crece la superficie desempadronada del sistema de riego para cambiar su uso hacia otros no agrícolas.

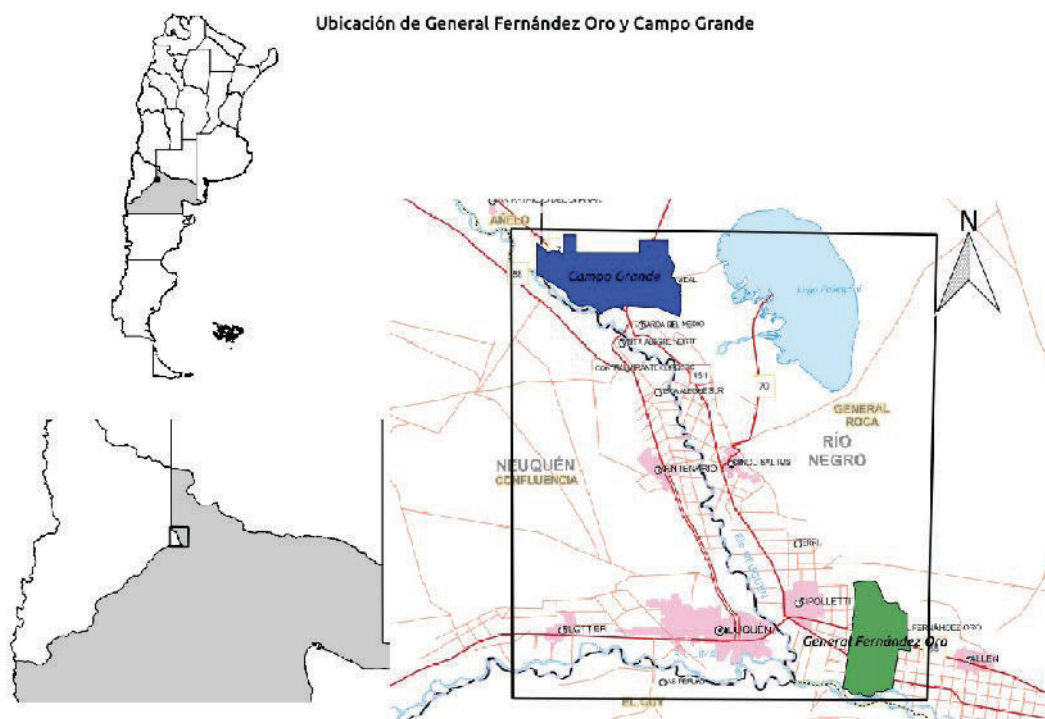
Perspectivas a futuro

Las políticas aplicadas desde el año 2016 incluyen la apertura de las importaciones, promoción de la exportación a partir de la eliminación de las retenciones, aumento de tarifas, una fuerte devaluación con inflación y, consecuentemente, un menor consumo en el mercado interno. Esto, se da en un contexto de crisis mundial en que la exportación de manzanas del Alto Valle cayó esta temporada en un 22% (*Diario Río Negro*, 2017), lo que sumado a la caída del poder adquisitivo dentro del mercado interno, da indicios de un importante volumen de fruta disponible durante el año que bajaría aún más los precios de esta.

Puede afirmarse que esto condicionará la disponibilidad de recursos en los productores frutícolas para realizar las tareas culturales (poda durante el invierno, aplicaciones sanitarias y raleo en primavera). Así, se condiciona el empleo de trabajadores temporarios que realizan estas labores y la continuidad de los productores familiares ya insertos de manera vulnerable en la cadena frutícola, dando inicio a un nuevo ciclo con menor sanidad y calidad de la fruta en la temporada próxima que agrava su condición.

Quedan abiertos interrogantes, en contextos de mayor concentración económica ¿mejoran las condiciones de subsistencia de los productores asociados? ¿Cómo incide la capacidad transformadora de las cooperativas como estrategia colectiva asociativa de los chacareros frente a la intensificación del cambio de uso del suelo? Más allá del eje en el fortalecimiento del capital social, ¿cuáles son los roles que le caben a las instituciones públicas que intervienen en el desarrollo rural? ¿Cuáles son los límites de la intervención en desarrollo rural sin modificar las relaciones entre los agentes del campo social frutícola?

Anexo 1: Mapa del área y las localidades en estudio.



Anexo 2: Resolución 112 del año 1945 de la Dirección General de Irrigación.

CONDICIONES EN QUE HA SIDO CONCEDIDO EL PERMISO DE RIEGO PARA LOS CAMPOS DE PROPIEDAD DE DIONISIO L., FLORENTINO, DESIDERIO Y EUFEMIO MANZANO SEGUN RESOLUCION NUMERO 112 DEL 18 DE ENERO DE 1945 DE LA DIRECCION GENERAL DE IRRIGACION

- a) El permiso será de carácter precario y tendrá por objeto la preparación de las tierras y de las obras de distribución y desagüe de la superficie que se determinará en el apartado siguiente y que pueda ser servida por gravitación natural desde la cuota fijada para el agua en el canal respectivo, sin represamiento alguno.
- b) Cada dos años se procederá al otorgamiento e inscripción de las concesiones respectivas, con sujeción a las condiciones estipuladas en los Arts. 5o. y siguientes, para aquellas superficies que se encuentren emparejadas, aradas y cultivadas, no pudiendo exceder en total las máximas que se establecen a continuación:
- En el lote 4-a de propiedad de los señores Dionisio, Florentino, Desiderio y Eufemio Manzano, hasta 1.500 hectáreas.
- En el lote 5-a de propiedad de la señora Virginia Cordero de Mirolli, hasta 1.200 hectáreas.
- En la parte del lote 6-a que corresponda en definitiva a las señoras Isabel Cordero de Duran y Virginia Cordero de Mirolli, hasta 1.000 hectáreas.
- c) Las concesiones serán de carácter precaria, pudiendo ser restringidas o revocadas por la Administración, mediante disposiciones de carácter general cuando el interés o las necesidades públicas así lo exijan o no subsistan los motivos por que fueron hechas.
- Si transcurridos el plazo de 10 años, improrrogable, contando desde la fecha de la presente disposición, no se encontrase cultivada en su totalidad la superficie de 3.700 Hs., las concesiones se limitarán a la parte proporcional cultivada en esa época, sin derecho a ulterior ampliación.
- El agua se entregará en base a una dotación media anual que no excederá de 0,70 Hros por segundo y por hectárea. Pudiendo admitirse una dotación máxima e instantánea de 1,20 l/s y hectárea.
- El derecho de agua será inseparable del de la propiedad de la tierra y proporcional a la superficie cultivada. En los periodos de estiaje la distribución del caudal o de su tiempo de uso entre los interesados en las aguas de un mismo canal, se hará proporcionalmente a la superficie cultivada.
- Queda terminantemente prohibido usar de esta concesión para humedecer terrenos de pastos naturales.
- d) Los permisionarios quedan obligados a construir el sistema de obras generales de captación y distribución para sus propiedades en común, ejecutando una sola derivación desde el río Neuquén, previendo el desagüe de las aguas empleadas en el riego, para evitar su estancamiento, devolviéndola hacia el río en la parte que fuese posible o derivándola hacia la cueca "Vidal".
- A este efecto presentará para su aprobación por la Dirección General el proyecto respectivo, firmado por un Ingeniero Civil Nacional, el que constará de la obra de captación sobre el río Neuquén, la que, dada la importancia y características del mismo deberá llenar las condiciones técnicas necesarias para la derivación estable del caudal correspondiente a las concesiones, a cuyo efecto debe estar provista de aforador y limitador, red de canales y obras de arte necesarias.
- e) Construirán las obras con la servidumbre necesaria para su funcionamiento y conservación, con terreno suficiente para el acueducto (sea canal de riego o desagüe), para circulación y vigilancia y para depósito de embanques.
- Con ese objeto, aparte de los elementos técnicos que constituyen las propias obras (taludes, banquetas, préstamos, depósitos, etc.) deberá dejarse al lado de cada canal de riego una franja de terreno libre según las medidas que se indican en el croquis de fs. 44.
- En los canales de desagüe: tres metros (3m.) a cada lado a contar desde la intersección del talud interno con el terreno natural, siempre que la sección del mismo esté comprendida entre seis metros cuadrados (6m²) y tres metros cuadrados (3m²).
- En los demás casos se dejará una franja no menor de tres metros (3m.) de un solo lado, medidos en la misma forma y siempre que las secciones sean menores que las indicadas precedentemente.
- Quando las características de los canales y desagües haga necesario que su limpieza se realice mecánicamente, la franja libre a dejarse será mayor de ocho metros (8m.) a cada lado, en todos los casos que la Inspección de Agricultura determine.
- f) No podrán ampliar ni modificar las obras aprobadas que construyan, sin autorización del Inspector General de Agricultura, quedando sin embargo obligados a ejecutar, dentro del plazo que en cada caso se indique, las que la Administración le ordenare por razones de interés público para evitar perjuicios a terceros.
- g) Mantendrán en perfectas condiciones de vitalidad los cruces de los canales con los caminos, quedando obligados a la transformación de las obras de cruce en la forma requerida por las necesidades del tráfico a juicio de la Administración.
- h) Si el estado realizara obras de riego en la zona en que se ejerciten estas concesiones caducará el permiso para derivar el agua directamente del río, debiendo empadronarse la extensión regada a los efectos del servicio por la obra general. El Gobierno podrá utilizar sin cargo ni indemnización y en la forma que lo crea conveniente, toda o parte de las canalizaciones y obras de riego construidas.
- i) En caso de subdivisión de las propiedades en fracciones menores de 30 Hs. el Estado, a solicitud del 80% de los propietarios con título definitivo que representen el 80% de la superficie máxima establecida en el artículo 1o., podrá tomar —no antes de transcurridos los 10 años, desde la terminación de las obras— a su cargo la administración de la zona regada, fijando un canon para cubrir los gastos de conservación de las obras y los de distribución del agua. Los propie-

terios se obligan a entregar la posesión del sistema de las obras construidas y sus derechos de propiedad, sin indemnización ni cargo alguno y a pagar en forma de canon toda inversión que el Estado hiciera en beneficio de aquellas.

l) Los concesionarios quedan obligados a permitir el uso de la obra que construyan en virtud de esta concesión, mediante el pago proporcional que corresponda para toda propiedad dominada por las mismas que obtenga concesión para riego.

k) La transferencia de dominio de toda o parte de las propiedades afectadas por estas concesiones, deberá ser puesta en conocimiento del Inspector General de Agricultura, por el propietario, ubicando en el plano de la zona regada la fracción transferida y consignando en cada caso el nombre del adquirente, la extensión vendida y la forma de riego.

En la subdivisión se dealindarán los lotes en forma racional desde el punto de vista de la distribución de riego, partiendo de la idea básica de que los canales de riego y desagüe deben ser trazados dentro de la propiedad, paralelamente y próximos a sus límites y con las pendientes adecuadas.

Los lotes no serán menores de 10 hectáreas y se agruparán formando en conjunto superficies de 100 hectáreas aproximadamente, rodeadas por calles, de manera que cada lote tenga su salida directa a la calle correspondiente.

1) La transferencia de toda fracción de las propiedades comprendidas en las concesiones, obliga a cada concesionario y al adquirente recíproca y respectivamente:

1) a proveer y exigir las obras necesarias para el riego de la fracción vendida;

2) a transferir y a exigir la transferencia de los derechos de propiedad sobre la obra construida en la proporción correspondiente;

3) a establecer y aceptar la servidumbre de acueducto para otras fracciones de la misma propiedad.

A los efectos dispuestos, cada concesionario se obliga a entregar copia de estas condiciones a cada adquirente de su propiedad que el Estado considerará obligado como a él mismo.

l) Construida la obra y establecido el servicio de riego, cualquier incumplimiento de las obligaciones impuestas a toda infracción a las disposiciones de la presente concesión, será penada con la suspensión al uso de la concesión.

m) Se acordarán las concesiones de acueducto necesarias debiendo los concesionarios, a los efectos de lo dispuesto por el artículo 232 del Código Rural, presentar la nómina de los propietarios de las heredades por donde cruce el acueducto y la forma de cruce de las mismas, e igualmente plano de la superficie afectada.

Los concesionarios deberán, asimismo, presentar la nómina de los propietarios de las heredades sujetas a recibir el agua, correspondiente a los desagües que se deriven hacia la Cuenca Vidal, a los efectos de la constitución de la servidumbre establecida en el artículo 3097 del Código Civil.

n) A los dos años después de la aprobación de los planos deberán estar terminadas las obras de riego.

ñ) Desde la iniciación de los estudios los concesionarios, con el control de los funcionarios que la Inspección de Agricultura designe, colocarán en la boca-toma una escala hidrométrica cuyo cero deberá coincidir con el punto más bajo del perfil del río frente a la toma.

o) Las concesiones quedan sujetas a las leyes y reglamentos que en lo sucesivo se dicten en materia de riego en general y aprovechamiento de las aguas de dominio público.

p) En el plazo de un año, contando desde la fecha de aceptación de las presentes condiciones, los concesionarios presentarán a la aprobación del Inspector General de Agricultura, firmados por Ingeniero Nacional, los planos y documentos siguientes, que se refieren a los estudios y obras que deben realizar.

a) Planimetría con el trazado de las curvas de nivel de la zona comprendida entre el punto de derivación y el de desagüe, con la delimitación de la superficie total que va a regarse, el trazado del sistema completo de riego y desagüe y el de los caminos generales, vecinales, particulares y calles, etc. Escala 1:10.000.

b) Plano general acotado del lugar de la boca-toma del río Neuquén y sus adyacencias hasta un kilómetro a ambos lados. Escala 1:5.000.

Perfil longitudinal del Río Neuquén hasta un kilómetro a ambos lados de la boca-toma. Escala horizontal 1:5.000, vertical 1:100.

c) Perfiles de canales:

Longitudinal de todos los canales de riego y de desagüe. Escala horizontal 1:10.000 y vertical 1:100.

Transversales de las mismas a cada cambio de sección y pendiente. Escalas 1:100, 1:50, 1:25 según dimensiones.

Detalles planimétricos:

d) Planta y secciones del dispositivo de toma del aforador del agua derivada para el riego, de los descargadores, tipos de saltos, puentes y otros cruces, partidores, compuertas y de toda obra inherente al servicio de riego y necesario para la viabilidad. Escalas: 1:100, 1:50, 1:25 según detalle.

e) Presupuesto y memoria descriptiva de la obra en la que constarán las observaciones y datos del estudio del régimen hidráulico del río y convenio para la construcción de las obras.

q) Anualmente remitirán en duplicado las planillas de las alturas del río frente a la toma, caudales derivados, superficie regada, clase de cultivo y lotes que han recibido riego, todo de acuerdo a formularios que presentarán los concesionarios y que serán conformados por la Inspección de Agricultura.

r) La iniciación de las obras comunes está sujeta a la aprobación del proyecto definitivo, por parte de la Repartición, que deberá ajustarse a las observaciones formuladas en los apartados 1o. a 4o., inclusivos, del Informe de la Inspección Zona Sur. (fs. 97/98).

s) El ejercicio de la concesión se halla supeditado a la constitución, por parte de los concesionarios, y a su aprobación por la Dirección del consorcio administrativo de riego bajo las siguientes cláusulas generales:

A) Las decisiones adoptadas por la mitad más uno de los usuarios, que representen la mitad más una de las hectáreas, serán obligatorias para todos los usuarios que constituyan el consorcio.

B) Las cuentas de gastos aprobadas por el consorcio (mitad más uno de los usuarios) se prorratearán entre todos los usuarios en forma proporcional a la concesión que tienen acordada y en caso de no ser abonadas por todos los deudores, podrán ser ejecutadas por el consorcio.

Anexo 3: foto del acta de donación del edificio de la escuela N° 122 desde la comisión de padres al Ministerio de Educación de Nación, 02/11/1951.

Acto de entrega del edificio de la Escuela N° 122 de Rio Negro.
En Campo Quemado, Rio Negro, a dos días del mes de noviembre de mil novecientos cincuenta y uno, los señores José Gualda, presidente, y Laureano García, secretario de la Comisión "Pro Edificio Escolar", hacen entrega al Señor Gerardo García, Director Suplente designado por la Inspección Seccional 60 de Rio Negro, del local escolar oportunamente donado al Ministerio de Educación de la Nación.
Este local consta de:
Una aula de ocho metros de largo por cuatro metros cincuenta centímetros de ancho, de techos acantados en barro, con techo de chapas carton, listo a ellas aguijeadas.
Una habitación para el personal de cuatro por cuatro, de adobe, cuyo techo fue colocado por el viento, encontrándose las chapas de carton y tirantes.
Una cocina de cuatro por tres, de adobe, con techo de chapas de carton.
Una letrina y un baño instalados.
Para constancia se hacen tres ejemplares del mismo tenor, los cuales surten efecto.
Gerardo García José Gualda
Director Suplente Presidente

Anexo 4: Encuesta a productores.

Encuesta para productores asociados a cooperativas

Datos familiares

1. Nombre:
2. Localidad:
3. Edad:
4. Conformación del grupo familiar:
5. ¿A qué generación de chacareros de la familia pertenece?
 - Primera
 - Segunda
 - Tercera
6. Origen de la chacra.
 - ¿Hace cuántos años comenzó con la chacra?
 - ¿Cómo/cuándo se hizo cargo/dueño de la chacra?
7. ¿Cuenta con otros ingresos?
 - Empleo en actividad agropecuaria
 - Empleo en actividad NO agropecuaria
 - Comercio/servicio vinculado a la actividad agropecuaria
 - Comercio/servicio en actividad NO agropecuaria
 - Jubilación
 - Alquileres
 - Otros
8. Lugar de residencia:
 - En la chacra
 - En la misma localidad donde está la chacra
 - En la ciudad cercana más importante
 - Otro
9. Nivel de escolaridad:

- Primaria completa
- Secundaria completa
- Universitaria incompleta
- Universitaria completa Título:

10. Actividades laborales desempeñadas que aportan habilidades para la organización y gestión

- Trabajo en empaque ¿Cargo desempeñado?
- Trabajado rural ¿Cargo desempeñado?
- Trabajado público ¿Cargo desempeñado?
- Servicios ¿Cargo desempeñado?
- Otros

Nivel de Capitalización

11. Superficie en producción:

- Propia
- Alquilada

12. Cantidad de trabajadores permanentes:

13. Maquinaria propia: ¿Cuáles?

- Equipo pulverizador
- Labranza de suelo
- Forrajero

14. Superficie con Frutales de pepita

- Variedades:
 - Superficie con variedades tradicionales
 - Superficie con nuevas variedades
- Sistemas de conducción
 - Porcentaje en monte tradicional
 - Porcentaje en espaldera
- Edad de la plantación
 - Superficie Menor a 10 años

- Superficie Mayor a 30 años
15. Superficie con Frutales de carozo
 16. Superficie con Forrajas y hortícolas
 17. Otras actividades productivas (Nº de cabezas)
 - Ganadería bovina
 - Ganadería caprina-ovina
 - Ganadería porcina
 - Otras
 18. Tareas que desempeña en la chacra de manera frecuente
 - Poda-raleo
 - Riego
 - Aplicaciones fitosanitarias
 - Manejo del Tractor
 - Manejo de los animales
 - Gestión, organización y administración
 19. ¿Cuándo cambió su rol en la chacra?
 - Año:
 - Motivo:
 - Salud
 - Cambios en el monte
 - Otros
 20. Protocolos que realiza
 - BPA
 - Orgánico
 - Brasil
 - China
 - Estados Unidos
 - Otros
 21. Perspectivas a futuro en la trayectoria. Tiene intención de...

- Seguir viviendo de la fruticultura
- Erradicar montes
- Replantar/reinjertar con otras especies o variedades
- Cambiar de actividad productiva
- Otros

Estrategias colectivas en la trayectoria

22. Sus antecesores integraron

- Cooperativa
 - ¿Cuál?
 - ¿Cuánto tiempo?
 - ¿Por qué ya no?
- Cámara de productores
- Consorcio de regantes
- Otra organización
 - ¿Cuál?
 - ¿Cuánto tiempo?
 - ¿Por qué ya no?

23. Usted Integra

- Cooperativa
 - ¿Cuál?
 - Antes ¿integró otra, Cuánto tiempo?¿Por qué ya no?
- Cámara de productores
 - ¿Participa en actividades gremiales?
 - ¿Asiste a asambleas de renovación de autoridades?
- Consorcio de regantes
 - ¿Asiste a asambleas de renovación de autoridades?
- Otra organización
 - ¿Cuál?
 - ¿Cuándo comenzó?

24. La cooperativa:

- ¿Canaliza sus demandas y necesidades?
 - Totalmente
 - Parcialmente
 - No
- ¿Resuelve sus problemas?
 - Totalmente
 - Parcialmente
 - No

25. Su participación en la cooperativa. Usted:

- No está informado
- Está informado
- Es consultado de las decisiones que se toman
- Es parte de la toma de decisiones
- Integra el cuerpo de decisiones estratégicas

26. ¿Está dispuesto a asumir otro rol? ¿Cuáles? ¿Tuvo oportunidad de asumir un rol distinto?

Estrategia de Comercialización

27. ¿Cómo comercializaba su padre/antecesor en la familia?

- Venta directa regional/nacional
- Intermediario para Mercado interno/Camión
- Entrega a galpón de empaque exportador/comercializador
- Cooperativa
- Asociación eventual

28. ¿Cómo comercializa su fruta?

- Venta directa regional/nacional
- Intermediario para Mercado interno
- Entrega a galpón de empaque exportador/comercializador
- Cooperativa
- Asociación eventual

29. ¿Qué servicios presta actualmente la cooperativa al productor asociado?
- Conservación frigorífica
 - Empaque
 - Venta de fruta
 - Provisión de insumos
 - Servicios de maquinarias
 - Capacitación/actualización técnica
 - Créditos
 - Otros
30. A partir de la integración a la cooperativa, ¿qué cambios hizo en su estrategia?
- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| • Conservación frigorífica | ¿Qué porcentaje de su fruta? |
| • Empaque de fruta | ¿Qué porcentaje de su fruta? |
| • Venta conjunta de la producción | ¿Qué porcentaje de su fruta? |
| • Provisión de insumos | Porcentaje del total utilizado |
| • Servicios de maquinarias | Porcentaje de la superficie trabajada |
| • Capacitación/actualización técnica | |
| • Créditos | |
| • Otros | |
31. ¿Qué servicios debería prestar a su criterio la cooperativa?
- Conservación frigorífica
 - Empaque
 - Venta de fruta
 - Provisión de insumos
 - Servicios de maquinarias
 - Capacitación/actualización técnica
 - Créditos
 - Otros
32. Opinión. ¿Por qué es importante para usted estar asociado a la cooperativa?
33. Opinión. Desde que se integró a la cooperativa:

- ¿Disminuyó su incertidumbre/riesgo?
 - ¿Recibe precios mayores por su fruta que un productor no integrado a la cooperativa?
 - ¿Aumentó la transparencia?
 - ¿Mejóro o incrementó su vínculo con otros productores/ técnicos, referentes públicos?
34. Opinión. ¿Por qué cree usted que otros productores no se asocian a la cooperativa?
35. Opinión. Considera que la conformación de la cooperativa:
- ¿Mejóro la visibilización su sector productivo a escala local, regional?
 - ¿Mejóro la capacidad de negociación o incidencia política?
 - ¿Se percibieron beneficios que de otro modo no hubiera percibido?

Anexo 5: Consideraciones sobre los grupos focales.

Consideraciones para la realización de los grupos focales

Los grupos focales son una técnica de investigación cualitativa en la que se generan espacios en los que se escucha a la gente, y aprender a partir del análisis de la información recolectada. Los grupos focales son una técnica para obtener información en la investigación, la que es recolectada con un objetivo concreto y analizada para responder a un interrogante.

El objetivo es definido por los investigadores, es por ello que funcionan de manera exitosa cuando el tema es de interés de los participantes. El grupo focal es una discusión colectiva (Mella, 2000, Pp. 6). Se busca la discusión grupal como forma de generar los datos.

El objetivo de realizar grupos focales en esta investigación consiste en profundizar acerca de algunos aspectos surgidos en las encuestas individuales realizadas a cada uno de los socios de las cooperativas. Se define realizar un grupo focal por cada cooperativa, Campo Grande y Fernández Oro. De esta manera, a partir de la localización, su trayectoria como asociados a la misma cooperativa y la experiencia de trabajo en conjunto se busca dirigir la conversación hacia puntos de interés de esta tesis.

Se crea una situación en la cual se presenta el tema a estudiar, el resultado de encuestas individuales y se conduce de manera de moderar las intervenciones hacia las preguntas definidas por la investigadora, buscando profundidad en ciertos aspectos.

La moderadora del grupo focal es la investigadora-extensionista que trabaja con los productores socios de las cooperativas. Esta conoce a cada uno de ellos, y el proceso de conformación de las cooperativas. Por un lado, ya sabe de antemano los perfiles de los participantes buscando minimizar aquellos más influyentes o dominantes para facilitar la opinión de todos los socios, expresando la importancia y validez de todas ellas, sin necesidad de llegar a unificarlas o acordar. En ese sentido, la moderación requiere cierta autodisciplina para no intervenir en la discusión a partir de la confianza y el conocimiento de los procesos pasados y presentes. Posteriormente, sistematiza los datos recolectados y los analiza.

El registro del grupo focal cuenta con la asistencia de directora y codirectora de tesis. Ellas se ocupan del registro a través de grabaciones de audio y notas de campo. La moderadora realiza registro esquemático en afiche con palabras o ideas fuerzas expresadas por el grupo.

Las notas de campo, aportarán una guía para el análisis del grupo focal con citas textuales, resúmenes de ideas, conclusiones del tema discutido y observaciones relacionadas a la dinámica grupal. El análisis final del grupo focal se nutre de los resultados de las encuestas, y el análisis de los registros del grupo focal.

Organización de la dinámica del grupo focal

El grupo focal con los socios de la Cooperativa Campo Grande se hizo el 14 de octubre de 2016 en la sede de la Cámara de productores. En este lugar transcurrieron la mayoría de las reuniones de construcción de la cooperativa.

El grupo focal con los socios de la Cooperativa Fernández Oro se realizó el 22 de noviembre de 2016 en la oficina del frigorífico. Este lugar es muy valorado por el grupo, debido a que se construyó en acuerdo con actores privados, sin intervención estatal.

Durante el desarrollo se encontrarán presentes la directora de tesis, vinculándose por primera vez con los productores socios y la co-directora de tesis, que mantiene una relación fluida con algunos de ellos a partir del trabajo de extensión. Ellas serán responsables del registro de las discusiones y opiniones: notas de campo y grabaciones de audio.

1º- Recepción y charla informal con los participantes.

2º- Introducción a la actividad: bienvenida y presentación, marco en el cual se desarrolla la actividad, explicación del desarrollo de la actividad (duración, pautas para expresar la opinión, evitar superposición para tener un buen registro del audio).

3º- Presentación de resultados de las encuestas por la moderadora como disparador de las preguntas iniciales. ¿Se sienten reflejados en los resultados?

4º- En las encuestas, se observa una coincidencia en los socios de la cooperativa vinculados a la asociación en cooperativa por una necesidad de cambiar algo: “salir de la crisis”, “aumentar volumen para la venta”, “buscar rentabilidad para el pequeño y mediano productor”. ¿Comparten estas expresiones? ¿Qué más podrían agregar?

5º- A partir de esas reflexiones, las preguntas del grupo focal son: ¿Qué nos falta para alcanzar esas metas planteadas? ¿Qué podría hacer la cooperativa? ¿Cuáles serían las políticas públicas necesarias para ello?

Anexo 6: Infraestructura, producción estimada por productor y cuota de frío en las cooperativas.

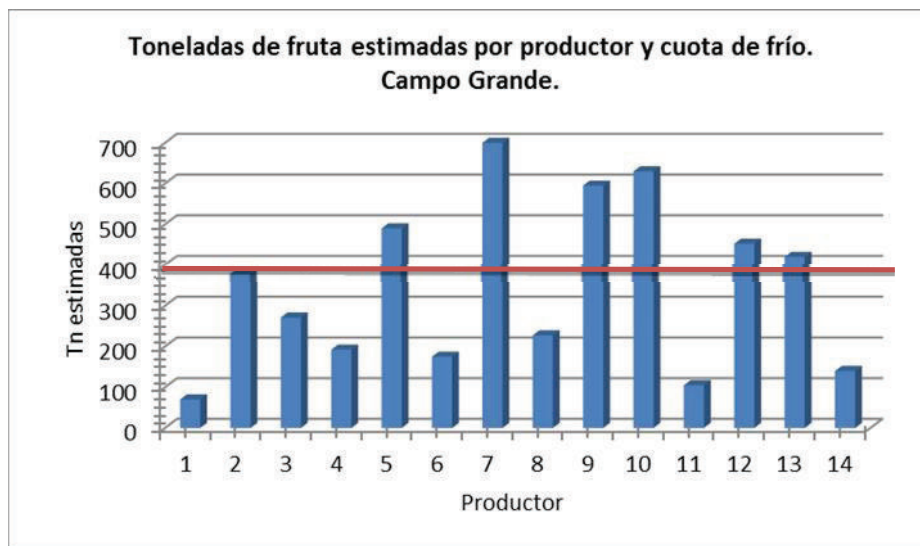
Cooperativa Frutihortícola Campo Grande

La cooperativa cuenta con un predio donado por uno de los productores a la Municipalidad de Campo Grande con el fin de establecer infraestructura para los chacareros de las localidades que conforman este municipio. En el predio de 1,5 ha se emplazan un frigorífico con 8 cámaras equipadas para generar atmósferas controladas para la conservación de peras y manzanas, drencher para tratamiento de la fruta previo a la conservación, autoelevador, aproximadamente 3000 bins y un galpón de empaque equipado y en funcionamiento con capacidad de embalar 3000 bultos de fruta fresca diarios.

Para la operación del frigorífico la cooperativa contrata un autoelevadorista, un administrativo y un sereno. La cooperativa cuenta con un comodato para la administración del frigorífico y debido a la complejidad que representa la gestión del empaque no aceptaron hacerlo. Es así que este está comodatado a una empresa nacional que realiza comercialización dentro del mercado interno y a Brasil.

Los acuerdos logrados por los productores y expresados en su reglamento interno indican que la capacidad frigorífica se distribuye de forma igual para cada socio, 400 bins, equivalente a 140 toneladas de fruta. Esta es la llamada cuota de frío por socio. Durante el mes de noviembre cada socio confirma el uso de esa cuota de frío y la capacidad que cada uno de ellos no utilizará se distribuye entre el resto de los socios. Además cada socio paga un servicio que corresponde a una tarifa acordada menor a la tarifa regional de referencia (tarifa Rotter²¹) y si bien está determinado en su reglamento que debe abonarse al momento de retirar su fruta, la realidad indica que los productores socios tienen formas más flexibles de pago del servicio.

²¹ El frigorífico Rotter está ubicado en Villa Regina, provincia de Río Negro. Es el frigorífico de mayor capacidad en la región y determina anualmente el costo mensual del frío por bulto de 19 kg. Se constituye así, en el valor de referencia para el resto de los frigoríficos cada temporada de cosecha.



Anualmente se calculan los costos de la puesta en funcionamiento del frigorífico que incluye la tarifa eléctrica, salarios y aportes patronales de los trabajadores, mantenimiento y reparación del complejo. Con esta información junto a las cuotas de frío a utilizar por cada socio, se establece el espacio de las cámaras que será alquilada a “terceros”. Estos son productores no socios de la cooperativa o empresas locales que por la distancia o ubicación de sus chacras utilizan este servicio. El pago del alquiler de ese espacio, se realiza de manera mensual y garantiza la conservación en frío de la fruta de los socios sin urgencias de desembolso para pagar los gastos de funcionamiento. Durante el año 2012, los gastos de funcionamiento eran cubiertos con el alquiler de 2 cámaras de frío a terceros.

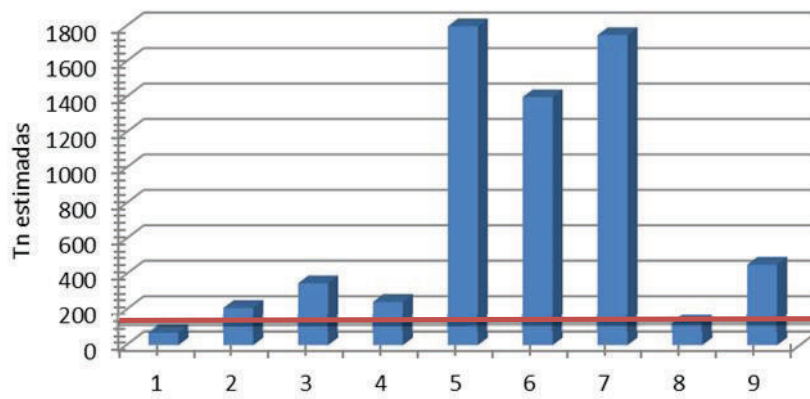
Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro

La cooperativa de productores frutícolas de Fernández Oro, administra un frigorífico dentro del complejo agroindustrial de la Municipalidad local. El complejo se compone de un predio de 5 ha adquirido por la Municipalidad en el que se construyeron el frigorífico para fruta fresca que administra la cooperativa y tres galpones que se destinaron a tres cooperativas: aromáticas, apícolas y dulceras con el objeto de instalar en cada uno de ellos las salas de manufactura adecuadas para el acondicionamiento y envasado de sus productos.

En la actualidad, y desde marzo del 2011, se encuentra en funcionamiento sólo el frigorífico de fruta fresca con 2 cámaras que son utilizadas por los socios de la cooperativa. La capacidad del equipamiento de frío es apropiado para abastecer el funcionamiento de 2 cámaras más. Una de las cámaras se construyó con aportes del Estado nacional y la otra con fondos del Estado provincial. Los restantes galpones se encuentran en diversos estados de avance y puesta a punto para su correspondiente habilitación y utilización.

Toneladas de fruta estimadas por productor y cuota de frío.

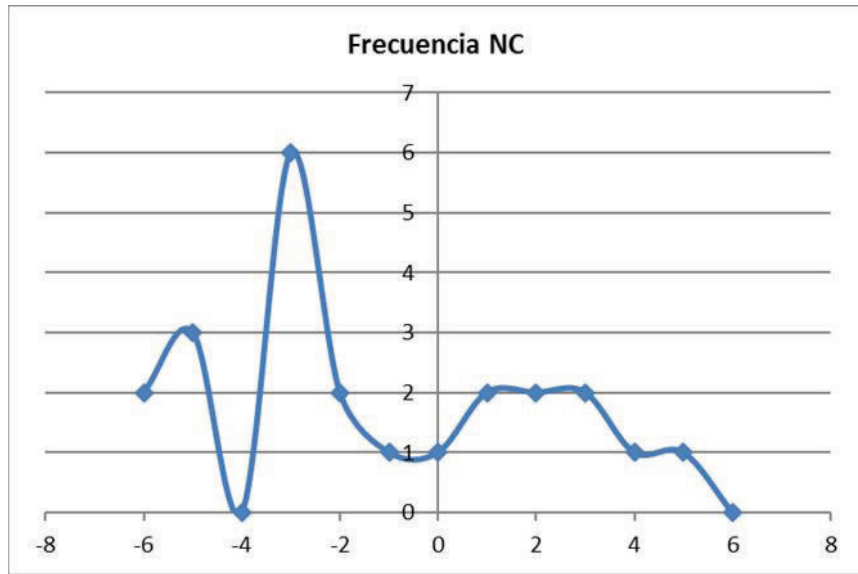
Fernández Oro.



Anexo 7: Construcción de índices e Índice Aditivo Relacional.

Índice de Nivel de capitalización

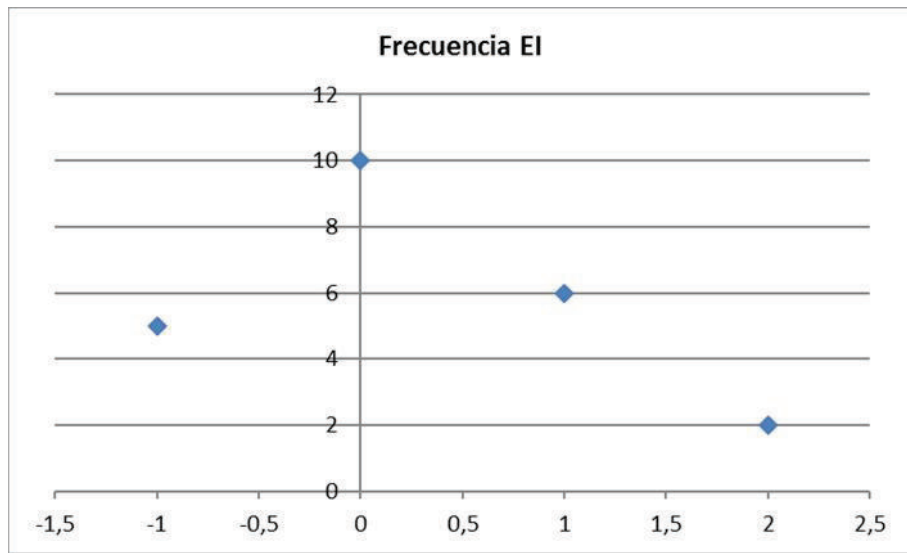
Casos	Sup. Propia (ha)	Sup. Alquilada (ha)	Nº de trabajadores permanentes	Maquinaria propia	Sup.con frutales de pepita	% en espaldera	NC
CG 1	1	-1	1	1	-1	1	2
CG 2	-1	-1	-1	0	-1	1	-3
FO 1	-1	-1	-1	0	-1	1	-3
FO 2	-1	1	-1	0	-1	1	-1
CG 3	-1	1	1	1	-1	1	2
CG 4	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-6
CG 5	-1	-1	1	0	-1	-1	-3
CG 6	-1	-1	-1	1	-1	1	-2
CG 7	1	-1	1	0	1	1	3
CG 8	1	-1	-1	1	-1	1	0
CG 9	-1	-1	1	0	1	1	1
CG 10	1	-1	1	0	1	-1	1
CG 11	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-6
FO 3	-1	-1	-1	0	-1	-1	-5
FO 4	-1	-1	-1	0	-1	-1	-5
CG 12	-1	-1	-1	0	-1	1	-3
CG 13	-1	-1	-1	0	-1	-1	-5
CG 14	-1	-1	-1	0	-1	1	-3
FO 5	1	1	1	0	1	1	5
FO 6	1	1	1	1	1	-1	4
FO 7	1	1	1	0	1	-1	3
FO 8	-1	-1	-1	1	-1	1	-2
FO 9	1	-1	-1	0	-1	-1	-3



NC	Frecuencia	
5	1	Grupo B
4	1	
3	2	
2	2	
1	2	
0	1	Grupo C
-1	1	
-2	2	Grupo A
-3	6	
-4	0	
-5	3	
-6	2	

Índice de Estrategias individuales

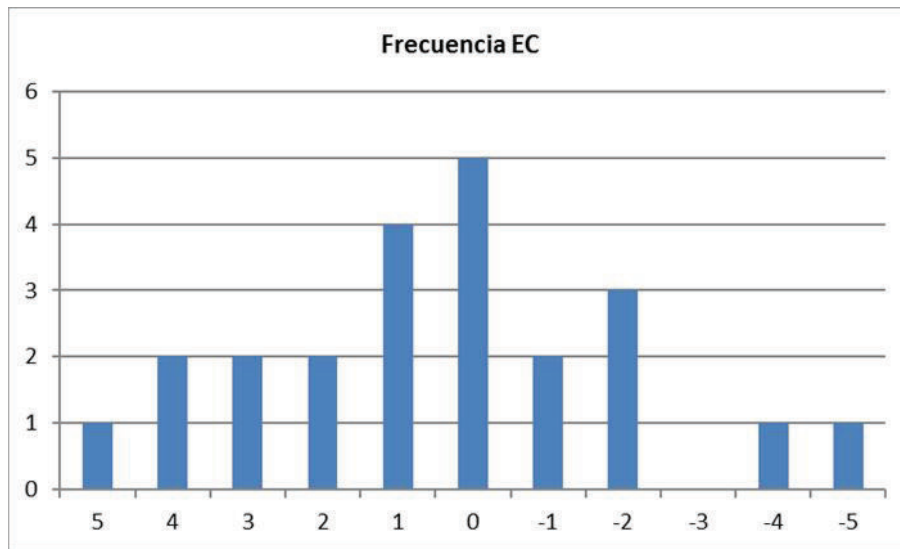
Casos	Generación	Perspectiva a futuro	Forma de venta antecesor +actual en forma individual	EI
CG 1	0	1	0	1
CG 2	1	0	-1	0
FO 1	0	1	-1	0
FO 2	-1	0	1	0
CG 3	1	-1	-1	-1
CG 4	0	1	0	1
CG 5	0	1	1	2
CG 6	0	1	0	1
CG 7	1	0	1	2
CG 8	0	1	0	1
CG 9	0	1	-1	0
CG 10	0	1	-1	0
CG 11	0	1	-1	0
FO 3	0	1	-1	0
FO 4	0	-1	0	-1
CG 12	1	1	-1	1
CG 13	0	0	-1	-1
CG 14	0	0	0	0
FO 5	0	1	-1	0
FO 6	0	1	0	1
FO 7	0	-1	0	-1
FO 8	-1	1	0	0
FO 9	0	-1	0	-1



EI	Frecuencia	
2	2	Grupo A
1	6	
0	10	Grupo C
-1	5	Grupo B

Índice de Estrategias colectivas

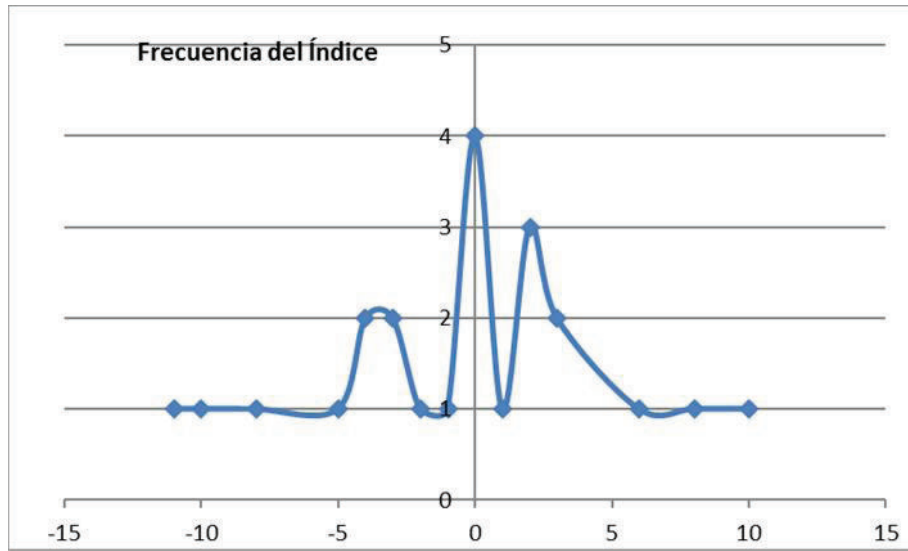
Casos	Participación reivindicativa antecesor + actual	Forma de venta asociativa antecesor +actual	Participación en la cooperativa	Disposición a asumir otro rol	Cambios en la estrategia de comercialización desde la asociación	EC
CG 1	1	1	1	-1	1	3
CG 2	-1	0	1	-1	1	0
FO 1	-1	0	1	-1	1	0
FO 2	-1	1	1	-1	1	1
CG 3	0	1	0	-1	1	1
CG 4	1	1	1	1	0	4
CG 5	1	1	1	0	1	4
CG 6	1	1	0	-1	1	2
CG 7	-1	-1	0	-1	1	-2
CG 8	1	0	0	-1	1	1
CG 9	1	0	-1	-1	0	-1
CG 10	0	1	-1	-1	0	-1
CG 11	0	-1	-1	-1	-1	-4
FO 3	0	1	1	-1	0	1
FO 4	-1	-1	-1	-1	-1	-5
CG 12	-1	1	1	1	0	2
CG 13	-1	0	0	-1	0	-2
CG 14	0	-1	0	-1	0	-2
FO 5	1	1	1	-1	1	3
FO 6	1	1	1	1	1	5
FO 7	1	0	0	-1	0	0
FO 8	1	0	0	-1	0	0
FO 9	0	1	0	-1	0	0



EC	Frecuencia	
5	1	Grupo A
4	2	
3	2	
2	2	
1	4	Grupo C
0	5	Grupo B
-1	2	
-2	3	
-3	0	
-4	1	
-5	1	

Índice aditivo Relacional: NC +EI +EC

CASOS	INDICE
CG 1	6
CG 2	-3
FO 1	-3
FO 2	0
CG 3	2
CG 4	-1
CG 5	3
CG 6	1
CG 7	3
CG 8	2
CG 9	0
CG 10	0
CG 11	-10
FO 3	-4
FO 4	-11
CG 12	0
CG 13	-8
CG 14	-5
FO 5	8
FO 6	10
FO 7	2
FO 8	-2
FO 9	-4



INDICE	Frecuencia	
10	1	Grupo A
8	1	
6	1	
3	2	
2	3	Grupo C
1	1	
0	4	
-1	1	
-2	1	Grupo B
-3	2	
-4	2	
-5	1	
-8	1	
-10	1	
-11	1	

Bibliografía

- Alemaný, C. (2003). Apuntes para la construcción de los períodos históricos de la Extensión Rural del INTA. En Thornton, R. y Cimadevilla, G. (editores) *La extensión rural en debate. Concepciones, retrospectivas, cambios y estrategias para el Mercosur* (Pp. 137-171). Buenos Aires: INTA.
- Alemaný, C. (2004). Políticas Públicas y experiencias asociativas de chacareros en el norte de la Patagonia. En Bendini, M. y Alemaný, C. (coordinadores): *Crianceros y chacareros en la Patagonia* (pp. 103-122). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires: Editorial la Colmena. ISBN 987-9028-52-X.
- Álvarez, J., Moratti, P., Romagnoli, S. y Villarreal, P. (2000). Rentabilidad de establecimientos productores de fruta de pepita. INTA-INTEC. Disponible en: <http://labuenafruta.com.ar/sites/default/files/documentos/MODELOS%20DE%20RENTABILIDAD%20EN%20FRUTICULTURA%20DE%20PEPITA%20EN%20ALTO%20VALLE.doc>
- Álvaro, M. B. (2013). *Estrategias de reproducción social en la producción familiar capitalizada: Los chacareros del Alto Valle de Río Negro*. 1era edición. Buenos Aires: La Colmena. ISBN: 978-987-9028-81-0.
- Ansaldi, W. (1991). La Pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros como clase. Terceras jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia de Universidades Nacionales, Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. Disponible en: http://www.catedras.fsoc.uba.ar/udishal/art/pampa_anchayajena.pdf Última consulta 01 de octubre de 2015.
- Archetti, E. y Stölen, K. A. (1975). Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino. Primera edición. Siglo XXI editores. Buenos Aires.
- Arzeno, M. y Ponce, M. (2013) El rol del Estado y las políticas públicas de “desarrollo” en Misiones. Contradicciones emergentes con relación a la agricultura familiar. En Manzanal, M. y Ponce, M. (organizadoras): *La desigualdad ¿del desarrollo? Controversias y disyuntivas del desarrollo rural en el norte argentino*. (Pp. 69-102). Buenos Aires: Ediciones Ciccus. ISBN 978-987-693-015-4.
- Azcuy Ameghino, E. (2010). Las pequeñas explotaciones de base familiar (Pergamino, 2002): aportes al debate sobre su caracterización y perspectivas. *Mundo Agrario*, 10 (20), 1-21. Universidad Nacional de La Plata.

- Azcuy Ameghino, E. (2005). La evolución del capitalismo agrario y la desaparición de explotaciones agropecuarias: evidencias estadísticas en países seleccionados y problemas de teoría e historia. IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Bandieri, S. y Blanco, G. (1994). Comportamiento histórico del subsistema frutícola regional. En De Jong, G. et al. , *El minifundio en el Alto Valle del río Negro* (pp.19-43). Neuquén: Universidad Nacional del Comahue. ISBN: 950-9859-08-7.
- Bandieri, S. y Blanco, G. (1998). Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el Alto Valle del río Negro. *Revista Quinto Sol*, 2, 25-63. Universidad Nacional de La Pampa.
- Bandieri, S. (2005). *Historia de la Patagonia* (2^{da} edición, 2009). Buenos Aires: Sudamericana. ISBN: 9789500750141.
- Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma (2007). Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola. *Revista Pampa*, 3 (3), 145-164.
- Bendini, M. y Tsakoumakos, P. (2004). Consideraciones generales sobre los chacareros en la cuenca del río Negro. En Bendini, M. y Alemany, C. (coordinadores): *Crianceros y chacareros en la Patagonia* (pp. 93-101). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires: Editorial la Colmena. ISBN 987-9028-52-X.
- Berger, M. y Neiman, G. (2010). Políticas de asociación: perspectivas y tensiones en instancias de articulación social de pequeños productores agropecuarios. En Cecilia Cross, C. y Berger, M. (compiladores): *La producción del trabajo asociativo. Condiciones, experiencias y prácticas en la economía social* (pp.61-82). 1a ed. Buenos Aires: Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad, CICCUS.
- Boltshauser, V., Villarreal, P., Avellá, B., Mauricio, B., Romagnoli, S., Viñuela, M. y Zunino, N. (2007). Área irrigada de la provincia de Río Negro Caracterización socio- económica y técnico productiva. Convenio Secretaría de Fruticultura de Río Negro–NTA EEA Alto Valle. Disponible en: <http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-caracterizacion-social-valles-irrigados.pdf>
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de reproducción social*. Siglo XXI Editores. ISBN: 978-987-629-187-3.
- Bourdieu, P. (1993). Espíritus de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, N°96-97, marzo de 1993, 49-62.

Disponible en: <http://www.uruguaypiensa.org.uy/imgnoticias/1042.pdf> última consulta 2 de mayo de 2017.

- Calonge, P., Andrade, M.R., Seain, C. (2011). Políticas públicas y actores sociales. La fruticultura del Valle. Reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria.
- De la Garza Talavera, R. (2011). La teoría de los movimientos sociales y el enfoque multidimensional. *Estudios Políticos*, 22, Novena Época, 107-138.
- Dirección General de Irrigación, Resolución 112, 1945.
- De Jong, G., Tiscornia, L., Bandieri, S., Nievas, I., Álvarez, G., Brizzio, J. y Blanco, G. (1994). *El minifundio en el Alto Valle de río Negro: Estrategias de adaptación* (1^{era} edición). Universidad Nacional del Comahue. Facultad de Ciencias Agrarias, Facultad de Humanidades. ISBN: 950-9859-08-7.
- Félicz, M. (2007). ¿Hacia el neodesarrollismo en Argentina? De la reestructuración capitalista a su estabilización. *Anuario EDI: Economía Argentina ¿Coyuntura favorable o nuevo modelo?*, 68-81.
- Félicz, M. y López, E. (2012). Proyecto neodesarrollista en la Argentina: ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista? 1a. ed. Buenos Aires: Herramienta; El Colectivo. ISBN 978-987-1505-28-9.
- Fernández Muñoz, S. (2003). *El bajo Neuquén: la transformación de un espacio natural en un territorio agrícola en la Patagonia Argentina*. Madrid: Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Flora Butler, C. y Bendini, M. (2003). Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el estado y la sociedad civil. En Bendini, M., Cavalcanti, S., Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (Compiladores), *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana* (pp. 341-362). Buenos Aires: Editorial La Colmena. ISBN 987-9028-45-7.
- García Inda, A. (2000). Introducción. En Bourdieu, P.: Poder, derecho y clases sociales. España: Editorial Desclée de Brouwer.
- Giarracca, N., Teubal, M. (2006). Democracia y neoliberalismo en el campo argentino. Una convivencia difícil. En Grammont, H. C. *La construcción de la democracia en el campo latinoamericano* (pp.69-94). Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. ISBN: 987-1183-38-0.
- Giacinti, M. (2007). Mecanismos de transparencia comercial en el negocio frutícola. Informe final. Gobierno de la Provincia de Río Negro, Consejo Federal de Inversiones.

- Gutiérrez, A. (1997). *Pierre Bourdieu. Las prácticas sociales*. Posadas: Editorial Universitaria. Universidad Nacional de Misiones. ISBN: 950-766-043-7.
- Herrera, S. (2013). Corporación de Productores de Fruta de Río Negro: una mirada histórica sobre las estrategias y acciones colectivas de los chacareros frutícolas. Tesina de Especialización en Sociología de la Agricultura Latinoamericana del GESA, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Nacional del Comahue.
- Kautsky, Karl (1974). *La cuestión agraria*. (9^{na} edición). Siglo veintiuno editores. ISSN 968-230147-5
- Kay, C. (2001). Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina. El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades, 337-429.
- Landriscini, G. (2003). Globalización y metamorfosis de la fruticultura del Alto Valle del río Negro. En Bendini, M., Cavalcanti, S., Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. (Compiladores) *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana* (pp. 315-340). Buenos Aires: Editorial La Colmena. ISBN 987-9028-45-7.
- Landriscini, G. y Preiss, O. (2007) La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro. En Radonich, M. y Steimbregger, N. (compiladoras) *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias* (pp. 41-56). Cuaderno GESA 6. Buenos Aires: Editorial La Colmena. ISBN 978-987-9028-62-9.
- Landriscini, G., Constanzo Caso, C., Rivero, I. y Preiss, O. (2009). Restricciones sanitarias y fitosanitarias en el comercio internacional de alimentos frescos. Impacto en el complejo frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Entre la necesaria cooperación público-privada y el riesgo de la exclusión. VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Manzanal, M., Arqueros, M.X., Arzeno, M., García, A., Nardi, M.A., Pereira, S.G., Roldán, I. y Villarreal, F. (2006). Territorio e instituciones en desarrollo rural del norte argentino. En Manzanal, M., Neiman, G. y Lattuada, M. (comp.) *Desarrollo Rural. Organizaciones, Instituciones y Territorio* (pp. 211-250). Buenos Aires: Editorial Ciccus.
- Manzano, V. (2004). Tradiciones asociativas, políticas estatales y modalidades de acción colectiva: análisis de una organización piquetera. *Intersecciones en Antropología* 5, pp. 141-154. ISSN 1666-2105.
- Marradi, A., Archenti, N. y Piovani, J.P. (2007). *Metodología de las Ciencias Sociales*. 1ª ed. Buenos Aires: Emecé editores. ISBN 978-950-04-2868-2.

- Marx, C. (1859). Prólogo a la Contribución a la Crítica de la Economía Política. Disponible en: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1850s/criteconpol.htm> última consulta 20 de diciembre de 2015.
- Mella, O. (2000). *Grupos focales ("Focus groups")*. *Técnica de investigación cualitativa*. Documento de trabajo N° 3, CIDE, Santiago, Chile.
- Mendizábal, N. (2006). Los componentes del diseño flexible en la investigación cualitativa. En Vasilachis de Gialdino, I. (Coord.) *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 65-105). Barcelona: Gedisa.
- Munck, G. (1995). Algunos problemas conceptuales en el estudio de los movimientos sociales. México. *Revista Mexicana de Sociología* 3, 17-40.
- Murmis, M. (1991). Tipología de pequeños productores campesinos en América. *Ruralia: Revista de Estudios Agrarios*, edición mayo de 1991, 29-57. FLACSO.
- Murmis, M., Bendini, M. y Tsakoumagkos, P. (2010). Pluriactividad: Reflexiones a partir de un estudio de chacareros valletanos. *Revista Interdisciplinaria de Estudios agrarios*, 31, 5-50.
- Pérez, Germán Gabriel. (2016). Crecimiento demográfico y expansión urbana en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. *Revista digital El Ojo del Cóndor*, 7, 24-27. Instituto Geográfico Nacional. ISSN: 1853-9505. <http://www.youblisher.com/p/1531441-Revista-El-Ojo-del-Condor-7/>
- Plotinsky, D. (2015). Argentina: políticas públicas y cooperativismo (1976 – 2015). IX Congreso Internacional Rulescoop. Respuesta de la Universidad a las necesidades de la economía social ante los desafíos del mercado. Facultad de Ciencias Económicas. UNLP. Disponible en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/50614/Documento_completo.pdf?sequence=1
- Ockier, M.C. (1988). Propiedad de la tierra y renta del suelo. La especificidad del Alto Valle del Río Negro. Cuadernos del PIEA N° 1, CIHES, Buenos Aires.
- Preiss, O. (2004). Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén. En Bendini, M. y Alemany, C. (coordinadores), *Crianceros y chacareros en la Patagonia* (pp. 123-132). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires: Editorial la Colmena. ISBN 987-9028-52-X.
- Radonich, M., Steimbregger, N. y Kreiter, A. (2007). Reestructuración productiva en regiones frutícolas de exportación. Marco teórico metodológico para el estudio de estrategias empresariales. En Radonich, M. y Steimbregger, N. (compiladoras),

Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias (pp. 17-37). Buenos Aires: Editorial La Colmena. ISBN 978-987-9028-62-9.

Rubio, B. (2001) La agricultura latinoamericana. Una década de subordinación excluyente. Nueva Sociedad 174, julio-agosto 2001. Disponible en: <http://nuso.org/revista/174/la-agricultura-latinoamericana-menos-avances-que-retrocesos/>

Sartelli, E. (1998). Entre la esencia y la apariencia, clase y estructura: ¿qué es un chacarero? XVI Jornadas de Historia Económica, Quilmes. Disponible en: <http://www.razonyrevolucion.org/textos/esartelli/queesunchacarero.pdf> Última consulta el día 17 de septiembre de 2015.

Steimbregger, N. y Álvaro, B. (2010). Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 33, 47-86.

Svampa, M. (2009). Protesta, Movimientos Sociales y Dimensiones de la acción colectiva en América Latina. Jornadas de Homenaje a C.Tilly, Universidad Complutense de Madrid-Fundación Carolina, 7-9 de Mayo de 2009.

Teubal, M. (2005). El campo argentino en la encrucijada. En Giarraca, N. y Teubal, M. (compiladores), *El campo argentino en la encrucijada. Tierra, resistencias y sus ecos en la ciudad* (pp. 1-16). Buenos Aires: Alianza Editorial.

Torrens, C. y Jurio, E. M. (2016). Expansión urbana y problemática ambiental en el Alto Valle del río Negro. Revista digital El Ojo del Cóndor, 7, 28-30. Instituto Geográfico Nacional. ISSN: 1853-9505. Disponible en: <http://www.youblisher.com/p/1531441-Revista-El-Ojo-del-Condor-7/>

Tilly, Ch. (2000). "Acción colectiva". Apuntes de Investigación del CECyP, Nº 6, Buenos Aires.

Urraza, S., Muñiz, J., Sheridan, M., Montenegro, A. (2016). Debates sobre el uso del suelo en el Alto Valle Oeste. XVIII Jornadas Nacionales de Extensión Rural y X del Mercosur. Cinco Saltos, del 9 al 11 de octubre de 2016. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional del Comahue.

Wolf, E. (1982). Europa y la gente sin historia. 2º Ed. México: FCE. 2005. ISBN: 968-16-7511-8.

Otras fuentes consultadas

Blanco, J. (13/02/2016). El dólar volvió a subir y la devaluación ya supera el 50%. *La Nación*. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1870721-el-dolar-volvio-a-subir-y-la-devaluacion-ya-supera-el-50>

De los Reyes, I. (17/12/2015). La abrupta devaluación del peso argentino de más del 30% en un solo día. *BBC mundo*. Disponible en: http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/12/151217_argentina_fin_cepo_devaluacion_irm

Félez, M. (2013). El neodesarrollismo en Argentina frente a sus límites. ¿De la consolidación a su intensificación? Taller-debate sobre la situación económica y sus perspectivas. Economistas de Izquierda. CABA, Noviembre 2013. Disponible en: <http://www.anred.org/IMG/pdf/TallerEdi2013Feliz.pdf> última consulta 3 de noviembre de 2015.

Félez, M. (04/01/2017). ¿Un cambio por el sendero equivocado? *Brecha, Edición 1624*. Disponible en: <http://brecha.com.uy/cambio-sendero-equivocado/>

Maradona, S. (15/01/2013). Paro de los trabajadores del sector frutícola en Río Negro. *La Nación*. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1545795-paro-de-los-trabajadores-del-sector-fruticola-en-rio-negro>

Municipalidad de Campo Grande, Dirección de Cultura. Documental: “La historia de su pueblo contada por su gente”. Villa Manzano, 2008.

Scaletta, C.
(02/02/2016). El ocaso de una región. *Página 12, Economía*. Disponible en: <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-291611-2016-02-02.html>

(25/08/2016) Una historia triste. Disponible en: <http://eppa.com.ar/una-historia-triste/>

(10/02/2016) Fruticultura: explotación y glamour. *Revista CIC*. Disponible en: <http://www.revistacic.com.ar/nota/66-fruticultura-explotacion-y-glamour>

Fuerte caída de las ventas de frutas a Europa. (23/01/2013). *Diario Río Negro*. Disponible en: <http://www.rionegro.com.ar/diario/fuerte-caida-de-las-ventas-de-frutas-a-europa-1056006-9701-nota.aspx>

Ariel Rivero el hombre más afortunado de Río Negro. (27/07/2010). *Correo de la comarca, diario digital*. Disponible en: http://www.correodelacomarca.com.ar/desarro_noti.php?cod=5705

Acuerdan obras y proyectos para pequeños productores en ocho municipios de Río Negro y Neuquén. (16/01/2014). *Agencia periodística Patagónica*. Disponible en: http://www.appnoticias.com.ar/desarro_noti.php?cod=10052

Más de 100 productores se beneficiarán con el nuevo Frigorífico Municipal de Fernández Oro. (24/05/2011). *La Palabra diario digital*. Disponible en:

<http://www.diariolapalabra.com.ar/noticia/36480/mas-de-100-productores-se-beneficiaran-con-el-nuevo-frigorifico-municipal-de-fernandez-oro>

Inauguraron la segunda etapa del frigorífico de Campo Grande. (04/03/2011). *La mañana de Neuquén*. Disponible en: <https://www.lmneuquen.com/inauguraron-la-segunda-etapa-del-frigorifico-campo-grande-n100151>

Exportaciones siguen en caída libre. (06/05/2017). *Diario Río Negro*. Disponible en: <http://www.rionegro.com.ar/pulso/exportaciones-siguen-en-caida-libre-KB2737378>

Entregan a productores plataforma autopropulsable. (07/05/2015). *ADN*. Disponible en: <https://www.adnrionegro.com.ar/2015/05/entregan-a-productores-plataforma-autopropulsable/>