

DEL TERRITORIO AL MERCADO EXTERNO: DESARROLLO Y CRISIS DE LA
CUNICULTURA DE EXPORTACIÓN MENDOCINA

Roxana Gaby Quagliariello

Trabajo de Tesis para ser presentado como requisito parcial para optar al Título de
MAGISTER SCIENTIAE en PROCESOS LOCALES DE INNOVACIÓN Y
DESARROLLO RURAL (PLIDER)

Área de Economía y Desarrollo Territorial

PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS AGRARIAS

FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA

Balcarce, Argentina

Septiembre 2011

DEL TERRITORIO AL MERCADO EXTERNO: DESARROLLO Y CRISIS DE LA
CUNICULTURA DE EXPORTACIÓN MENDOCINA

Roxana Gaby Quagliariello

Directora de Tesis: Adriana Ester Bocco, Licenciada en Sociología,
Doctora en Geografía.

Co-Director de Tesis: José Muchnik, Director de Investigaciones INRA-Francia.

DEL TERRITORIO AL MERCADO EXTERNO: DESARROLLO Y CRISIS DE LA
CUNICULTURA DE EXPORTACIÓN MENDOCINA

Roxana Gaby Quagliariello

Aprobada por:

Directora: Dra Graciela Nogar

Jurado Evaluador FCA: Prof. (Mag.) Liliana Iriarte.

Jurado Evaluador Externo: Dra. Patricia Propersi

DEDICATORIA

A mi familia:

A mis hijas y a mis hermanos, que siempre están.

A mis padres, que ya no están.

AGRADECIMIENTOS

A Adriana Bocco, mi paciente y bondadosa directora.

A Stella Vitelleschi, por sus aportes.

A Sophie Chaxel, por su lectura crítica y sus aportes.

A Juan Carlos Daita, por su legado.

A mis compañeros de trabajo.

A mis compañeros PLIDER.

A INTA, por el espacio de perfeccionamiento brindado.

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Revisión Bibliográfica.....	4
2.1 Enfoques teóricos.....	4
2.2 Enfoques empíricos.....	9
3. Marco conceptual y metodológico.....	14
3.1 El desarrollo local desde el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL).....	14
3.2 Aspectos metodológicos.....	21
3.3 Objetivos de la investigación.....	24
4. Contexto de desarrollo de la actividad cunícola.....	25
4.1 Desarrollo del mercado de exportación.....	25
4.2 La crisis socio-económica de 2001-2002 y las políticas sociales de emergencia.....	31
5. El desarrollo de la cunicultura y la política pública.....	35
5.1 Política pública y desarrollo local.....	37
5.1.1 Las políticas sociales de emergencia: El Plan Manos a la Obra.....	39
5.1.2 Territorios beneficiarios del PMO.....	42
6. Las formas de organización de la actividad cunícola en el territorio.....	57
6.1 Actores territoriales: los criadores de conejos.....	58
6.1.1 Antiguos Productores.....	59
6.1.2 Nuevos productores.....	65
6.1.3 Tipos de criaderos predominantes.....	69
6.1.4 Saberes locales y conocimientos técnicos.....	70
6.2 Actores extra-territoriales: los frigoríficos exportadores.....	74
6.2.1 La concentración de la fase industrial en la región pampeana.....	75
6.2.2 Frigoríficos exportadores, compradores en Mendoza.....	76
7. El desarrollo de acciones colectivas: las relaciones entre actores locales e institucionales.....	81
7.1 La formación de Cooperativas: factores inherentes a su organización...81	81
7.2 El ciclo de desarrollo de las Cooperativas.....	84
7.2.1 De los grupos a la Asociación de Cunicultores.....	84
7.2.2 De los grupos a las Cooperativas.....	86
7.2.3 Las Cooperativas en cifras.....	90

7.2.4 Últimos agrupamientos de productores Cunícolas.....	90
7.3 La organización socio-institucional y los actores Públicos.....	91
7.3.1 Los enfoques sectoriales.....	94
7.3.2 Los enfoques de desarrollo territorial.....	96
7.4 Los esfuerzos de institucionalización y coordinación de acciones colectivas.....	105
7.4.1 El Consejo Asesor Cunícola Provincial.....	106
7.4.2 La Ley Cunícola Provincial.....	109
7.4.3 Los Consejos departamentales.....	111
7.4.4 La crisis y el desenlace del Consejo.....	112
8. El cambio de contexto y el proceso de anclaje de la cunicultura local.....	115
8.1 Los efectos territoriales de la crisis.....	117
8.1.1 Cambios en los criaderos.....	117
8.1.2 La etapa de localización de la cunicultura: las salas de faena locales.....	119
8.1.3 Avances en innovación: el alimento balanceado.....	122
8.1.4 Impacto en el desarrollo de las acciones colectivas e institucionales.....	126
8.2 El ciclo de la post-crisis: productores, actores institucionales y consumidores.....	127
8.2.1 Los actores territoriales: los productores cunícolas.....	128
8.2.1.1 Permanencia y alejamiento de los productores.....	128
8.2.1.2 Sostenibilidad económica de los criaderos.....	130
8.2.2 Actores institucionales: la EEA Mendoza del INTA.....	130
8.2.3 El viraje hacia el consumo local.....	133
8.2.3.1 El consumo interno de carne de conejo.....	133
8.2.3.2 Hábitos de consumo y saberes gastronómicos.....	135
8.2.3.3 Espacios de difusión de saberes gastronómicos.....	136
9. Conclusiones.....	139
10. Bibliografía.....	149
Apéndice.....	155
I. Entrevista Modelo a Productor.....	155
II. Entrevista Modelo Responsable de Frigorífico Exportador.....	157
III. Modelo Entrevista a Técnico. Agente de Desarrollo.....	158
IV. Entrevista Modelo Referente Institucional.....	161

Índice de cuadros

1. Argentina. Exportación y precios. 2002-2005.
2. Exportaciones de carne de conejo según destino. 2005.
3. Desempleo y subempleo en Argentina. 2002-2004
4. Características socio-económicas de los territorios
5. Productores beneficiarios del PMO y otras fuentes. Mayo 2005
6. Cantidad y tamaño de criaderos. Junio 2005.
7. Distribución de grupos y cooperativas cunícolas. 2005.
8. Cooperativas cunícolas a marzo 2005.
9. Argentina: Exportación y precios. 2005-2009.
10. Comparación de criaderos. 2005-2010
11. Productores cunícolas antiguos y nuevos. 2010.
12. Productores cunícolas según tamaño del criadero. 2010.
13. Cooperativas cunícolas activas y de baja. 2011.
14. Valor nutricional de diversas carnes.
15. Restaurantes con menús con conejo. 2011.

Índice de figuras

1. Argentina. Exportaciones de conejo. 1991.
2. Argentina. Exportaciones de conejo. 1993.
3. Argentina. Exportaciones de conejo. 1996.
4. Argentina. Exportaciones de conejo. 2005.
5. Faena de conejos en Argentina.1996-2007.
6. Zona norte de Mendoza: localización del área de estudio.
7. Jaula de productor tradicional de autoconsumo.
8. Criadero Antiguo Productor Comercial, Maipú.
9. Criadero Nuevo Productor Beneficiario del PMO, Guaymallén.
10. Criadero Nuevo Productor Inversionista de escala PYME, Lavalle.
11. Encuentro de Productores de INTA EEA Mendoza, 2005.
12. Jornada Local de Autoproducción de Alimentos Balanceados. 2005.
13. Planta de alimento balanceado. Facultad de Ciencias Agrarias.
14. Maquinaria elaboración propia de alimento balanceado.
15. Red Institucional de la cunicultura en Mendoza.
16. Argentina. Exportaciones 2005-2009.
17. Matadero y frigorífico Municipal. Lavalle, 2006.
18. Matadero y frigorífico Municipal. Lavalle, 2006.
19. Conejo de faena informal para mercado interno.
20. Módulo de Cría Experimental. INTA EEA Mendoza. 2009.
21. Jornada Nacional de Alimentos Balanceados. 2006.
22. Jornada Nacional de Alimentos Balanceados. 2008.
23. Posibilidades gastronómicas de la carne de conejo.

RESUMEN

La actividad cunícola creció en Argentina, de manera exponencial, con la posibilidad de insertar la producción de carne de conejos en el mercado internacional con posterioridad a la crisis de 2001 y a partir de la modificación de la paridad cambiaria, que favoreció la competitividad de los productos agropecuarios argentinos en el mercado mundial. Paralelamente a la iniciativa privada de algunas empresas para responder a esta demanda internacional, algunos programas sociales impulsaron el incremento de la producción de conejos para carne a través de numerosos microemprendimientos, como políticas de emergencia de control de la pobreza y de la desocupación rural y periurbana.

Comenzó, de esta manera, un proceso dinámico de desarrollo cunícola que si bien tuvo un breve periodo de crecimiento, favoreció algunos procesos de desarrollo local en los distintos territorios estudiados.

La investigación abarca el corto periodo de expansión que tuvo la cunicultura en Mendoza, durante los años 2002 a 2005. Por este motivo, se realiza un análisis longitudinal basado en la cronología de los procesos ocurridos en esos años. Los territorios seleccionados se ubican en la zona norte de la provincia de Mendoza, y coinciden con cinco departamentos: Llavallén, Las Heras, Guaymallén, Maipú y Luján de Cuyo. Por las características de aridez climática y de distribución de la población de Mendoza, la cunicultura se localizó en las áreas de agricultura bajo riego, localmente denominadas *oasis productivos*.

Diversos enfoques teóricos, aplicados al ámbito rural, ponen énfasis en el estudio de las formas de organización de la economía agroalimentaria en sus vínculos con el territorio, y el papel que cumplen en los procesos de desarrollo rural y territorial. Entre ellos, el enfoque de los sistemas agroalimentarios localizados, plantea el rol dinamizador que tienen algunas producciones agropecuarias, ancladas cultural y territorialmente en el espacio rural, en los procesos de desarrollo local. Lo original de este planteo es que muchos de estos productos no existían como tales en esos territorios sino que en algún momento histórico se localizaron, se enraizaron y pudieron convertirse en promotores de desarrollo local. En esta tesis se toma en cuenta este planteo y se analizan los factores que intervinieron para que la cunicultura - considerada una actividad pecuaria marginal para la economía agraria de Mendoza- tuviera la posibilidad de localizarse y desarrollarse en algunos territorios, durante el

periodo de estudio, y los factores que impidieron posteriormente, que esta actividad productiva se anclara y evolucionara como sistema agroalimentario localizado.

Palabras clave: sistemas agroalimentarios localizados (SIAL), cunicultura, políticas sociales, desarrollo territorial, desarrollo rural.

ABSTRACT

Title: FROM TERRITORY TO EXTERNAL MARKET: DEVELOPMENT AND CRISIS OF THE MENDOCINIAN RABBIT PRODUCTION

Rabbit activity grew exponentially after the 2001 crisis in Argentina and had the possibility to insert the rabbit meat production in the international market because of the change of monetary parity. This factor favored the competitiveness of Argentine agricultural products in world market. Parallel to the private initiative of some companies to meet this global demand, some social programs also promoted the growth of rabbit production in numerous very small enterprises, as part of emergency policies to control poverty and unemployment in rural and peri-urban areas.

In this way, it began a dynamic rabbit production development along with some local development processes in the different territories under study, even though this rabbit activity had a very brief period of growth.

This research covers the short period of expansion of rabbit activity in Mendoza from 2002 to 2005. For this reason, it is performed a longitudinal analysis based on the processes chronology in those years. The territories selected are located in the northern zone of Mendoza province and comprise five departments: Lavalle, Las Heras, Guaymallén, Maipú y Luján de Cuyo. Rabbit production is located in the agriculture irrigated areas of Mendoza, known as *productive oasis*, due to the arid climate and the population distribution in this province.

Various theoretical approaches in rural studies emphasize the importance of the link of organizational forms of agri-food economies to their territories and the role they play in rural and territorial development. Among them, the Localized Agri-Food System approach raises the dynamic role that some agriculture and livestock productions have on local development, especially when they have territorial and culture roots in the rural space. This approach is original because it states that many of these food products did not exist before in these territories but they located, took root and could become promoters of local development at some historical moment. This thesis takes into account this approach and the factors involved in the localization and development of rabbit production in Mendoza during the study period. But it also analyzes the factors which prevented that this marginal livestock activity in the agricultural economy of Mendoza could evolve as a localized agri-food system.

Key words: located agri-food system, rabbit production, social policies, territorial development, rural development.

1. INTRODUCCIÓN

La producción de carne de conejo en Argentina, tiene una historia tan lejana como las corrientes inmigratorias que poblaron el país. Inicialmente, el conejo fue un complemento en la canasta de alimentos que las familias rurales inmigrantes o descendientes de éstos producían simplemente en pequeños recintos o pozos en la tierra, con mínimos controles de los animales y alimentados con restos vegetales y granos.

A comienzos de la década de los '90, la aplicación de medidas neoliberales produjo cambios en la economía del país que influyeron en la producción cunícola, especialmente porque Argentina tuvo la posibilidad de insertarse en el mercado internacional de carne de conejo. A partir de entonces, la actividad comienza a reconvertirse en sistemas de producción más intensivos o industriales. Numerosas producciones de autoconsumo se transformaron en explotaciones comerciales y surgieron nuevos productores desde el sector privado. Este crecimiento de la producción para exportación se observó desde principios de los '90 con la apertura de la economía argentina, pero muy marcadamente a partir de 2002, por la influencia de otros factores externos, como fueron las medidas de restricción de los países europeos, importadores de carne de conejo, impuestas a China que en ese periodo lideraba el mercado exportador; e internos, como la modificación de la paridad cambiaria en Argentina y las políticas sociales con contenido productivo que se aplicaron por efecto de la crisis de 2001-2002 en nuestro país. Estos contextos nacional e internacional favorecieron un crecimiento muy dinámico de la cunicultura argentina, que se manifestó también en la provincia de Mendoza, aunque este dinamismo se sostuvo durante un corto periodo de tiempo.

La celeridad que adquirió este proceso, la complejidad del mismo, como así también su imprevista interrupción llevaron a la decisión de estudiarlo y analizarlo, en el corto periodo de tiempo que duró (2002-2005) como experiencia de desarrollo territorial, pero también con proyección a la actualidad. Es decir, qué puede aportar como conocimientos y como aprendizaje el análisis de esa corta pero intensa y compleja etapa en el proceso de desarrollo cunícola en nuestra provincia, producto de condiciones coyunturales pero también de la implementación de políticas públicas con contenido productivo, orientadas al desarrollo local y territorial y a la lucha contra la pobreza rural; y qué efectos tuvo sobre el devenir de la cunicultura a nivel local.

La complejidad de ese proceso y las nuevas formas de organización de la cunicultura local que surgieron en el periodo estudiado, son analizadas desde el enfoque SIAL (Sistemas Agroalimentarios Localizados). Este enfoque ha sido ampliamente utilizado para el estudio de casos concretos de Sistemas Agroalimentarios Localizados en América Latina como lo muestra la variedad de trabajos presentados en los Congresos Internacionales sobre SIAL que se han llevado a cabo desde 2002 hasta la actualidad. Sin embargo, en esta tesis, no se aplica el enfoque para el estudio de un SIAL cunícola como objeto de estudio sino que la elección del mismo ha respondido a otros fundamentos. Debido a que el enfoque SIAL constituye una referencia teórico-metodológica “...*para la construcción y orientación de proyectos de desarrollo local*” (Muchnik, 2006), y como tal se constituye en enfoque alternativo de desarrollo rural territorial, se lo utiliza, en esta tesis, como matriz conceptual, para analizar la multidimensionalidad del complejo proceso de desarrollo cunícola en la zona norte de Mendoza, en el periodo 2002-2005.

Este enfoque se consideró apropiado porque vincula actividad económica y territorio y considera lo local como una entrada adecuada para analizar los procesos de desarrollo. Además, prioriza el análisis de las relaciones que estructuran las actividades agroalimentarias que forman parte del territorio. Como enfoque sistémico, permite visualizar las interacciones entre los diversos elementos -actores, productos, técnicas, saber-hacer, instituciones- que pueden o no llegar a constituir, en su evolución, un sistema. De esta forma, la aplicación de este enfoque permitió poner en evidencia el papel que tuvieron, en el proceso de activación de la cunicultura local, muchos elementos que se activaron, en algunos casos, o se desarrollaron, en otros, y de cuya interrelación pueden llegar a conformarse o no los sistemas productivos localizados como fueron: el anclaje territorial de la actividad, la acción colectiva, las redes y los procesos de articulación entre territorio, saber-hacer y actores.

Los temas centrales comprendidos en esta tesis son abordados desde dos aproximaciones distintas: por un lado, un análisis descriptivo del contexto en que se dio el proceso de crecimiento y decrecimiento que se observó en la cunicultura en Mendoza entre los años 2002 y 2005 y el papel que cumplieron, en el desarrollo de la cunicultura local, los programas nacionales de desarrollo social y local con contenido productivo, implementados por los gobiernos municipales, y las acciones de organismos públicos nacionales y provinciales ejecutadas a nivel territorial; y, por otro lado, un análisis desde el enfoque SIAL que permitió explorar, analizar y conocer las formas de organización de la actividad cunícola que se gestaron en los territorios,

sobre la base del desarrollo de relaciones verticales y horizontales; la activación y desarrollo de recursos específicos, tanto materiales como inmateriales, como el dinámico desarrollo de acciones colectivas para la organización e institucionalización de la actividad cunícola y el incipiente proceso de anclaje territorial en la zona norte de Mendoza que generó esta experiencia.

La responsable del presente trabajo de investigación, coordina, desde 2002 como Agente de Desarrollo, un Proyecto de Extensión en el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), -dentro de los Programas PROFEDER y PROFAM-¹, que está vinculado con la actividad cunícola, que surgió justamente en la coyuntura. A través de este proyecto, se ha tenido la posibilidad de vinculación con diversos actores de la trama productiva a nivel local, provincial y nacional, tales como: productores individuales, cooperativas, asociaciones, empresas privadas, fabricantes y proveedores de alimento y de jaulas, frigoríficos locales y exportadores, municipios, universidades de varias provincias, organismos de gobiernos nacional y provincial y entidades de otros países.

La experiencia desarrollada a lo largo de estos años, ha permitido alcanzar un profundo conocimiento del desenvolvimiento de la cunicultura local en la última década, como de los actores y las relaciones que se establecieron entre ellos. No menos importante ha sido la participación activa como agente de desarrollo del INTA en la red de instituciones que apoyaron y apoyan, en mayor o menor medida, el desarrollo de la cunicultura en Mendoza. Esta participación aportó una serie de conocimientos, adquiridos a través de la acción y la formación profesional, que han podido ser incorporados en el desarrollo de este trabajo.

La motivación para el estudio del proceso de desarrollo que se generó en la cunicultura de Mendoza, con sus aspectos positivos como negativos, fue obtener conocimientos y resultados que pudieran ser extrapolados a otros sectores productivos, activados por medio de políticas y programas de desarrollo o por situaciones coyunturales como la acontecida, para que futuras experiencias de desarrollo territorial basadas en la activación de recursos locales y actividades productivas resulten positivas y sustentables en el tiempo.

¹ PROFEDER: Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural Sustentable.
PROFAM: Programa para Productores Familiares.

2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

2.1 Enfoques Teóricos

La búsqueda de enfoques teóricos para el análisis del dinamismo que tuvo el proceso de crecimiento de la cunicultura en Mendoza en el corto periodo de tiempo analizado (2002-2005), como las impresiones que dejó este proceso en la realidad actual de la cunicultura provincial, abarcó tres grandes áreas temáticas: la de los sistemas productivos localizados (SPL) y, específicamente por tratarse la cunicultura de una actividad pecuaria, la de los sistemas agroalimentarios localizados (SIAL); el desarrollo local y el desarrollo rural territorial; y las políticas públicas, pero focalizadas en las políticas sociales de lucha contra la pobreza.

Los aportes conceptuales utilizados para el análisis y desarrollo del tema de tesis que provienen del enfoque de los SPL y SIAL fueron tomados de varios autores que forman parte del Grupo de Interés Científico SIAL europeo (GIS-SYAL), especialmente José Muchnik, Francois Boucher y Denis Requier-Desjardins, y que son desarrollados con mayor detalle en el marco teórico de la tesis. La *noción SIAL* se inspira en la de Sistemas Productivos Localizados (SPL) desarrollada por economistas franceses a partir de la *importancia de lo local* demostrada por los autores italianos neomarshalianos sobre los Distritos Industriales (Becattini, 1992) y por la teoría de los cluster, desarrolladas a partir del análisis del dinamismo y crecimiento de pequeñas y medianas industrias dedicadas a la misma actividad, localizadas en un mismo territorio y vinculadas por fuertes relaciones horizontales. La noción de SPL, adaptada al sector agropecuario y agroalimentario, dio origen al desarrollo de la noción SIAL.

La noción de SPL se interesa por la construcción social de los territorios como espacio de proximidad y como espacio de inteligibilidad de los actores (Pecqueur, 1996). Estos enfoques movilizan otros marcos conceptuales desarrollados por la Economía de los Territorios como es el concepto de proximidad geográfica, organizacional y cultural. El análisis de la Economía de los Territorios incluye una hipótesis según la cual esta entrada en relación (de las empresas entre sí) es facilitada en el seno de un espacio de proximidad, esencialmente por factores no mercantiles (Fournier y Requier-Desjardins, 2002). Se introducen así las nociones de *territorialidad* o *efecto territorio*, en la construcción de redes que facilitan el desarrollo de las acciones colectivas a partir de la convergencia de las estrategias individuales de las empresas, o en nuestro caso, de los productores.

El enfoque SIAL, es una aproximación sistémica, que proporciona un complejo marco conceptual para el análisis de los distintos elementos que constituyen un sistema agroalimentario en un territorio dado y que son activados por procesos de desarrollo endógeno o bien inducidos por las políticas públicas. Es un enfoque que prioriza también la red de interrelaciones que se van entretejiendo entre los actores locales que forman parte del sistema productivo local y el entorno institucional y los mercados.

El marco SIAL plantea cuatro objetos de investigación: 1) Sistemas de acción y redes sociales, 2) Procesos de calificación de los productos, 3) Saber hacer y formación de competencias y 4) Cambios de estatuto y de las formas de apropiación de los recursos (Muchnik, 2006). Para el desarrollo de esta tesis se han priorizado solamente el primero y tercero objetos de investigación: sistema de acción y redes sociales y saber-hacer y formación de competencias.

Por el lado del análisis de los actores que participaron en el proceso de desarrollo cunícola, se han tenido en cuenta los aportes de Caravaca et al (2005), quienes se centran en la identificación de los agentes que actúan en un territorio, intentando conocer y comprender sus características, así como los intereses, valores y estrategias que utilizan para conseguir sus objetivos. En lo que respecta a las tipologías de actores, estas autoras, establecen dos grupos principales:

“Las instituciones y organismos públicos, que incluyen a aquellas administraciones con competencias sobre el territorio. Entre ellas se puede diferenciar, por una parte, las de ámbito local o regional, más próximas e implicadas con la realidad de cada espacio, lo que les otorga una especial responsabilidad y protagonismo; y por otra, las estatales o supra-estatales que, aunque más alejadas territorialmente, pueden influir de forma decisiva en tales ámbitos.

Las organizaciones socio-económicas, que integran a centros de investigación, institutos de innovación y transferencia tecnológica, centros de formación especializada, centros de servicios avanzados a las empresas, empresas públicas o mixtas, fundaciones, asociaciones empresariales, sindicatos y cualquier otro tipo de representantes de la sociedad civil con capacidad para dinamizar la economía y promover proyectos de carácter colectivo” (p.9).

Con relación a los avances teóricos sobre desarrollo local y desarrollo rural territorial, se consultaron dos autores especialistas en estos enfoques: Affonso (2000) y Albuquerque (2004) quienes parten de la noción de territorio y de la identificación de los actores privados y públicos locales que tienen la facultad de construir entornos innovadores a partir de sus propios recursos y de circunstancias específicas. Estos

actores están llamados a ser agentes eficientes de la transformación tecnológica y socioeconómica que caracteriza a los procesos de desarrollo local.

En los últimos años, para Albuquerque, se produjo un avance de los procesos de democratización y descentralización y un incremento de las funciones de las administraciones públicas territoriales. Lo cual ha obligado a los responsables políticos y técnicos a buscar enfoques y planteamientos apropiados para enfrentar los problemas y demandas crecientes de la población. Sin embargo, Albuquerque agrega que las estrategias de desarrollo local se han ido abriendo paso como un enfoque con un fuerte componente de pragmatismo.

De los principales objetivos de las iniciativas de desarrollo económico local en América Latina que Albuquerque plantea, tienen significado para nuestro estudio los siguientes:

- Valorización mayor de los recursos endógenos de cada ámbito local, tratando de impulsar actividades de diversificación productiva y promoción de nuevas empresas locales.
- Búsqueda de nuevas fuentes de empleo e ingresos a nivel local.
- Promoción de actividades de desarrollo científico y tecnológico a nivel territorial.
- Creación de nuevos instrumentos de financiamiento para atender a las microempresas y pequeñas empresas locales.
- Superación de las limitaciones del enfoque asistencialista implícito en los fondos de inversión social y en los programas de lucha contra la pobreza.
- Organización de redes locales entre actores públicos y privados para promover la innovación productiva y empresarial en el territorio.

Por último, el desarrollo económico local es planteado por Albuquerque como un enfoque alternativo al de las políticas asistenciales de superación de la pobreza, y que busca incidir en la generación de empleo e ingresos mediante la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales.

Schejtman y Berdegú (2004) son dos autores latinoamericanos que consideran al desarrollo rural territorial como un proceso de transformación productiva e institucional. Estos autores remarcan la importancia del desarrollo institucional para impulsar la transformación productiva ya que, según señalan, tiene como objetivo estimular la concertación de los actores locales entre sí, y entre ellos y los agentes externos relevantes y, además, modificar las reglas formales e informales que

reproducen la exclusión de los pobres en los procesos y los beneficios de la transformación productiva.

Resulta por demás interesante el abordaje realizado por ellos en referencia a la denominada arquitectura institucional necesaria en los programas de desarrollo, como una estructura de regulación conformada por organizaciones e instituciones, entendidas como reglas formales e informales que estructuran y limitan el comportamiento de los miembros de la sociedad así como por los mecanismos establecidos para hacerlas cumplir. Con respecto a las reglas formales, están constituidas por las leyes y los reglamentos, mientras que las informales corresponden a las derivadas de costumbres, convenciones y patrones de conducta. Para que esta arquitectura institucional facilite la cooperación para competir, los incentivos generados por los mercados y el gobierno deben ser conducentes a incrementar las capacidades de los hogares y comunidades rurales para mejorar sus condiciones de vida.

Schejtman y Berdegú (2004) también analizan el papel de los municipios en el desarrollo de sistemas productivos locales, a través de los planes municipales de desarrollo local, ya que han incorporado responsabilidades que superan el ámbito de la provisión de servicios e incorporan una preocupación creciente por el desarrollo de proyectos productivos. La creación de instancias de concertación, constituye un elemento clave de la nueva institucionalidad y su desarrollo debe ser un elemento fundamental de los planes, concebidos como un proceso de construcción social del propio territorio, que parte por la adopción de consensos en aspectos de baja conflictividad de intereses, para ir progresivamente conformando redes y alianzas de mayor complejidad que vayan institucionalizando las prácticas contractuales y fortaleciendo la confianza mutua entre los agentes.

Con referencia a las políticas sociales, se ha consultado a Lo Vuolo et al (1999), que plantea una visión crítica de las políticas de la pobreza en América Latina. Para este autor, estas políticas no poseen el objetivo de su erradicación, sino el de mantener un equilibrio, conforme a la organización social. Se basan en una noción de pobreza concebida como *“...una insuficiencia permanente de ingresos que resulta en la no satisfacción de las necesidades básicas”* (p.109), definición que es carente de los aspectos sociales, políticos y culturales que atañen a la misma. Esta definición y visión recortada de la realidad estimula a la aplicación de políticas urgentes que asuman el deterioro de las condiciones de vida de la población.

En tanto para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las políticas sociales de los '90 fueron políticas asistenciales, orientadas directamente a

atender los problemas de pobreza, y que vinieron a complementar otras políticas sociales de superación de la pobreza.

Estas políticas incluyeron programas asistenciales de empleo, que se dividen en dos grandes grupos:

a) Los de fomento del empleo (como han sido las pasantías rentadas para jóvenes, los contratos de tiempo determinado, el Plan Trabajar).

b) Los de formación y capacitación (como Proyecto Joven, pasantías en empresas, capacitación para microemprendimientos, Manos a la Obra).

Un análisis crítico de estos programas asistenciales plantea las siguientes limitaciones:

- Son programas muy diversos, con falta de articulación y discutible diagnóstico del problema que pretenden solucionar.

- Es difícil evaluar el impacto que tienen sobre las poblaciones pobres

- No solucionan el problema en forma sostenida de salida laboral al problema de la pobreza.

En tanto, los investigadores que forman parte del GIS-SYAL, consideran el marco SIAL como un marco alternativo de desarrollo rural de lucha contra la pobreza rural. Para estos autores la pobreza se define a partir de la noción de capacidades de A. Sen (1998). La pobreza es concebida como un fenómeno multidimensional por lo que se amplía el concepto comúnmente aceptado que sólo toma en cuenta el nivel de ingreso económico de las personas o sus necesidades materiales insatisfechas.

“...la noción de capacidades se aplica a la posibilidad que tienen las personas de concebir y realizar sus propios proyectos y de desarrollarse al interior de la sociedad en la que se encuentran. La pobreza puede entonces definirse como una deficiencia en términos de capacidades fundamentales.” (Sen, 1998).

La lucha contra la pobreza se basa así en el desarrollo de capacidades que van a tener un impacto directo sobre el bienestar y libertad de las persona e indirecto sobre el cambio social; además de desempeñar un papel primordial en la faz económica por medio de su influencia sobre la producción (Boucher, Salas Casasola y Requier-Desjardins, 2005).

2.2 Enfoques Empíricos

Con relación a los estudios empíricos, se encontró una gran dificultad para rastrear estudios y antecedentes sobre el desarrollo, la producción y organización de la actividad cunícola en la Argentina, fundamentalmente por dos motivos: el primero, es que nuestro país ha sido y es un consumidor tradicional de carne vacuna, por lo que el mercado de carne de conejos históricamente ha sido un mercado prácticamente inexistente a nivel nacional, y restringido a la escala local. Por otro lado, la carne de conejo se ha producido y faenado, mayoritariamente, dentro de lo que se denomina la *economía informal*, por lo que es un sector poco estudiado e invisible por la falta de registros estadísticos y de estudios sectoriales.

La búsqueda bibliográfica abarcó América Latina y Argentina. Como resultado de la misma, se ha podido constatar que existen escasos estudios especiales sobre el sector cunícola y en ningún caso se ha podido encontrar antecedentes de trabajos focalizados en el análisis del proceso de desarrollo de la cunicultura en el periodo estudiado ni del efecto de las políticas sociales en el desarrollo de esta actividad en el país.

La exploración de estudios sobre desarrollo o activación de algún SIAL cunícola se focalizó en la amplia gama de trabajos sobre desarrollo rural territorial y enfoques SIAL presentados en los cinco Congresos Internacionales organizados por la Red SIAL desde 2002 a 2010 con resultados negativos. Sí fue una búsqueda exitosa con relación a los trabajos mencionados en el apartado de aportes teóricos ya mencionados.

En los estudios de caso en América Latina, la búsqueda tampoco resultó significativa. Solamente se pueden mencionar dos trabajos, uno de México² y otro de Venezuela³. En ambos se trata solamente de enunciación de programas de desarrollo cunícola con objetivos de paliar la pobreza rural. En el caso de México se trata de un plan de desarrollo cunícola destinado a paliar el hambre y al desarrollo de la cunicultura como actividad de granja para autoconsumo en familias rurales y periurbanas. El 90% de la cunicultura mexicana tiene estas características. El plan incorpora actividades de asistencia técnica y capacitación a corto plazo y, a largo plazo, lograr que la cunicultura

² Arroyo, Leonardo. 1996. Renace la Cunicultura en México impulsada por el Centro Nacional de Cunicultura. Revista Lagomorpha N° 89.

³ Nieves, D. 2007. Potencial y perspectivas de la cunicultura en Venezuela y Latinoamérica. IX Encuentro de Nutrición y Producción en Animales Monogástricos, Montevideo, Uruguay,

de autoconsumo genere excedentes para su comercialización y se pueda iniciar el desarrollo de la etapa de faena industrial. En el caso de Venezuela, se trata de una propuesta de apoyar el desarrollo del segmento de productores cunícolas que producen bajo un sistema tecnológico de cunicultura semi-intensivo para la reducción de costos, a partir del desarrollo de proyectos innovativos para la producción de alimento balanceado con insumos locales.

En el rastreo a nivel de país, desde el punto de vista de cadena, se revisó el trabajo *Análisis de la Cadena Alimentaria del conejo*, que analiza el circuito de exportación (Maggi, 2005)⁴ en Alimentos Argentinos, Dirección Nacional de Alimentos, SAGPyA, este trabajo fue desarrollado durante el auge de la cunicultura, en éste se analizan volúmenes, precios y destinos de exportación del conejo argentino.

Otros tres estudios que analizan algunos aspectos de la actividad cunícola relacionados con la producción y comercialización son: un estudio del Instituto Interamericano de Ciencias Agrarias (IICA, 2003)⁵; otro informe del Consejo Federal de Inversiones y la provincia de Buenos Aires (CFI, 2007)⁶ y un documento de la Secretaría Ganadería, Pesca y Alimentos del gobierno nacional (SAGPyA, 2008)⁷. El primero, alude al desarrollo cíclico de la actividad refiriéndose a dos períodos sucesivos de producción para exportación, el de la década de 1990 y la de 2000. El segundo, es un trabajo muy completo sobre el comportamiento del mercado interno y externo de conejo que abarca las últimas dos décadas. El tercero, describe y analiza el crecimiento exponencial de ventas de conejos faenados, para exportación, entre los años 1996 y 2006, en donde se destaca un récord de ventas en el año 2005 (sobre base de datos Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. SENASA).

También se revisaron dos documentos referidos a los programas provinciales de desarrollo cunícola en las provincias de La Pampa⁸ y de Buenos Aires⁹. Al igual que en los mencionados de América Latina, se trata solamente de la enunciación de los programas pero no de un análisis del desarrollo de los mismos o del impacto que tuvieron ni a nivel económico ni a nivel social. Sin embargo, es importante destacar que estos programas tenían como objetivo *preveer la inclusión social de desocupados a*

⁴ Maggi, Erica. 2005. "Análisis de la Cadena de la Carne de Conejo". Dirección Nacional de Alimentos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.

⁵ Viera, D y de Obschatko, E. 2003. Estudio 1.EG.33.7. Estudios Agroalimentarios. Componente A: Fortalezas y debilidades del sector agroalimentario. Documento 10: Carne de conejo.

⁶ Desarrollo del sector cunícola en la Provincia de Buenos Aires: "En busca de nuevos mercados".

⁷ Vitelleschi, S. 2008. Boletín SAGPyA. Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca. Dirección de Programación para el Desarrollo, Área de Cunicultura

⁸ Manual Cunícola. Gobierno de La Pampa. 2006.

⁹ Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires. Programa Cunícola Provincial. A partir de la promulgación de la Ley Provincial N° 11.553 y su Decreto Reglamentario.

partir del desarrollo de la actividad cunícola y las acciones estaban orientadas a brindar capacitación y asistencia técnica a productores pre-existentes y potenciales, a apoyar y fomentar el desarrollo de la cadena de valor y el asociacionismo. Se preveía asistencia financiera para las inversiones necesarias en el sector primario. El programa de La Pampa se plantea como objetivo innovador llegar a la elaboración de un Protocolo de Certificación de Calidad "Carne de Conejo de La Pampa". Mientras que el programa de la provincia de Buenos Aires diferenciaba entre objetivos de desarrollo de la producción cunícola orientada al mercado interno y la orientada al mercado externo.

El espíritu de estos programas cunícolas, creados para ser ejecutados en el periodo 2002-2005, puede sintetizarse en la siguiente afirmación:

“A través de la cunicultura puede estimularse el autoempleo y con ello el desarrollo económico local, mediante micro producciones autogestionadas en forma asociativa, financiadas por fondos de origen social, que apunten a satisfacer demandas internacionales” (Tamagno, 2005¹⁰).

En la producción de información a nivel local, se desarrolló *un Informe del Mercado Cunicola de Mendoza* (Tesone y Fazio)¹¹, en 2005, a solicitud del INTA EEA Mendoza, desde la Carrera Técnico Superior en Administración, del Instituto Avellaneda. En este trabajo se analiza la frecuencia, los lugares y los hábitos de consumo de carne de conejo, sobre una muestra de 123 entrevistados. El trabajo finaliza con propuestas para incorporar la carne de conejo al menú familiar, aumentar el saber del “ama de casa” sobre sus ventajas, sumar propuestas en las formas de consumo y trabajar los puntos de venta y formas de envasado.

En la línea de trabajos sobre la producción de conejo para abastecimiento familiar, se encontró un documento sobre la *Caracterización de la cría de conejos para autoconsumo en familias vinculadas con programas sociales*, realizado en 2010. En este trabajo, se analizan hábitos de cría y de consumo de conejo en familias vinculadas al Programa Pro Huerta (Díaz Nodaro et al, 2010) en la provincia de Mendoza.

Otras líneas de trabajos incluyen análisis de costos y rentabilidad de la actividad. Con relación a esta temática, se encontraron tres documentos. El primero, una serie de *Costo de producción y rentabilidad del conejo de carne*¹², (Garra) para los años 1998, 2002 y 2003, realizados por la Sección de actividades granjeras del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Paraná,

¹⁰ Tamagno, R. 2005. La gestión de la actividad cunícola y su impacto en el desarrollo local.

¹¹ Tessone y Fazio. 2005. Informe del mercado cunicola de Mendoza. Instituto Superior Avellaneda.

¹² Garra, F. 2003. Costo de producción y rentabilidad del conejo de carne. INTA EEA Paraná.

Entre Ríos. En estos trabajos, se evalúa la rentabilidad para un criadero de 300 hembras con distintos niveles de producción, se compara la renta generada mediante ventas realizadas en el mercado interno y externo.

Un segundo trabajo pertenece al Componente Granja de Pro Huerta de INTA EEA Mendoza: *Costo de producción de conejos de carne* (Quagliariello)¹³ realizado en 2003, con el objetivo de instalar un módulo productivo en la experimental, dentro del marco de dicho programa, para abastecimiento de parejas de conejos a familias en situación de vulnerabilidad.

El tercer trabajo es el *Análisis de rentabilidad de un pequeño productor de conejos* (Vargas),¹⁴ desarrollado por la Dirección de Desarrollo Familiar y Social de la Municipalidad de Luján de Cuyo durante el año 2006, después de la entrega de subsidios, en plena crisis de la cunicultura.

En el orden provincial, hay tres antecedentes de informes que incorporan algún nivel de análisis del desarrollo de la actividad cunícola en la provincia de Mendoza. Por un lado, un documento elaborado por el Municipio de Guaymallén¹⁵, en donde se analizan los efectos sociales sobre el empleo y las nuevas situaciones de exclusión y vulnerabilidad que generó la crisis de 2001. Este es el fundamento del plan de desarrollo cunícola municipal, como una de las soluciones para paliar aquéllos efectos, a través del aumento de la demanda de mano de obra y de autoempleo que produciría la activación de este sector productivo en los grupos sociales afectados por el desempleo.

En otro documento de la Municipalidad de Luján de Cuyo¹⁶, se fundamenta un proyecto de encadenamiento productivo local basado en la producción de conejos, que se presentó ante el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, en el marco del Programa Manos a la Obra, para la obtención de subsidios que dinamizarían esta actividad pecuaria a nivel territorial. Este proyecto incluye un análisis de las instituciones vinculadas al desarrollo de la cunicultura en el departamento de Luján de Cuyo.

Por último, se menciona un *Diagnóstico de la producción y comercialización de conejos de carne en el norte de la provincia de Mendoza* (Chaxel y Quagliariello,

¹³ Quagliariello, G. 2003. Costo de producción de conejos de carne. Componente Granja de Pro Huerta. INTA EEA Mendoza.

¹⁴ Vargas, Marcelo. Análisis de rentabilidad de un pequeño productor de conejos. Municipalidad de Luján de Cuyo. Subdirección de Desarrollo Socio-productiva. Dirección de Desarrollo Familiar y Social. Febrero 2007

¹⁵ Municipalidad de Guaymallén. 2006. Proyecto Integral. Documento elaborado por el Área de Desarrollo Productivo.

¹⁶ Municipalidad de Luján de Cuyo. Subdirección de Desarrollo Socio-productiva. Dirección de Desarrollo Familiar y Social. Producción Cunícola. Febrero 2007

2006)¹⁷, donde se analizan los niveles de producción por departamentos y el potencial de su desarrollo productivo. Asimismo, se plantea la formación de un Comité Provincial para la promoción de la carne de conejo en el mercado interno. Este diagnóstico también incluyó un relevamiento de productores de conejos para conocer las distintas modalidades de integración al mercado doméstico e internacional.

¹⁷ Chaxel, S; Quagliariello, G. 2006. Diagnóstico de la producción de carne de conejo en la zona norte de la provincia de Mendoza. INTA EEA Mendoza. Agencia de Extensión Rural Luján de Cuyo. Informe de Pasantía. Proyecto Cunícola. Junio 2006.

3. MARCO CONCEPTUAL Y METODOLÓGICO

3.1 El desarrollo local desde el enfoque de los Sistemas Agroalimentarios

Localizados (SIAL)

El enfoque de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) comenzó a aplicarse en América Latina a fines de los '90. Su objeto de investigación era el estudio de las formas de concentración de agro-industrias rurales (AIR) y/o actividades agroalimentarias asociadas a un territorio específico, y con un interés muy explícito en el dinamismo que podían tener estas actividades para propender al desarrollo local y a la lucha contra la pobreza rural (Requier-Desjardins, 2004).

Por este motivo, la importancia de este enfoque para nuestra investigación es que está focalizado en el carácter dinámico que tienen ciertas actividades agroalimentarias concentradas en un territorio específico y el aporte que hacen a los procesos de desarrollo local y al combate de la pobreza rural.

Muchnik distingue dos formas que presenta el marco SIAL:

“... (i) el SIAL como un objeto concreto, un conjunto de actividades agroalimentarias territorialmente constituidas y visibles; (ii) el SIAL como un enfoque, como una manera de abordar el desarrollo de los recursos locales, aunque el “sistema” no exista como tal. En ambos casos el SIAL puede constituir una referencia metodológica para la construcción y orientación de proyectos de desarrollo local.” (Muchnik, 2006, p 4).

Esta investigación se posiciona en la segunda perspectiva mencionada por J. Muchnik, por lo que se toma el marco conceptual y metodológico que propone el enfoque SIAL para analizar el dinámico proceso de desarrollo de la cunicultura en el periodo 2002 a 2005 en Mendoza, aunque la cunicultura no haya llegado a constituir un SIAL como objeto concreto, en el sentido de la primera perspectiva de la definición, en los territorios estudiados.

Desde este punto de vista, esta investigación hace un aporte al desarrollo del enfoque SIAL, como un enfoque heurístico, pertinente para analizar las realidades territoriales, los procesos de desarrollo y los proyectos y políticas públicas de apoyo al desarrollo local.

La noción de SIAL se apoyó en un inicio sobre las corrientes de la economía no convencional que estudiaban las concentraciones de empresas ligadas a un territorio. En particular, tiene como antecedentes las nociones de *clusters*, *distrito industrial* y de *sistemas productivos locales* (Muchnik, 2006).

El SIAL se define como una forma particular de Sistema Productivo Local (SPL) organizado en torno a recursos locales específicos. Este enfoque relaciona actividad económica y territorio, y considera lo local como una entrada adecuada para analizar los procesos de desarrollo.

El enfoque SIAL aborda la complejidad de los sistemas productivos porque es un enfoque sistémico que prioriza el análisis de las relaciones que estructuran las actividades agroalimentarias que forman parte del territorio. Por lo que es considerado por R.M. Larroa (2010) como “...un objeto de investigación integrador...” que prioriza “...la compleja estructura de relaciones entre productores, entre productores y consumidores, entre productores y científicos y técnicos, entre productores e instituciones.”

Como enfoque sistémico permite visualizar las interacciones entre los diversos elementos (actores, productos, técnicas, saber-hacer, instituciones) que pueden o no llegar a constituir, en su evolución, un sistema y reforzar el anclaje territorial de las actividades agroalimentarias localizadas (Boucher et al., 2004).

Una serie de nociones que moviliza el enfoque SIAL y que son aplicadas en esta investigación, se desarrollan a continuación.

En primer lugar, el concepto de *localización* de las actividades agroalimentarias como proceso, en el sentido de que hay productos asociados a territorios que tienen la posibilidad tanto de localizarse como de deslocalizarse.

“El término “localizado” está asociado a un proceso, a un sistema que se localiza, que no siempre estuvo en ese lugar y que tampoco hay garantías que ahí permanezca eternamente.” (Muchnik, 2006, p. 7).

En segundo lugar, las *articulaciones* que enmarcan las actividades agroalimentarias localizadas en territorios y concentradas geográficamente, como son tanto las articulaciones complejas territorios-actores-procesos de innovación como la superposición creciente de las relaciones ciudad-campo (Boucher et al., 2004).

En tercer lugar, el concepto de *activación*, hace referencia al *carácter dinámico* que estas actividades agroalimentarias localizadas adquieren en un momento, como consecuencia de su capacidad de “...activar recursos específicos...” (Boucher et al., 2004); sean recursos naturales, sean recursos patrimoniales, sean recursos producidos en el marco organizacional de las redes entre actores (productores, instituciones de todo tipo). Este concepto de *activación* hace referencia a ese nuevo

dinamismo del proceso y está estrechamente relacionado con el concepto de *acciones colectivas*.

Activación se relaciona estrechamente con dinamismo y proceso y hace referencia a las etapas de construcción de un SIAL. Esto significa que el proceso de activación de actividades agroalimentarias, se desarrolla según un ciclo y que los activos producidos en cada etapa se convierten en recursos para la siguiente (Boucher et al., 2004).

Las actividades productivas se organizan, en una primera etapa, en torno a ciertos recursos territoriales comunes. Esta facultad es entendida como la capacidad para movilizar, de manera colectiva, recursos específicos con el objeto de mejorar la competitividad del sistema productivo.

“En este proceso, la acción colectiva, las redes y los procesos de articulación entre territorio, saber-hacer y actores, juegan un papel central, lo cual los acerca al concepto de eficiencia colectiva...”
(Boucher; Poméon, 2010, p.1)

En cuarto lugar, y relacionado con el proceso de activación, están *las acciones colectivas* que se diferencian en: *acción colectiva estructural*, que representa la creación de un grupo que puede ser una asociación, una cooperativa u otra forma de organización, y *acción colectiva funcional*, que implica, además de la existencia, evidencias del quehacer de las organizaciones (Boucher et al., 2004; González et al., 2010). Cuando la acción colectiva evoluciona de formas estructurales a funcionales se convierte en una expresión del capital social colectivo.

El concepto de capital social puede tener variadas definiciones. En el marco de este trabajo se toma la definición de capital social de Durston (1999) quien lo define *“...como la capacidad de actuar como un colectivo en busca de metas y beneficios definidos en común...”* (Flores y Rello, 2001, p. 4) de individuos que forman parte de redes o grupos sociales. Esta definición se refiere específicamente a la capacidad adicional que tienen los que pueden realizar acciones en común sobre aquéllos que sólo actúan individualmente, es decir, la *capacidad de acción colectiva*. Dicho en otras palabras, *“...la capacidad colectiva de tomar decisiones y actuar conjuntamente para perseguir objetivos de beneficio común, derivada de componentes de la estructura social tan diversos como la confianza, las redes, las asociaciones y las instituciones.”* (Flores y Rello, 2001, p. 4).

Esta forma de concebir el capital social colectivo también recibe el nombre de *“capital social comunitario”* (Durston, 1999) y se diferencia del concepto de capital

social individual que hace referencia a la red de relaciones útiles que posee una persona y que le confieren la capacidad de obtener ventajas y beneficios. Bourdieu (2000) propuso este concepto para referirse también al conjunto de los recursos movilizados por una empresa, mediante una red de relaciones sociales extendidas que le proporcionan una ventaja competitiva, ya sean recursos financieros, tecnológicos o de información.

La acción colectiva como expresión de capital social comunitario, en el sentido que le da Durston, es una de las dimensiones de análisis que incorpora el enfoque SIAL (Gonzalez et al., 2010).

Por último, este enfoque ha sido enriquecido con otros aportes conceptuales, como:

“...la importancia cultural, la visión del territorio como espacio de proximidades, la activación de recursos específicos, la acción colectiva, la gobernanza territorial, la conformación de capital social y el desempeño institucional, entre otros.” (Chávez, 2010, p.1).

Un último concepto, que surge del desarrollo de acciones colectivas como expresión de capital social es el de *gobernanza*. Si bien el concepto de gobernanza ha tenido distintas acepciones, en el marco de este estudio se lo vincula con el significado que le han dado, a partir de los años noventa las teorías económicas neoinstitucionales y del capital social (Torres Salcido y Chávez, 2008). La gobernanza es concebida como una coordinación horizontal y una integración de procesos decisivos que configuran un paradigma complejo en el que intervienen organismos supranacionales, niveles nacionales y subnacionales de gobierno, instituciones políticas y organizaciones locales de ciudadanos. Este concepto de gobernanza ha dado origen al concepto de gobernanza territorial dentro de los paradigmas de desarrollo local. En este caso, la articulación de redes y la activación de capital social han sido consideradas ejes para la ejecución de las políticas de desarrollo local.

Este concepto de *gobernanza* debe ser diferenciado del de *governabilidad*, ya que éste último hace referencia al uso, por parte de los gobiernos, de formas participativas o de participación ciudadana para el afianzamiento o consolidación democrática. En síntesis, *governabilidad* hace referencia a una capacidad de gobierno, mientras que *gobernanza* hace referencia al entramado institucional, necesario para lograr la gobernabilidad (Torres Salcido y Chávez, 2007).

Territorio y anclaje

En el punto anterior, se ha hecho referencia explícita o implícitamente a dos conceptos claves del enfoque SIAL, territorio y anclaje, que abordamos en este apartado. El primero, es la variable inicial del proceso de desarrollo de actividades agroalimentarias localizadas y, el segundo, es el producto de este proceso de arraigo o enraizamiento cultural y territorial de esas actividades agroalimentarias.

En el enfoque SIAL se entiende el territorio como:

“... un espacio construido histórica y socialmente, donde la eficacia de las actividades económicas está fuertemente condicionada por los vínculos de proximidad y de pertenencia a dicho espacio (Muchnik; Sautier, 1998).” (Boucher et al., 2004, p.3).

El concepto de territorio es central en los sistemas productivos localizados y ha llevado al desarrollo de lo que se denomina economía de las proximidades (Gilly; Torre, 2000), que plantea la influencia de la cercanía geográfica y la pertenencia a un mismo sistema social e institucional sobre el comportamiento de los actores económicos (Boucher; Pomeón, 2010). Por lo que se habla no solamente del fenómeno de proximidad territorial (pertenencia a un mismo territorio) sino también de proximidad organizacional (pertenencia a las mismas organizaciones) y proximidad institucional (se origina al compartir reglas y representaciones comunes).

Las dinámicas territoriales y de los procesos de desarrollo se basan en la existencia de esta proximidad territorial y cultural porque favorecen *“...formas de coordinación específicas y un proceso de aprendizaje territorializado que permite el desarrollo de competencias (gestión productiva, tecnológica, comercial, entre otras).”* (Boucher; Pomeón, 2010, p. 4).

En este enfoque sistémico, basado en la red de relaciones que lo conforman, las relaciones de proximidad son importantes porque facilitan las interacciones interpersonales. Además, las proximidades, territorial y socio-cultural, contribuyen a la construcción de la identidad local y facilitan las relaciones de cooperación puestas en juego en el dinámico proceso de desarrollo de acciones colectivas.

El territorio como espacio de relaciones, en el enfoque SIAL, integra tanto las relaciones verticales, o de cadena, como las relaciones horizontales en las que se basan las relaciones de cooperación antes mencionadas. Por este motivo, el enfoque de cadena no es excluido en el marco SIAL sino integrado al estudio del desarrollo de actividades productivas. Es así, que los autores que desarrollan este enfoque proponen *“...desde el punto de vista metodológico, una integración entre los*

conceptos de cadena y territorio, no considerándolos en ningún caso como elementos opuestos sino complementarios.” (Boucher, Muchnik y Requier-Desjardins, 2004, p. 8)

Otro sistema de relaciones importantes que tiene en cuenta el enfoque SIAL es el de las relaciones que se establecen entre productor y consumidor. En este sentido, se pueden dar diferentes formas de articulación con los mercados, que pueden ser locales, nacionales o aún de exportación. Según el tipo de mercado y sus exigencias – tanto en calidad, característica de los productos o normas exigidas- van a tener una influencia significativa en las formas de organización, de coordinación que se desarrollen y en las estrategias de los mismos productores (Muchnik, 2006).

Si bien la competitividad de un territorio depende de varios factores, la acción colectiva constituye un factor clave debido a que las formas locales de coordinación pueden permitir una mejor integración y articulación a los mercados.

Con respecto al *concepto de anclaje* movilizado por el enfoque SIAL, es de suma importancia en esta investigación, ya que el anclaje territorial de las actividades productivas es producto

“...de un proceso histórico-cultural de construcción de referencias identitarias comunes, que pueden cimentar las diversas formas de coordinación territorial, facilitando la definición de reglas para regular las acciones colectivas.” (Muchnik, 2006, p. 8).

Las relaciones productor-consumidor también forman parte del anclaje territorial y cultural de las actividades agroalimentarias. El anclaje es, por lo tanto, clave en el desarrollo sostenible de una actividad productiva y contribuye a la sostenibilidad de los procesos de desarrollo local.

El anclaje de los productos también varía en función de los factores que lo determinan, como el grupo humano que lo produce y los consumidores que lo consumen, la significación del producto en la cultura local o la capacidad del producto en constituirse en referencia identitaria para esos mismos actores (Barros Biscari, 2010). El anclaje es también el resultado de la tradición, es decir, de los procesos de transmisión de costumbres, valores, prácticas y saber-hacer que se dan de generación en generación. Estas formas de transmisión son las que mantienen y reproducen las formas culturales e identitarias de los territorios.

“Lazos históricos, a través del origen y las referencias identitarias de los actores, ese sentimiento común de pertenencia a una historia, a un lugar, constituye el fundamento afectivo para la emergencia de voluntades, líderes y proyectos orientados hacia el anclaje territorial de las actividades productivas.” (Muchnik, 2006, p.11).

Para varios autores franceses, los territorios y los SIAL pueden construirse sobre bases no necesariamente pre-existentes. Por ello, las relaciones que van conformando el sistema se van dando a lo largo del tiempo, o sea, a lo largo del proceso de desarrollo de actividades productivas. Si estas relaciones se mantienen pueden llegar a constituirse las redes e, inclusive, institucionalizarse.

Saber-hacer, conocimientos e innovación

El proceso de activación es un proceso en el cual, se ponen en valor los recursos de un territorio dado. Se realiza una distinción entre los recursos genéricos que se pueden encontrar en varias localizaciones y los recursos específicos, anclados territorialmente, que, en el proceso de desarrollo, serán fuente de ventajas competitivas.

Estos recursos, como puede ser el saber-hacer o compartir una identidad común, no son visibles pero comienzan a manifestarse a lo largo del proceso de desarrollo de actividades productivas territorializadas que los revelan como recursos propios del territorio (Boucher et al., 2004, p. 7).

La construcción de un recurso territorializado se va dando por el desarrollo de acciones colectivas y modalidades de coordinación locales y extra-locales que permiten un aprendizaje colectivo.

En la construcción de recursos territorializados se producen algunos procesos de innovación que ponen en evidencia la existencia y la articulación de saberes de naturaleza diferente, que pueden presentarse como desfasados. Tal es el caso de los saberes de productores, técnicos, investigadores y otros actores institucionalmente situados y que intervienen en el proceso de desarrollo de actividades productivas localizadas.

El enfoque SIAL pone el acento en la capacidad de ciertas comunidades de productores de desarrollar los saber-hacer locales específicos en interacción estrecha con las demandas del mercado hacia donde van sus productos. Por eso, se considera que las innovaciones no provienen únicamente de transferencias operadas por los organismos de desarrollo, sino que interactúan con un sistema de saberes locales desarrollado a través de la historia y de las prácticas mismas de los productores. Las políticas de descentralización entran, de esta manera, en sinergia con el desarrollo de estos sistemas locales de conocimientos para dar respuesta a las modificaciones que se puedan presentar en el ambiente técnico, de mercado o jurídico-institucional.

La cuestión técnica en las actividades agroalimentarias, no es menos importante porque está en el centro del anclaje territorial. Los conocimientos se reconstruyen en la acción a partir del uso de los objetos técnicos. Pero, al mismo tiempo, el hecho técnico implica un modelo y toda elección de un modelo técnico, implica un modelo social.

El hecho técnico es la vez un fenómeno complejo porque se constituye en un hecho social al relacionarse con los aspectos inmateriales (como el saber-hacer, las formas de transmisión, la organización, la aplicación de la técnica, su evolución), con el contexto (reglamentación, normas) y con los usos del producto como expresión de lo técnico (relación productor-consumidor) (Muchnik; De Saint Marie, 2010).

3. 2 Aspectos metodológicos

Este estudio se basó en un diseño metodológico que combina el tratamiento de información cuantitativa y cualitativa. Sin embargo, la obtención y análisis de datos primarios responde al diseño cualitativo.

Se utilizó esta aproximación metodológica porque el diseño de investigación cualitativa es el más apropiado cuando existe una laguna en el conocimiento, o cuando hay poca información o estudios sobre un determinado fenómeno, experiencia o concepto, como era el caso de la cunicultura.

En esta investigación de tipo cualitativa el proceso de investigación es inductivo. El valor de la investigación cualitativa se encuentra en la riqueza de la descripción y el detalle de las experiencias específicas, los procesos sociales y culturales. Los métodos usados por los diseños cualitativos son menos estructurados que los diseños cuantitativos e incluyen principalmente entrevistas en profundidad, observación participativa, diarios escritos, descripciones narrativas y grupos focales. Es decir, que las investigaciones cualitativas se basan en el estudio de las personas en sus ambientes naturales e intentan entender o interpretar los significados que las personas atribuyen a sus experiencias.

Una característica de la investigación cualitativa es que el investigador es también considerado un instrumento de recolección de datos, a través de la técnica de la observación participante. Desde este enfoque, la participación como agente de desarrollo desde 2002 a la actualidad permitió el ejercicio del rol de observador participante y la obtención de importante información cualitativa. Esta se complementó con los discursos o descripciones narrativas de los entrevistados.

El tratamiento de los datos en la investigación cualitativa implica su clasificación por temas, conceptos y/o teorías (Serbia, 2007). Estos datos fueron, de esta manera, identificados, analizados, clasificados y sintetizados a partir de las descripciones detalladas de experiencias y procesos sociales compartidos por el investigador y los distintos actores del proceso que se estudió.

En la investigación cualitativa, los entrevistados son seleccionados *por conveniencia*, de acuerdo con su experiencia sobre el fenómeno de interés, contrariamente a la selección o muestra aleatoria de una población mayor. Los tamaños típicos de muestra en la investigación cualitativa varían desde una cantidad mínima hasta 30 participantes. Se optó, de esta manera, por un tipo de muestra teórica para que quedaran representados los diferentes posicionamientos de los actores y que realmente diera cuenta de los distintos intereses y discursos que podían estar en juego en torno a la problemática estudiada. Es decir, que a través del muestreo teórico se buscaba, en los datos obtenidos, las respuestas a las preguntas que explicaban la realidad estudiada en función del marco teórico elegido para su interpretación (Rodríguez Gómez et al, 1996).

La información cualitativa se obtuvo de entrevistas semiestructuradas¹⁸ a participantes claves de los organismos y organizaciones involucrados en los procesos de desarrollo cunícola a nivel local y extra-local y que actuaron desde distintas posiciones y roles: productores (6), frigoríficos exportadores de Buenos Aires (2), funcionarios de gobierno (9), técnicos y agentes de desarrollo (4). Todos se desempeñaron como actores privados y públicos, durante el proceso de desarrollo de la cunicultura en el periodo 2002-2005.

La selección de los entrevistados respondió a distintos criterios. En primer lugar, como el estudio hace referencia a un tiempo pasado (2002-2005), se entrevistó a aquellos actores o participantes que pudieron ser localizados en el tiempo presente; es decir cuando se ejecutó el trabajo de campo en 2009-2010. En segundo lugar, se tuvo en cuenta, como criterio, que fueran informantes calificados y que estuvieran dispuestos a ser entrevistados y a colaborar con el desarrollo de este estudio. En tercer lugar, que hubieran desempeñado roles relevantes con relación a los objetivos de esta investigación; en el caso de los frigoríficos, los que compraban conejos de la zona norte de Mendoza; en el caso de los funcionarios de gobierno y agentes de desarrollo, los que ejecutaron acciones para apoyar o promover el desarrollo local de

¹⁸ En el Anexo se incluyen las preguntas que guiaron la realización de las entrevistas a los distintos actores seleccionados.

la cunicultura en el periodo estudiado; y con respecto a los productores, los que participaron activamente en el proceso de desarrollo de acciones colectivas. La aplicación de estos criterios llevó a la construcción de una muestra teórica conformada por 21 personas.

Como se mencionó al comienzo de este apartado, en este estudio se combinó la aproximación cualitativa con la cuantitativa. El análisis cuantitativo se basó en el uso y tratamiento de datos obtenidos de fuentes secundarias. Para la selección de estas fuentes se realizó una revisión y análisis crítico de documentos, artículos, proyectos e informes técnicos que ofrecían información consistente. Finalmente, las fuentes secundarias seleccionadas fueron: los Censos Nacionales de Población 2001 y Agropecuario de 2002; los documentos de la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) y los boletines técnicos de la SAGPyA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación); los documentos del INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) y de la DEIE (Dirección de Estudios e Investigaciones Económicas del Gobierno de Mendoza); los documentos e informes del Consejo Provincial Cunícola de Mendoza y de los Municipios de la zona norte de la provincia; y el informe final de una becaria francesa que realizó una pasantía en la Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Mendoza del INTA (Sophie Chaxel) en el año 2006.

Una característica notoria de algunas de estas fuentes ha sido la limitada información que pudieron aportar. En el caso de la FAO y de la SAGPyA, toda la información cuantitativa elaborada por estos organismos era a nivel agregado de país, por lo que no se pudo obtener información desagregada por provincias ni por regiones. Mientras que el Censo Nacional Agropecuario presentó un subregistro tan significativo de la producción cunícola, que aportó muy escasa información a los fines de la investigación. Otra limitación de este Censo es que solamente registró, dentro del ítem general referido a la actividad pecuaria, existencias totales por especies dentro del grupo "Conejos, pelíferos y pilíferos", o sea un solo dato estadístico.

Debido a que el foco de la investigación está puesto en el dinámico proceso de desarrollo que tuvo la cunicultura en Mendoza entre 2002 y 2005, se priorizó un análisis cronológico de los hechos para explicar las fases que se sucedieron a lo largo del proceso de activación de la cunicultura local, en concordancia con el cambio de contexto.

La zona de estudio considerada en este trabajo, abarcó los departamentos de Guaymallén, Las Heras, Lavalle, Luján de Cuyo y Maipú, situados en la zona norte de

la provincia y próximos a la Capital de Mendoza porque en estos territorios se concentró la mayor parte de la producción cunícola provincial.

3.3 Objetivos de la investigación

Objetivo general

Estudiar el proceso dinámico de desarrollo y crisis de la actividad cunícola de exportación en la zona norte de Mendoza, en los años 2002 a 2005, y sus efectos sobre las formas de organización y anclaje de la cunicultura local.

Objetivos específicos

- Analizar el contexto nacional e internacional y los factores que impulsaron el desarrollo de la cunicultura de exportación en la zona norte de Mendoza a comienzos de la década de 2000.
- Analizar las políticas sociales de emergencia ejecutadas por los municipios, y su contribución al surgimiento de nuevos tipos de productores y al desarrollo local de la cunicultura comercial en la zona norte de la provincia de Mendoza.
- Explorar las formas de organización del sector productivo cunícola que se desarrollaron durante el proceso.
- Analizar los cambios tecnológicos y organizacionales de los productores cunícolas a nivel local
- Comparar los conocimientos y competencias puestos en juego por los productores y agentes de desarrollo.
- Analizar las distintas formas de acciones colectivas que se desarrollaron en los territorios estudiados.
- Conocer las formas de participación de organismos del sector público y las competencias puestas en juego por sus agentes en el desarrollo local de la cunicultura.
- Conocer los procesos de constitución de redes, de construcción de institucionalización y de coordinación público-privadas de la cunicultura.
- Explorar los factores que provocaron la crisis de la cunicultura de exportación y los efectos de este proceso en el anclaje actual de la cunicultura local.

4. CONTEXTO DE DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD CUNÍCOLA

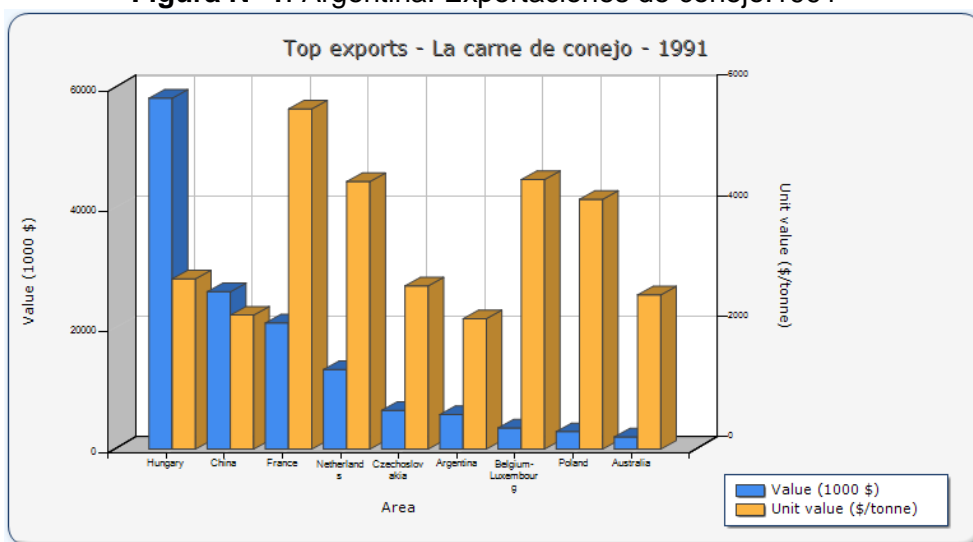
El análisis del contexto que activó la producción cunícola para el mercado exportador, en la provincia de Mendoza como en otras regiones del país, es fundamental para comprender cómo factores externos e internos intervinieron en la expansión de esta actividad a comienzos de la década del 2000 en algunos territorios. La confluencia de estos factores generó un nuevo dinamismo en la producción local de carne de conejos.

Si bien la producción argentina de conejos para exportación, comienza a visualizarse a comienzos de los '90, como se analizará más adelante, la participación de nuestro país en el comercio internacional tiene un lugar destacado en la década de 2000, no sólo por el aumento de la demanda internacional de carne de conejo argentino sino también por la crisis de 2001-2002 que promovió la reforma de la paridad cambiaria y la implementación de políticas sociales para el sector rural y rururbano con fuerte contenido productivo y orientada, en muchos casos, a la promoción de la actividad cunícola.

4.1 Desarrollo del mercado de exportación

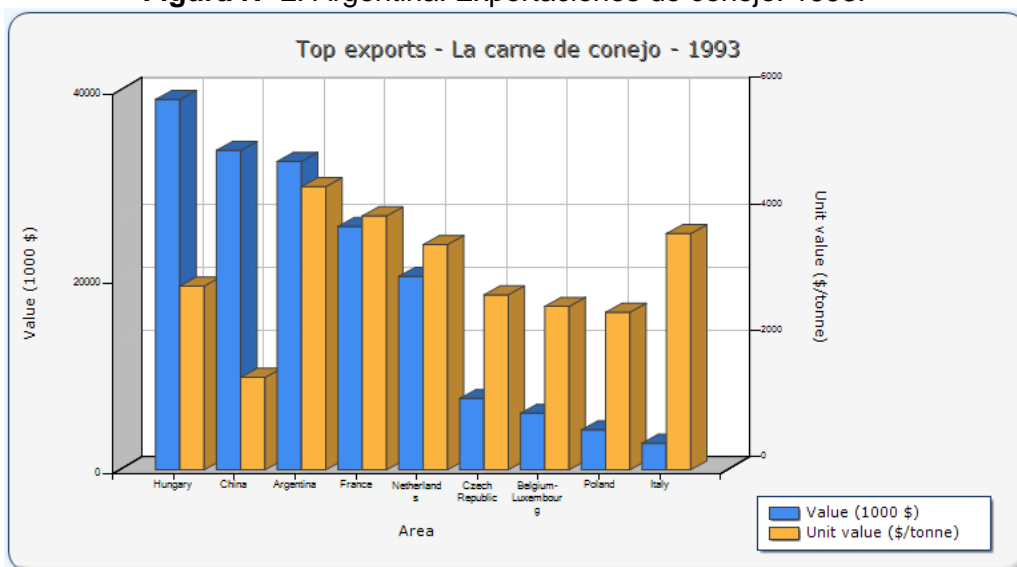
En Argentina, los productos agropecuarios que tradicionalmente han dominado el mercado de exportación han sido los cereales y la carne vacuna. Sin embargo, a comienzos de la década de los '90, el fenómeno de la globalización favoreció la ampliación de mercados mundiales para productos agroalimentarios argentinos considerados no tradicionales, como es la carne de conejo.

El desarrollo del mercado de exportación de carne de conejo argentina comienza en los años '90. En esta década, los países con tradición productora y exportadora de conejo que ocupaban los primeros lugares del ranking mundial, según datos de FAO, eran Hungría, China y Francia. La presencia de Argentina como exportadora de conejos ya es registrada por la FAO en 1991, y se ubica en el 6º lugar en valores exportados (ver Figura N° 1).

Figura N° 1: Argentina. Exportaciones de conejo.1991

Fuente: FAO. <http://faostat.fao>

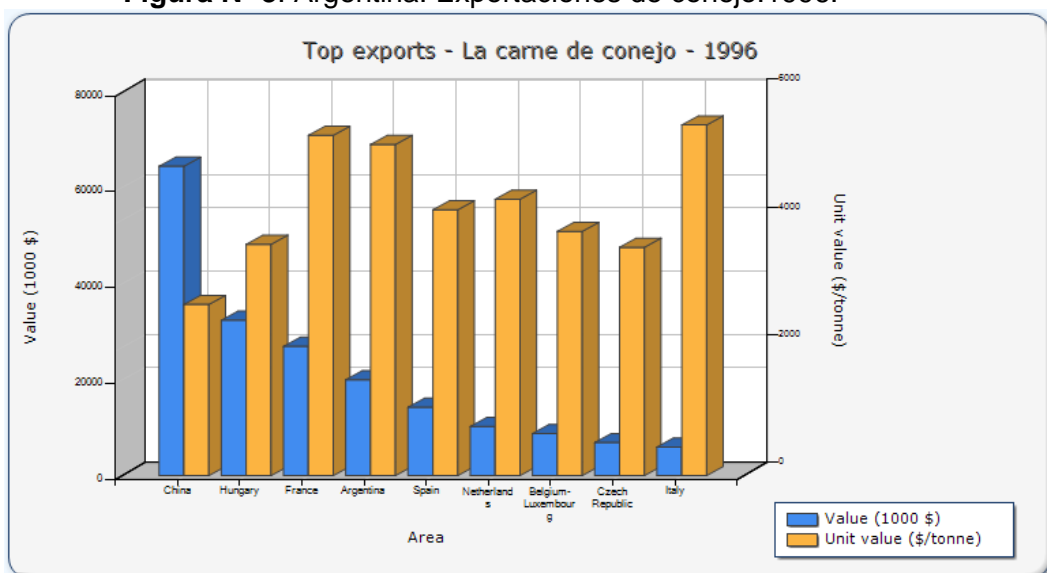
Desde 1991 a 1995, se produjo un primer ciclo de interesante desarrollo de la cunicultura nacional con destino a la exportación, debido a la promoción y fomento crediticio oficial, ocurrida en dichos años. Esta expansión se manifestó en las exportaciones de 1993 que ubicaron a la Argentina en tercer lugar a nivel internacional después de Hungría y China (ver Figura N° 2). Si se comparan los valores de 1991 y 1993, puede observarse que Argentina crece en sus exportaciones totales y en unidad de valor por tonelada.

Figura N° 2: Argentina. Exportaciones de conejo. 1993.

Fuente: FAO. <http://faostat.fao>

Pero este corto periodo de crecimiento no pudo sostenerse por distintos factores, entre ellos la crisis de México de 1994-1995 que afectó la economía argentina. En este periodo, comenzó la disminución de la faena por el cierre y la liquidación de criaderos y planteles (Vitelleschi, 2008)¹⁹. Los efectos en la participación en el mercado externo se visualizan en el año 1996, donde Argentina se ubica en el 4º lugar después de Francia porque disminuye sus exportaciones, aunque incrementa el valor por tonelada, con relación a 1993. China, por otro lado, pasa a liderar el mercado de exportación en total de valor exportado (ver Figura N° 3).

Figura N° 3: Argentina. Exportaciones de conejo.1996.



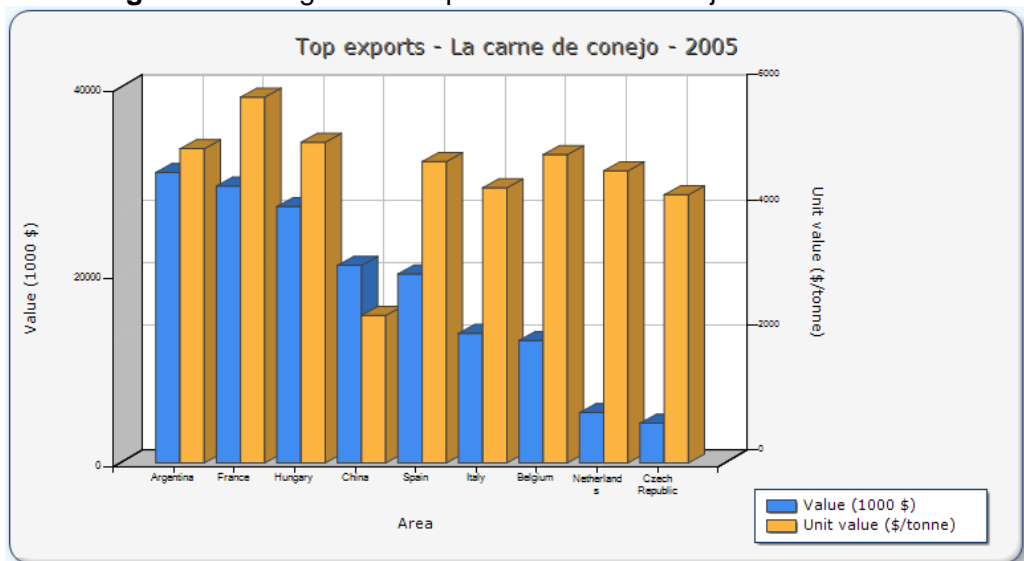
Fuente: FAO. <http://faostat.fao>

Si bien Argentina no llegó en los '90 a convertirse en un país con tradición como exportador de carne de conejo, a partir de 2002, se produjo un nuevo contexto favorable desde el punto de vista comercial, por el aumento de la demanda de conejos para exportación, debido a restricciones impuestas a China por la Comunidad Europea (CE). “La UE suspendió en enero de 2002 todas las importaciones de productos de origen animal provenientes de China al comprobar la laxitud que tenía el gigante asiático en materia de control de restos de productos veterinarios en los animales de cría.” (Vitelleschi, 2008, p. 11).

¹⁹ Vitelleschi, S. 2008. Boletín SAGPyA. Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca. Dirección de Programación para el Desarrollo, Área de Cunicultura.

En la Figura N° 4 se observa que, en 2005, según datos de FAO, Argentina se convierte en el mayor país exportador de carne de conejo, en términos de valor, y el tercero en valor por tonelada, después de Francia y Hungría. Mientras que China se ubica en el cuarto lugar en función de valores exportados, pero último en valor por tonelada. Evidentemente, Argentina ocupó parte del espacio en el mercado internacional que había dejado involuntariamente China, por la restricción a la importación impuesta por la CE.

Figura N° 4: Argentina. Exportaciones de conejo. 2005.



Fuente: FAO. <http://faostat.fao>

A nivel interno también se observa el crecimiento del valor del kilogramo de conejo vivo y las toneladas exportadas entre 2002 y 2005 (ver Cuadro N° 1). Se pasa de \$ 2,75 el kilogramo de conejo vivo en 2002 a \$ 4,80 en 2004 con un descenso a \$3,80 en 2005. Con relación a las toneladas exportadas, crecieron constantemente desde 2002 (127 toneladas) a 2005 (2 890 toneladas).

Cuadro N° 1: Argentina. Exportación y precios. 2002-2005.

Año	Precio conejo kilo vivo en \$	Toneladas Exportadas
2002	2,75	127
2003	3,30	382
2004	4,80	1489
2005	3,52	2890

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la SAGPyA (2009).

Vitelleschi indica que, durante el período 2003-2008 -en donde está centralizada la explosión e implosión productivo-exportadora argentina-, el destino de esta exportación aparece concentrada en cinco países: Holanda (45%) -principal importador-, seguido por Francia (18%), Bélgica (12%), España (10%) y Suiza (4%).

Si se analizan los datos del Cuadro N° 2 relativo al destino de las exportaciones de carne congelada de conejos desde Argentina a Europa en 2005 se confirma esta información. En ese año, el 83 % de las exportaciones fueron a tres países: Holanda (38%), Francia (25%) y Bélgica (20%).

Cuadro N° 2: Exportaciones de carne de conejo según destino. 2005.

Destino	Kilos	Dólares	U\$/Tonelada	Porcentaje
Holanda	1.016.545	4.836.566	4.758	38,6
Francia	657.142	3.021.849	4.598	25,0
Bélgica	520.317	2.608.457	5.013	19,8
Alemania	167.219	752.044	4.497	6,4
España	103.040	602.784	5.850	3,9
Austria	72.480	353.190	4.873	2,8
Suiza	39.940	208.504	5.220	1,5
Pos Franc (Africa)	45.001	185.560	4.123	1,7
Grecia	10.172	40.785	4.010	0,4
Italia	700	4.060	5.800	0,0
Total	2.632.556	12.613.799	4.791	100,0

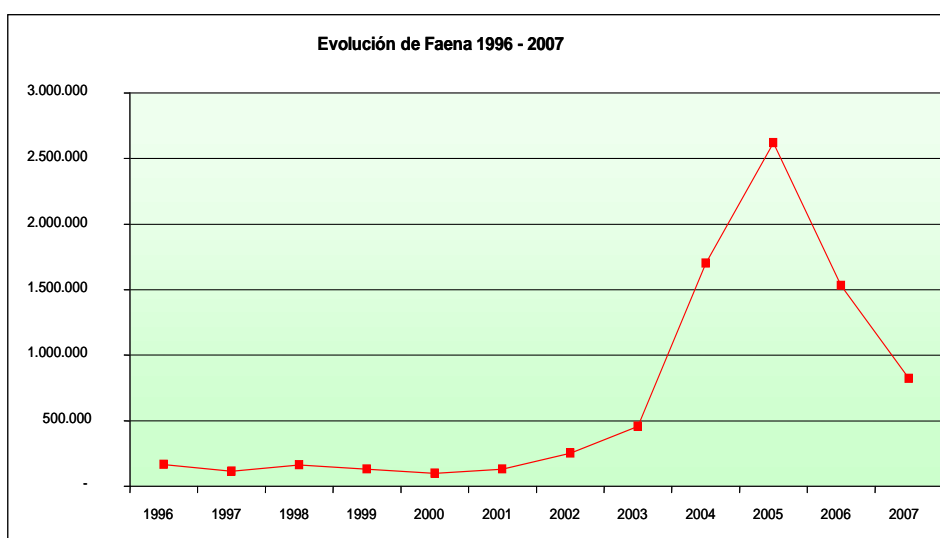
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Boletín estadístico del MAGyP, 2009

La reforma de la paridad cambiaria, en nuestro país, como ya se mencionó, fue un factor que tuvo un impacto favorable en las exportaciones porque permitía dar respuesta a esta demanda con excelente rentabilidad, en distintos niveles productivos e incluso en regiones del país alejadas de los frigoríficos exportadores. Argentina fue

seducida por la posibilidad que ofrecía el mercado exportador para una producción que alcanzaba una rentabilidad cercana al 30%²⁰.

Algunas características propias de esta producción: gran flexibilidad para aumentar el nivel de producción a corto plazo, rápido retorno de capital y ciclos productivos cortos, le permitieron crecer y llegar a posicionarse a Argentina en el primer lugar de los países exportadores al cabo de tres años (2002-2005). Este reposicionamiento en el mercado externo fue acompañado por un crecimiento muy abrupto de la producción que se refleja en los datos de la faena a nivel nacional. De 500 000 conejos faenados en 2002 se pasa a más de 2 500 000 en 2005 (ver Figura N° 5).

Figura N° 5: Faena de conejos en Argentina.
1996-2007



Fuente: SAGPyA, 2009. Boletín de cunicultura.

El crecimiento de la faena y de las exportaciones en tan breve periodo y la satisfacción de esta demanda fue posible gracias a la existencia de un número reducido de frigoríficos localizados en la región pampeana, especialmente en la provincia de Buenos Aires, que habían desarrollado una industria de faena y exportación de liebre silvestre a países europeos. Por esta razón, estas plantas de faena tenían trayectoria, infraestructura y relaciones históricas de comercio internacional, por venta de liebres silvestres a la CE²¹.

²⁰ INTA EEA Paraná, 2003: Costo de producción y rentabilidad del conejo de carne (8 p.).

²¹ Vitelleschi, op. cit.

Como se analizará más adelante, esta nueva posibilidad comercial en el mercado externo permitió a esos frigoríficos enfrentar un nuevo desafío: la faena y exportación de conejos a estos mismos países, y utilizar una cierta capacidad ociosa de sus instalaciones industriales durante algunos meses del año. El principal rubro de exportación, lo constituyó la carne de conejos congelada en trozos. Esta industria tuvo la posibilidad de compensar la debilidad en las capacidades endógenas para la exportación de carne de conejo en nuestro país, debido a la falta de tradición productora-exportadora de conejo y de anclaje territorial de esta industria que también respondía a un muy escaso desarrollo de una producción intensiva y a gran escala de conejos que la sostuviera.

La importancia coyuntural que tuvo la apertura del mercado externo de carne de conejo en el desarrollo de la actividad cunícola adquiere notabilidad frente al débil anclaje y la poca expansión del mercado doméstico. Distintas fuentes coinciden en que en Argentina la cantidad de carne de conejo consumida, se encuentra por debajo de los 100 gr/hab/año. Esto refleja que, el consumo histórico de carne de conejo en el mercado interno, no ha sido significativo, si se compara esta cifra con la de algunos países de la CE, en donde su consumo es habitual; por ejemplo en Francia, Italia y España, el consumo per capita supera los 3 kg/hab/año.

Por otro lado, una larga tradición de producción de insumos de alta calidad (granos y forrajes) para alimentación animal, proporcionó a Argentina una gran capacidad de producción de conejos en cantidad y calidad para poder entrar a un mercado global altamente competitivo.

4.2 La crisis socio-económica de 2001-2002 y las políticas sociales de emergencia

La crisis socio-económica de principios del siglo XXI, en Argentina, se convirtió asimismo en una crisis política que dejó al país al borde de un abismo. Los organismos del Estado tuvieron que apelar a distintos instrumentos y estrategias para paliar los efectos sociales devastadores que provocó en amplios sectores sociales de Argentina.

Precisamente en el año 2001, se produjo una generalización de la pobreza y la indigencia que alcanzó, en el año 2002, al 57,5 % y 27,5 % respectivamente (Ministerio de Economía de la Nación, 2005). En el mercado de trabajo se presentó un incremento sustantivo del desempleo (24,1%) y del subempleo (18,6%), como se observa en el Cuadro N° 3; así también aumentó, el número de trabajadores en negro y la precariedad de las condiciones laborales (Roffler; Rebon, 2006).

La crisis de empleo y el recrudecimiento de situaciones de exclusión social llegaron a afectar a alrededor de dos millones seiscientos cincuenta mil personas (lo cual correspondía al 43% de la PEA -Población Económicamente Activa). La mitad de este grupo estaba compuesta por cuentapropistas (20%) y asalariados de micro establecimientos (26%). La otra mitad, se componía de desocupados que tenían en su mayoría experiencia laboral previa (aproximadamente cuatro de cada cinco) (Roffler; Rebon, 2006, op.cit.). Esta situación de alta vulnerabilidad social era aún más crítica en las zonas rurales.

Cuadro N° 3: Desempleo y subempleo en Argentina. 2002-2004

Trimestre	Tasa de desempleo	Tasa de subempleo
4º de 2004	12,1	14,3
2º de 2004	14,8	15,2
1º de 2004	14,4	15,7
4º de 2003	14,5	16,3
3º de 2003	16,3	16,6
2º de 2003	17,8	17,8
1º de 2003	20,4	17,7
4º de 2002	20,8	19,9
2º de 2002	24,1	18,6

Fuente: INDEC. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Informes del INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) detallan la evolución de la desocupación y subocupación luego de la crisis (Cuadro N° 3). Si bien el mercado de trabajo se recuperó en forma lenta, a partir de 2004, y bajo el efecto de la implementación de los Planes Jefes y Jefas de Hogar, Argentina alcanzaba altos niveles de pobreza y una gran desigualdad social (Arroyo, 2006).

En este contexto de crisis, se combinaron distintas situaciones que dispararon un crecimiento exponencial²² de la cunicultura con el objetivo de exportación en todo el país. Por un lado, personas que quedaron sin trabajo -en algunos casos con algún capital por indemnización- que buscaban una salida en una actividad con rápido retorno de capital. Por otro lado, frente a la alta tasa de desocupación en el país, se implementaron políticas de emergencia social, con entrega de subsidios, por parte del

²² Durante el año 2002 se faenaron 253 533 conejos, cifra que aumentó progresivamente hasta llegar a un máximo en 2005 de 2 618 725 conejos, lo cual representó un incremento de 473% en el período 2002-2005; según datos de SAGPyA en base a datos estadísticos de SENASA.

Estado Nacional de forma descentralizada. En general, se implementaron una serie de políticas sociales inspiradas en modelos de intervención social pero con contenido socio-productivo.

Estos factores confluyeron en la instalación masiva de una inmensa cantidad de pequeños criaderos de conejos con recursos privados y públicos, que orientaron su producción a satisfacer la demanda de los frigoríficos exportadores; muchos de ellos fueron potenciados por estos subsidios e implementados a través de esos programas sociales, con fondos del Estado Nacional, que llegaron literalmente a la saturación del mercado, pero con serias dificultades para la sostenibilidad de este sistema productivo en el largo plazo, como se analizará en esta tesis.

Al analizar la participación de las instituciones estatales en los planes de desarrollo cunícola, se puede afirmar que, entre los años 2002 y 2005, el apoyo del Estado fue importante, consiguiendo un cierto impacto. Existió una significativa presencia y espíritu de promoción de la actividad en el que se involucraron distintos organismos de gobierno a nivel nacional, provincial y municipal, a través de variadas acciones tendientes a la organización del sector, la formulación y ejecución de proyectos, la realización de capacitaciones, la asistencia técnica y otras.

Se incorporaron profundas transformaciones en el sector a partir de estas inversiones públicas y privadas dirigidas hacia aspectos genéticos, sanitarios, de infraestructura y manejo. Este proceso permitió en un corto plazo, sumar la carne de conejo de producción local a la carne de conejo argentina que había iniciado este ciclo de exportación, y que se encontraba bien posicionada a nivel mundial.

Se generó un dinamismo en el sector primario de la cadena, surgiendo –como se dijo- numerosos emprendimientos privados a los que se sumaron un nuevo grupo de productores, como resultado de la implementación de políticas sociales de emergencia, que dieron origen a un conjunto de productores muy heterogéneo, en términos de capacitación, asistencia técnica recibida, niveles productivos, inversión, capacidad de gestión, capital invertido, “cultura de criador”, dedicación a la actividad y otros.

Un papel clave en el desarrollo de la cunicultura tanto a nivel local y provincial, como nacional, lo tuvo la implementación, en el momento de la crisis en 2001, del Plan "Manos a la Obra" para contener a la gran cantidad de desocupados que produjo la aplicación de las políticas económicas de ajuste durante el periodo neoliberal en Argentina.

Este programa financiaba proyectos productivos a partir de distintos recursos que tuviera la población objetivo y de las características de cada localidad. Estaba destinado a grupos de personas que necesitaban trabajo, que buscaban una alternativa laboral para llevar adelante o necesitaran apoyo para iniciar un proyecto. Fue un Programa descentralizado a nivel de gobiernos municipales, que financiaba la compra de insumos, herramientas y maquinarias. Los proyectos eran aprobados por el Ministerio de Desarrollo Social y debían ser presentados a través de un Municipio, Comuna o de una ONG (Organización No Gubernamental) local, y contar con el aval del Consejo Consultivo Local (Roffler; Rebon, 2006). Los proyectos de desarrollo cunícola fueron uno de los principales instrumentos de este plan. Por este motivo, se inició un proceso de localización de la actividad cunícola y concentración espacial de criaderos en distintos territorios de la provincia, que tuvo diversos efectos en los procesos de desarrollo local que se iniciaron después de la crisis.

5. EL DESARROLLO DE LA CUNICULTURA Y LA POLÍTICA PÚBLICA

Históricamente, la producción comercial de conejos para carne en Mendoza ha sido una actividad cíclica, alternativa y colindante a lo marginal, con predominio de pequeños y medianos productores y empresas de tipo familiar; sin embargo la producción de carne de conejo para autoconsumo se ha mantenido como una de las actividades de granja dentro de la economía doméstica en familias rurales y periurbanas de los oasis agrícolas de la provincia. La carne de conejo se ha comportado, de este modo, como un producto genérico, sin ninguna especificidad de calidad territorial por lo que no logró constituirse en un recurso específico ni en referencia identitaria comunitaria en los territorios estudiados. Esto imposibilitó histórica y culturalmente el proceso de anclaje de la cunicultura en estos oasis agrícolas.

Por otro lado, por ser Mendoza una provincia con clara tradición de producción agrícola, especialmente vitícola y frutihortícola, los mecanismos político-económicos para implementar acciones de desarrollo de este tipo de producciones pecuarias han sido siempre escasos y con instrumentos muy limitados.

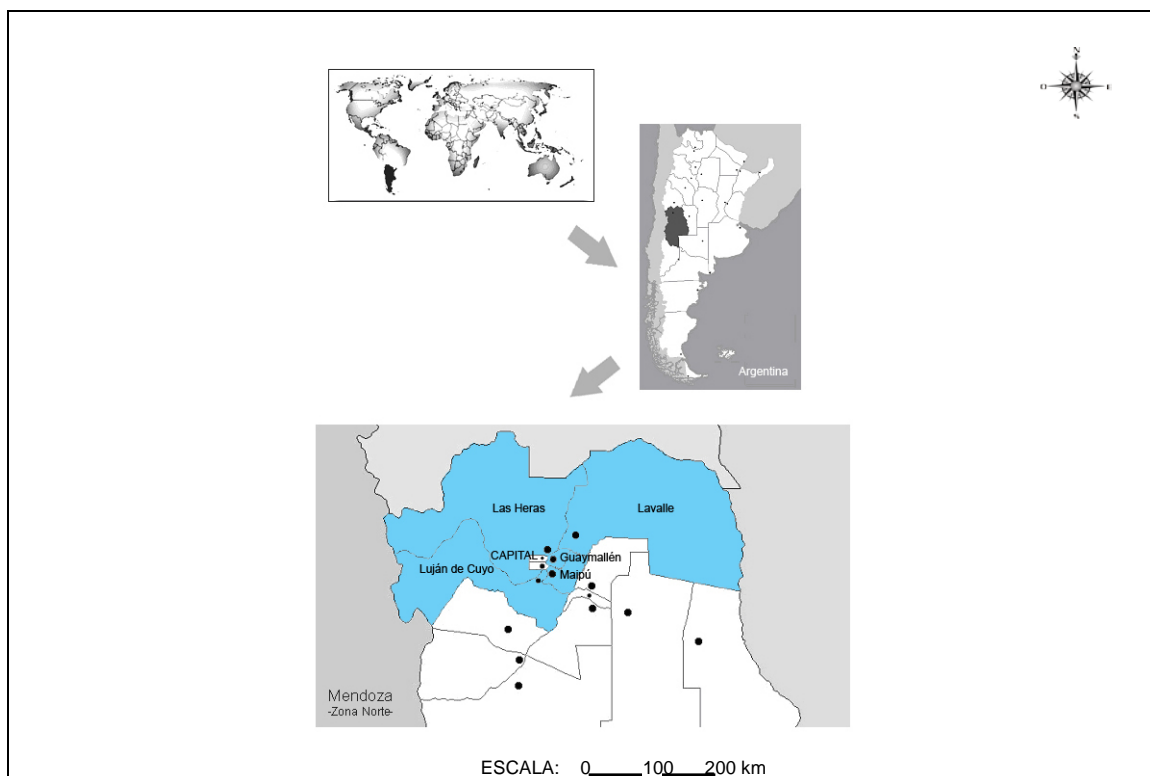
Sin embargo, la cunicultura en Mendoza se activa, con un dinamismo nunca antes visto, a partir de la implementación de políticas sociales con contenido socio-productivo, especialmente a través del Plan de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”, como ya fuera señalado. Este plan fue un instrumento de política pública nacional que se ejecutó en forma descentralizada a través de los gobiernos municipales. En este capítulo se realiza un análisis del PMO, que se implementó en todos los territorios estudiados.

Durante el periodo de estudio que abarca el presente trabajo (2002-2005), la actividad cunícola se desarrolló, en general, en un universo de pequeños establecimientos que aumentaron de 30, a principios de 2002, a aproximadamente 300, a fines de 2004, según algunas estimaciones realizadas en base a entrevistas y documentos²³. Estos criaderos se concentraron en la zona norte de la provincia.

²³ El recurso a estimaciones es necesario debido a la ausencia de información y de estadísticas sobre este sector productivo en la provincia de Mendoza lo que muestra la debilidad del sistema cunícola y de su anclaje en este territorio. La informalidad en que se desarrolló la cunicultura también queda reflejada en la falta de registros y datos a nivel provincial; por ejemplo, no se pudo obtener información sobre las cantidades de hembras reproductoras, número a partir del que se podría inferir la capacidad productiva de los criaderos antiguos y nuevos.

Este proceso es analizado en los departamentos de la zona norte de la provincia de Mendoza: Guaymallén, Las Heras, Lavalle, Luján de Cuyo y Maipú, (ver Figura N° 6).

Figura N° 6: Zona norte de Mendoza: localización del área de estudio



Fuente: Elaboración propia

Estos cinco Municipios presentan características distintas. En todos ellos, con excepción de Guaymallén, predomina la viticultura con un gran desarrollo en los departamentos de Lavalle y Luján de Cuyo (46% y 63% de la superficie cultivada, respectivamente). En los tres departamentos restantes, que forman parte del conurbano de la capital de la provincia, disminuye la importancia de la vid y aumenta la diversificación hacia otros cultivos como las hortalizas, como en Guaymallén, donde se localiza el cinturón verde de Mendoza.

Los departamentos de Las Heras y Guaymallén son predominantemente urbanos y la población rural representa sólo entre el 6% y 7% del total. Es en estos departamentos donde se desarrolló una cunicultura peri-urbana. En Luján de Cuyo y Maipú la población rural aumenta al 25% y 30%; mientras que Lavalle es el departamento con más alto porcentaje de población rural, la que llega al 70 % (ver Cuadro N° 4).

Cuadro Nº 4: Características socio-económicas de los territorios

Departamento	Población rural en %*	Población urbana en %*	Cultivo predominante**	Población rural pobre en % ***
Lavalle	70%	30%	46% Vid	71,5%
Luján de Cuyo	24,5%	75,5%	63% Vid	63,1%
Guaymallén	7,3%	92,7%	40% Hortalizas	65,5%
Las Heras	5,6%	94,4%	30% Vid	64,7%
Maipú	30%	70%	33% Vid	66,3%

Referencias:

* Porcentajes obtenidos del Censo Nacional de Población 2001²⁴.

** Porcentaje del cultivo principal sobre el total de superficie cultivada según el Censo Nacional Agropecuario 2002.

*** Encuesta rural en la provincia de Mendoza, octubre 2004.

<http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/encuestarural2004/Publicacion.pdf> (p. 67)

La alta incidencia de la pobreza rural es un fenómeno que se registró en forma similar en todos los departamentos de la zona estudiada. En 2004, todos tenían más del 60% de la población rural en grave situación de riesgo social porque los porcentajes de pobreza habían aumentado significativamente como efecto de la crisis de 2001-2002. Esta situación de vulnerabilidad era más grave en el departamento de Lavalle con altos grados de ruralidad.

5.1 Política pública y desarrollo local

Se ha enfatizado la relación que tiene el enfoque SIAL con la implementación de políticas públicas de combate a la pobreza rural. De esta manera, el análisis de las políticas de apoyo a la dinámica de estos sistemas productivos forma parte de los estudios sobre el desarrollo de actividades agroalimentarias localizadas en territorios concretos.

Una característica de estas políticas es que, la mayor parte de las veces, son diseñadas con otros objetivos y sin referencia a la existencia de sistemas productivos pre-existentes en esos territorios. A la diversidad de formas de política que inciden en los territorios rurales, Requier-Dejardins (2004) las divide en tres categorías: 1) las políticas de fomento al sector agroalimentario; 2) las políticas de creación de bienes

²⁴ <http://www.deie.mendoza.gov.ar/tematicas/poblacion/archivos/Dinamica/poblacion/pasado.xls>

públicos, que son aprovechadas por los actores territoriales y 3) las políticas para el fomento de formas de gobernabilidad participativa.

Nuestro interés está puesto en el primer caso, donde generalmente se presentan como políticas sectoriales o como fragmentos de políticas de apoyo al fortalecimiento de una cadena productiva, a la introducción de una innovación tecnológica o a la capacitación de mano de obra o productores. Sin embargo, las políticas de descentralización, pusieron de relieve la dimensión territorial del desarrollo con el involucramiento de los gobiernos locales y de las organizaciones de la sociedad civil, como ONGs y actores locales. Esta nueva concepción del desarrollo dio origen a las políticas para el fomento de formas de gobernabilidad participativa.

Para Requier-Desjardin (2004) las formas de gobernabilidad participativa hacen referencia a un proceso impulsado desde la política pública para asegurar el protagonismo de los actores mismos a nivel territorial (sean entidades del estado, sean gobiernos locales, sean ONGs, sean asociaciones de productores o de vecinos) en el diseño del plan de desarrollo local y de valorización de los recursos locales. El objetivo de la participación de todos los actores es que las necesidades de los grupos involucrados, incluidos los más marginalizados de la zona, sean tomadas en cuenta.

La gobernabilidad participativa se basa en la construcción de procesos de gobernanza a partir del desarrollo de acciones colectivas y de articulación de las mismas para facilitar los procesos de concertación y de logro de acuerdos entre los distintos grupos, que asegure una distribución equitativa de los beneficios obtenidos por la aplicación del plan de desarrollo local y la valorización de los recursos locales.

Relacionado con estas formas de gobernabilidad local, aparece el fenómeno de las denominadas *mesas de concertación* (Requier-Desjardins, 2004), como son los consejos locales asesores de las Agencias de Extensión Rural del INTA o los consejos departamentales por producto.

Surgen así como componentes del desarrollo local en las zonas rurales la promoción del desarrollo de actividades productivas en torno a un producto o a una canasta de productos pero a nivel de territorios concretos, orientados a mercados locales o aún integrados a mercados globales.

El desarrollo de estas actividades o producciones localizadas proporciona medios de reducción de la pobreza rural especialmente en zonas marginalizadas. De esta manera, se concibe a la reducción de la pobreza como un elemento clave de la sustentabilidad de las trayectorias de desarrollo en general. Por este motivo, se analiza el papel cumplido por las políticas sociales con contenido socio-productivo que

se implementaron en los territorios estudiados, según las distintas formas y tiempos que asumieron en cada departamento. Sólo se toman en cuenta los programas para producción cunícola que favorecieron el desarrollo y los procesos de localización de esta actividad productiva agroalimentaria, dentro del marco de objetivos de combate a la pobreza rural²⁵, de prevención de mayores situaciones de exclusión social en el contexto de crisis de 2001, pero con un modelo explícito de desarrollo local.

5.1.1 Las políticas sociales de emergencia: El Plan Manos a la Obra (PMO)

La confluencia de eventos a nivel internacional, nacional y local, ya analizados en el capítulo referido al contexto en que se produce el último ciclo de desarrollo de la cunicultura, generó un dinamismo en el sector primario de la producción de conejos para carne, donde surgen numerosos emprendimientos privados a los que se sumaron un nuevo grupo de productores como resultado de la implementación de políticas sociales como “El Plan de Desarrollo local y Economía Social, Manos a la Obra” (de aquí en adelante, PMO).

Diversos organismos públicos locales, principalmente municipios, participaron en estos planes de desarrollo cunícola incorporados dentro de las políticas de emergencia para paliar la crisis entre los años 2002 y 2005. Con el Plan Manos a la Obra, que se implementó efectivamente a partir de 2003, se apuntaba a construir un nuevo paradigma de políticas sociales, que fuera superador del concepto tradicional de asistencia, desde donde se ha abordado la intervención social históricamente (Roffler; Rebón, op. cit.).

El Plan pretendía superar la dicotomía entre lo social -entendido como la asistencia de los sectores vulnerables que no podían llegar a la inserción laboral- y lo económico, justamente entendido como la inserción laboral de estos sectores. Se buscaba promover el vínculo con los actores del sector privado y generar sinergias entre los actores del sistema productivo local -en el caso de Mendoza, entre productores cunícolas, proveedores de jaulas y de alimentos- para comenzar a consolidar cadenas de valor a nivel territorial (Roffler; Rebon, op. cit.).

El dinamismo que adquirió el proceso de desarrollo de la cunicultura en un lapso de tiempo tan corto, siendo una producción marginal en la economía agraria

²⁵ Algunos autores son muy críticos con relación a estas políticas de lucha contra la pobreza rural en América Latina. Lo Vuolo et al. (1999) dice que “...las políticas de la pobreza aplicadas por el Estado en América Latina, no tienen por objetivo su erradicación, o la lucha contra ese problema social.”. El sentido que se otorga es el de *mantener el equilibrio* conforme a la organización social. “La administración de la pobreza es una parte funcional y esencial de la administración general del gobierno.” (p. 104).

provincial y nacional, con escasísima información registrada, impidió identificar y comprender la estructura de la producción y comercialización de esta actividad productiva. Estos conocimientos se fueron generando a lo largo del mismo proceso de acciones que se iban ejecutando y no siempre con la sistematización necesaria.

a) La población objetivo del PMO

Previamente al inicio del programa, en el momento de la crisis de 2001, se realizó un informe sobre la población potencialmente beneficiaria del Plan Manos a la Obra, denominado “*Caracterización de los Potenciales Beneficiarios del Plan Nacional Manos a la Obra. Informe en base a datos de 2001*”. Este informe fue realizado por el SIEMPRO (Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales) (Roffler; Rebon, op. cit.).

La población potencialmente beneficiaria del Plan fue considerada a partir de la condición de *desocupado pleno*. Se consideraba desocupado pleno a aquellas personas que no tenían trabajo de ningún tipo pero que lo estaban buscando en forma activa, o de ocupado en el sector informal de la economía y que se encontraban en situación de vulnerabilidad económica y social (Roffler; Rebon, op. cit.).

El objetivo del PMO fue financiar proyectos productivos, a partir de distintos recursos que tuviera la población objetivo y de las características de cada localidad.

b) Fundamentos del Plan

El PMO formó parte, como programa, de una política diseñada y ejecutada desde la Nación. Los objetivos fundamentales fueron la lucha contra la pobreza y la indigencia, la justicia social y la inclusión a través del desarrollo productivo. El Plan priorizó una intervención desde los territorios, lo que significó pensar una política social inclusiva basada en la promoción del Desarrollo Local, teniendo en cuenta sus potencialidades y articulando propuestas con el sector privado, las organizaciones de la sociedad civil y los gobiernos locales (Arroyo, 2006).

En Mendoza, el ámbito local de acción abarcó varios municipios con características económicas, laborales y medioambientales similares, como fueron los municipios de la zona norte de la provincia. Albuquerque (2004) plantea que “...*las fronteras de los sistemas productivos locales no tienen por qué coincidir con las fronteras municipales.*” Sino, lo que es importante es el estudio de los eslabonamientos productivos y la localización territorial de empresas y actividades para delinear una estrategia inteligente en materia de desarrollo económico local.

c) La implementación del PMO en los Municipios

El trabajo realizado desde los Municipios vinculado con la cunicultura, se ajustaba a los lineamientos del PMO. En la zona norte de Mendoza, los Municipios que tuvieron mayor alcance en la implementación fueron Lavalle y Luján de Cuyo. Para poder ejecutar el PMO estos organismos tuvieron que fortalecer sus capacidades de gestión y administración de recursos. Como se mencionó, la población objetivo fueron personas desocupadas que se encontraban en situación de vulnerabilidad económica y social.

El PMO fue implementado esencialmente con un enfoque de cadena, potenciando principalmente el eslabón productivo primario, más que desde un enfoque integral que apuntara y apuntalara todas las fases del sistema. Por este motivo, generó en los territorios un proceso dinámico de concentración espacial de criaderos apoyados y subsidiados por este instrumento de política.

A nivel territorial el PMO se implementó en los Municipios bajo un marco general de políticas de emergencia con foco en la Economía Social y el Desarrollo Local, con características particulares en cada territorio. Se entregaba a los beneficiarios animales, alimento y jaulas, en cantidades que diferían en los distintos departamentos. En algunos casos, había un seguimiento de las entregas, capacitación y asistencia técnica. Las cantidades de hembras entregadas al inicio -más allá de su calidad como reproductoras- definían el tamaño del criadero y su capacidad productiva.

La debilidad del anclaje de la cunicultura, tanto en los territorios, como a nivel provincial fue la situación inicial sobre la que comenzó el proceso de localizar territorialmente la fase primaria del sistema cunícola. Es decir, que no existía en los territorios un sistema productivo cunícola territorialmente situado.

Acorde con esta realidad, no se había desarrollado un sistema de conocimientos de producción cunícola intensiva, ni siquiera una base informativa sobre los que pudieran apoyarse los procesos de activación de esta actividad productiva, que comenzó a generar la implementación de los proyectos cunícolas del PMO.

Tanto fue así, que en el proceso de formulación de los proyectos del PMO, se contaba con equipos técnicos muy limitados en los Municipios, a lo cual debe agregarse la escasa capacidad técnica de los consultores externos de estos organismos. Como consecuencia de estas limitaciones se supuso que la rentabilidad de estos criaderos que se iniciaban, sería igual que la de cualquier criadero promedio en funcionamiento. Se tuvo una percepción no del todo correcta con respecto a los

tiempos necesarios que deben transcurrir para que los nuevos productores desarrollaran las capacidades precisas para llegar a tener un criadero con producción aceptable en cantidad, calidad y continuidad. Tampoco se sabía cómo disminuir el impacto dentro del criadero de las consecuencias por las contingencias periódicas que surgen y atentan contra los ciclos productivos en ésta, como en toda actividad productiva agropecuaria.

Este aprendizaje y desarrollo de capacidades de productores y técnicos requería de un cierto tiempo que no se tuvo en cuenta en el momento de la formulación de los proyectos, y de alguna manera atentó contra el éxito del PMO. En el momento en que los productores estaban desarrollando a pleno sus capacidades y habían *aprendido a producir conejos*, bajo un concepto más intensivo, como se analizará más adelante -cuando se analicen los modelos técnicos que puso en práctica el PMO en cunicultura-, sobrevino un rápido descenso de la demanda de conejos argentinos en el mercado externo, a la que hemos denominado la etapa de la crisis de la exportación.

5.1.2 Territorios beneficiarios del PMO

Como se mencionó, los PMO se implementaron a través de los Municipios. En este apartado se analiza las características que tuvo este programa social en los departamentos de la zona norte de Mendoza: Lavalle, Luján de Cuyo, Guaymallén, Las Heras y Maipú.

a) LAVALLE

Los antecedentes productivos en este departamento, del norte de la provincia de Mendoza, fueron principalmente familias rurales que producían, en la mayoría de los casos, conejos para autoconsumo. El clima desértico, con temperaturas que superan con holgura los 40°C en verano, ha sido siempre un factor contrario a su desarrollo. Salvo excepciones, el núcleo tradicional de productores de conejos que existía no tenía fines comerciales, eran familias que disponían de espacio en sus predios o fincas para la cría de animales de granja a fin de completar su canasta básica de alimentos. Tampoco se desarrolló una verdadera identidad como criador de conejos; sin embargo, los saberes empíricos previos obtenidos de la producción de carne de conejo para autoconsumo fue determinante en las primeras etapas de desarrollo de la cunicultura como producción comercial.

En el año 2000, y con anterioridad a la crisis, el Municipio de Lavalle buscó la diversificación productiva para enfrentar los problemas de escasez de mercados de trabajo para la población rural y los altos índices de pobreza que poseía este departamento y declaró la cunicultura de interés municipal²⁶. A partir de esta decisión, la mayor parte de los emprendimientos comenzaron a evolucionar hacia una cunicultura más intensiva, de tipo comercial, que se fue consolidando hacia 2002.

Inicialmente, este proyecto fue concebido por un joven intendente que falleció durante su mandato y el nuevo intendente le dio continuidad. La crisis social, la desocupación, un alto porcentaje de familias rurales con conocimientos básicos sobre cría, la alta rentabilidad y rápido retorno del capital, hacían ver a la cunicultura como una de las actividades apropiadas para desarrollar en este contexto. Ambos intendentes pertenecían al mismo partido político, y a su vez, tenían gran apoyo por parte del gobierno nacional por la misma razón.

Este departamento se caracterizó por haber realizado, desde la política pública una alta inversión en la actividad. En este Municipio, se registró la mayor cantidad de recursos ejecutados, tanto en número de proyecto cunícolas como en la creación de bienes público-privados como fue la construcción de un matadero y frigorífico municipal, pensado tanto para la producción caprina de las poblaciones campesinas del desierto como para la producción cunícola de las áreas de oasis. El proyecto presentado al PMO llegó a estar conformado por un total de 41 emprendimientos, que nucleaba a 3 productores cada uno, lo que sumaba un total de 123 beneficiarios.

“La cría de conejos es otra actividad que comienza a tener importancia en el departamento (Lavalle). En el año 2003, habían registrado 41 productores que poseían 651 conejas reproductoras. Sin embargo, la actividad cunícola está subregistrada ya que la mayoría de los pequeños productores no está inscripto en la Dirección de Ganadería de la provincia. Se calcula que, en 2005, el número de madres...era de alrededor de 7000. Producen principalmente conejos para carne, de razas neocelandesa y californiana, que son comercializados en el mercado interno y externo. Existe un bajo grado de integración vertical de los productores cunícolas, pero un porcentaje relativamente importante está asociado a cooperativas.” (Bocco, 2005, p. 25).

²⁶ Esta decisión fue tomada por el nuevo intendente de Lavalle, que asumió en 1999. El fundamento de la misma fue recuperar la tradición de la producción y consumo de animales de granja, en la que el conejo constituyó históricamente una de las carnes producidas por las familias rurales de origen europeo que se radicaron en este departamento. Buscó activar, de esta manera, el desarrollo local sobre la base de potenciar el anclaje territorial de producciones tradicionales de autoconsumo.

Este departamento fue pionero en la formulación y ejecución del PMO. Para implementar el proyecto, en un principio, los recursos fueron movilizados desde el Área de Acción Social del Municipio, en 2004; después de la crisis de los precios de exportación, la coordinación del proyecto pasó al Área de Desarrollo Económico Municipal, en 2005; y, después de un tiempo y algunas acciones fracasadas, volvió a Acción Social, en 2006. Lo que muestra los vaivenes de un proyecto que tuvo serias dificultades para articular los objetivos sociales con los económicos. Bocco (2005) ya plantea en su diagnóstico la falta de interrelación y acciones conjuntas, dentro de la estructura municipal, de las distintas áreas involucradas, lo que impedía, en la práctica concreta, implementar proyectos con una visión sistémica.

Una de las acciones que acompañaron a la implementación de los proyectos cunícolas, fue dar asistencia técnica a los productores. En este Municipio, se implementaron dos modalidades: en 2004, se conformó un equipo técnico de 5 productores idóneos, *Tutores de Proyectos*, o sea, que se movilizaron los saber-hacer locales para el desarrollo de la producción de conejos, a través de visitas de seguimiento a los criaderos; luego, en 2005 y 2006, se formó un equipo que contaba con un veterinario y dos técnicos idóneos. O sea que, para implementar una serie de innovaciones tecnológicas tendientes a mejorar la calidad del producto, se buscó integrar los saberes locales, empíricos, tomados como recursos propios del territorio, con los conocimientos aportados, desde la academia, a través de los conocimientos profesionales veterinarios.

Este proceso de integración del saber-hacer local con conocimientos codificados, se completó con la realización de algunos cursos de capacitación en distintos distritos del departamento, entre 2002 y 2006, dictados por técnicos de INTA y del PSA y una nueva empresa local.

La incorporación a la producción cunícola local de un grupo de personas desocupadas y sin experiencia productiva, motivó el desarrollo de actividades colectivas y una primera red de relaciones entre productores antiguos y nuevos a través de los cuales, comenzó un proceso de circulación y transmisión del saber-hacer local.

“...la Municipalidad, los grupos estos de los Planes de Manos a la Obra, que hay 40 proyectos acá en Lavalle, hay muchos grupos y yo soy tutor de 10 criaderos de esos” (Productor y tutor de Lavalle).

La activación de la cunicultura promovió un incipiente mercado laboral local para los técnicos y profesionales especializados en producción animal, aunque orientados a animales de granja.

*“...como andaba buscando trabajo ya tenía los cursos y ¡bueh...!
Andaban buscando técnicos en cunicultura, pero en el diario salía.
No decía veterinario, decía técnicos en cunicultura y me presenté y
bueh, me dieron trabajo. Y empecé con el tema de los conejos”*
(Veterinario, agente de desarrollo municipal, PMO).

Los beneficiarios del proyecto, asociados en grupos de tres en su mayoría, recibieron individualmente \$ 14 995 en materiales para el emprendimiento: jaulas para 25 hembras, machos y su engorde correspondiente; reproductores (se entregó un total de 2489 hembras reproductoras, en este departamento); alimento para los 4 meses iniciales y se les proveía de los materiales para la construcción de un cobertizo tipo *quincho* (una estructura de madera con techo de paja), para la instalación de las jaulas. Si bien era un modelo que resultaba más térmico, a fin de atenuar las altas temperaturas, no cumplía con los requisitos para las instalaciones establecidos por SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria): “techo y paredes lavables y desinfectables”. Evidentemente, el modelo tecnológico que se pretendía implementar a nivel territorial, no se correspondía con el modelo de establecimiento industrial reglamentado por SENASA, ni tampoco con las normativas para exportación, que era el destino comercial de esta producción local. Por otra parte, resultaba algo contradictorio con la idea de construir un frigorífico para exportación.

Estudios en América Latina, también hacen referencia a las legislaciones sanitarias tomadas de la realidad de las grandes industrias agroalimentarias, adoptando criterios basados en estructuras e instalaciones de las actividades industriales localizadas en zonas urbanas, por lo que, en la mayoría de los casos, es imposible dar cumplimiento a este tipo de legislaciones, por parte de las pequeñas agroindustrias rurales (Krone et al., 2010).

Ante esta realidad, el Municipio implementó un modelo de cobertizo-establecimiento adaptado a las condiciones culturales y socio-económicas de la comunidad rural, o sea, a las formas locales de producción de conejos con métodos tradicionales y basados en conocimientos locales.

Debido a la situación socio-económica de la población objetivo del proyecto, se llegó a situaciones extremas para algunas familias en situación grave de vulnerabilidad social, donde el criadero construido en sus predios tenía mejores condiciones estructurales que las viviendas que habitaban.

Durante los años 2003 y 2004 se trabajó en la organización del sector a partir del desarrollo de acciones colectivas y las primeras formas de coordinación entre las

instancias de gobernanza local y provincial. Se formó una Cooperativa, impulsada desde el Municipio, que a su vez integraba, a través de su representante, el Consejo Cunicola Provincial. El Municipio promovió, desde el inicio del proceso, el desarrollo de acciones colectivas a través de la formación de una cooperativa cunicola para movilizar los recursos locales y construir, por un lado, una forma local de coordinación que facilitara la articulación de los productores cunicolas al eslabón industrial, o sea los frigoríficos extra-locales que realizaban la faena y exportación; y, por otro lado, estimular el desarrollo de las primeras acciones y procesos de gobernanza participativa local.

“Por eso, para que comercialicen en conjunto. La cooperativa que comercialice inicialmente. Ya una vez que empiecen a producir ellos... tampoco no le vamos a exigir de que se asocien a la cooperativa. Individualmente lo que queremos es incentivarlos, darles la idea... para que ellos decidan. Porque sino... acá los comentarios de que la Municipalidad les está exigiendo o está haciendo... No. Nosotros solamente les damos la idea, los beneficios que puede... otorgarles la formación en una cooperativa, por decir, y ellos son los que deciden” (Responsable del Área de Desarrollo Humano del Municipio).

El proyecto, conceptualmente concebido bajo el paradigma de desarrollo local, se completaba con la construcción de un matadero frigorífico para conejos y cabritos, con el objetivo de llegar a la exportación y de este modo territorializar ese eslabón de la cadena. El monto de la inversión para su construcción fue \$965 000, estos recursos provenían del Ministerio de Desarrollo Social.

La inauguración del matadero-frigorífico se realizó en octubre de 2005, en período pre electoral, y las primeras faenas realizadas para vender en el mercado interno, se hicieron en 2006. Inicialmente, el Municipio firmó un contrato de uso del matadero con una nueva empresa privada local, por el cual los productores beneficiarios del PMO podían vender sus conejos a la empresa. El matadero brindaba su servicio tanto a la empresa como a productores de otros departamentos de la microrregión, previo firma de convenio; en tanto, para los productores de Lavalle, existía una bonificación sobre el precio del servicio.

“...la comercialización se hacía todo a través de Mendoza Rabbit, entonces, nosotros producíamos y ellos eran los encargados de comprar toda la producción.

Qué pasa, supuestamente el contrato que ellos hicieron era para exportación, pero como el matadero no estaba habilitado para exportación, es que se abrió una brecha muy grande, y era para mercado interno; el mercado interno no tenía mucha puerta con

respecto a la demanda, entonces bueno, llegó un momento que los atoramos de conejos, y también empezaron a tomar algunas medidas que nosotros no queríamos tomar, por ejemplo, a bajar el precio del conejo, a seleccionar conejos...” (Veterinario, agente de desarrollo municipal, PMO).

Como antecedente, Mendoza Rabbit S.A. era una joven empresa local que estaba formada por tres ex-empleados bancarios, que previamente habían instalado criaderos de conejos en Las Heras y Luján de Cuyo. En ese momento, conformaron otra empresa “PM Negocios” y tomaron la representación local de genética de una cabaña de Buenos Aires, representantes a su vez en el país, de líneas de genética europea. Con esta última empresa también participaron en algunas licitaciones de animales para los PMO y ganaron la licitación para entrega de reproductores en el “Encadenamiento de Luján de Cuyo”, en 2005.

Las entregas de animales en Luján de Cuyo, se realizaron en 2006, y provenían de criaderos de conejos para carne de los productores de Lavalle. Estos conejos locales se entregaban a los nuevos productores de Luján de Cuyo como *reproductores*, con un control mínimo de peso y estado sanitario, ya que no fue posible implementar algún modo de certificación de su calidad genética.

En lo referente al uso del Matadero y Frigorífico Municipal, la cunicultura de toda la provincia estuvo durante todo el año 2005 y parte de 2006 con importantes expectativas y esperanzas con respecto a la posibilidad de que el matadero pudiera llegar a realizar alguna exportación desde Mendoza. Esto no llegó a concretarse nunca, ya que en la medida en que se iban cumpliendo las etapas de avance de obra del matadero, que conducirían a obtener la autorización para exportación, los criaderos se iban cerrando ante la imposibilidad de vender al mercado externo y a un mercado interno sobresaturado de conejos.

“La ilusión era... exportar desde el frigorífico de Lavalle. De otra forma no hubiera andado” (Veterinario, agente de desarrollo municipal, PMO).

b) LUJÁN DE CUYO

En forma semejante al anterior, con algunas excepciones, no existía un núcleo desarrollado de antiguos productores con fines comerciales; había pocos productores en el departamento, principalmente los tradicionales, de autoconsumo.

“...no era un grupo de emprendedores que ve una veta de mercado, al contrario es un mercado que se desarrolla y se forma un grupo de gente a efectos de poder aprovecharlo. ¿Estamos de acuerdo? (Funcionario Municipal).

Este Municipio fue el último de todos en implementar el PMO; el proyecto se ejecutó a partir de 2006, desde el área de Desarrollo Social Municipal. En forma semejante a Lavalle -al cual tomó como modelo-, presentó el proyecto como “Encadenamiento productivo”, entregándose los insumos correspondientes a un total de 57 beneficiarios, también agrupados, eran 19 emprendimientos de 3 personas cada uno. Se entregó un total de 228 módulos de 10 jaulas (2 280 bocas), 1140 reproductoras (20 hembras por productor) y 112 176 kg de alimento balanceado.

Esta modalidad de “Encadenamiento productivo”, del PMO permitía al Municipio solicitar mayor cantidad de recursos, para la obtención de subsidios que dinamizarían esta actividad agropecuaria a nivel territorial; además de los insumos habituales se podía comprar materiales de oficina (computadora, muebles), dar capacitación y realizar seguimiento técnico de los criaderos. Con este fin, contrataron una técnica y tres productores del departamento que se estaban iniciando; ellos colaboraban, principalmente, en un seguimiento más bien de tipo administrativo y de control de ejecución del proyecto. Se dictaron algunos cursos básicos de crianza en los distritos Ciudad de Luján y Potrerillos.

“Una coyuntura en la cual teníamos dos cuestiones concretas, por un lado, un mercado externo que necesitaba, que demandaba mucho producto y por el otro lado un montón de gente desempleada, desocupada y en algunos casos, en la mayoría de los casos con ganas de hacer, con ganas de, de generar un cambio en su situación laboral y socioeconómica” (Funcionario Municipal).

Fue un Municipio ordenado y transparente en la implementación del proyecto; sin embargo, cuando se inició la entrega de los insumos a los beneficiarios (junio 2006), ya no se realizaban ventas para exportación. Si bien se reconoció esta grave dificultad comercial en que se sustentaba el proyecto, no existía la alternativa para el Municipio de suspenderlo. Por cuestiones administrativas debía ser ejecutado, aunque se sabía que los emprendimientos, ante la falta de mercado, difícilmente podrían ser exitosos.

“Lamentablemente a mitad del camino ese mercado... que era el que nos demandaba, que era una de las situaciones concretas con las que empezaba esto, se cae. Y entonces, a mitad del camino

nos quedaba una nueva situación, un montón de emprendedores que ya se habían capacitado, que ya se habían formado, que ya habían empezado con el proceso productivo, que veían en esta, en esta actividad una posibilidad concreta y real para cambiar su situación socioeconómica, pero que no tenían el mercado” (Funcionario municipal).

“También cambió la situación socioeconómica del país en general por lo cual un montón de gente empezó a introducirse en los mercados laborales formales e informales” (Funcionario municipal).

El Municipio de Luján, a diferencia del de Lavalle, ante la crisis comercial, implementó acciones puntuales de promoción del consumo de esta carne en el mercado interno y de la actividad cunícola. Para el desarrollo de estas acciones se trabajó, en forma conjunta, entre los emprendedores, el Municipio y el INTA. Los productores participaron en dos ferias agroganaderas departamentales con exposición de animales y venta de comida con carne de conejo.

“Las posibilidades ciertas que habían en el mercado era poder vender al mercado interno. Ésas eran las posibilidades ciertas. Al menos cuando nosotros empezamos” (Funcionario Municipal).

También hubo preocupación por el desarrollo de acciones colectivas tendientes a la organización del sector y de la comercialización. Se intentó agrupar a los productores, pero estos intentos fueron fallidos, tanto para la conformación de un Consejo Departamental como para formalizar grupos para comercializar, no llegó a visualizarse acción colectiva estructural. Las ventas que pudieron realizarse fueron hacia el mercado interno, de manera individual.

“...tratamos de asociarlos a los productores en una cooperativa. Tratamos de hacer un montón de acciones tendientes, a asociarlos, a que bajaran los costos de producción, a que se fortalecieran en la comercialización y sobretodo, a que sea un grupo importante el que traccionara este proceso, que no iba a ser fácil. Porque a ver, yo me acuerdo, de charlar con los cunicultores que nos decían:- “no, pero entre pagar \$16 un conejo, me compro 2 pollos” (Funcionario Municipal).

c) GUAYMALLÉN

En este territorio, con características más periurbanas que los anteriores, pero también, con un importante índice de pobreza, existía una cunicultura de mayor proximidad, formada por un pequeño núcleo de productores tradicionales de

autoconsumo y antiguos productores comerciales que fueron muy dinamizadores del departamento. La cunicultura en Guaymallén por su tradición, tenía mayor anclaje territorial de lo que se ha podido observar en otros territorios. Este anclaje se sustentaba en costumbres locales vinculadas a la producción y consumo de conejo conservadas en el territorio y transmitidas de padres a hijos y de generación en generación. Estas formas poco visibles de reproducción de esta actividad pecuaria, se mantenían dentro de los espacios familiares y de proximidad.

Los productores comerciales que ya existían aportaron sus conocimientos e iniciaron a varios nuevos productores comerciales, tanto de este departamento como de otros (en forma paralela, hacían sus negocios personales, venta de reproductores, de alimento, asesoramiento y otros). El proceso de activación en este territorio, llegó a sumar a casi 100 productores en total, con un alto porcentaje de participación en la conformación del Consejo Departamental, como proceso endógeno de organización, que luego tuvo representación ante el Consejo Provincial.

“Ella fue la que organizó el Consejo y organizó los 25 productores, que estaban produciendo, en ese momento conejo, para darle el subsidio” (Productor de Guaymallén. Beneficiario de PMO).

En un documento elaborado por el Municipio de Guaymallén²⁷, se analizaron los efectos sociales sobre el empleo y las situaciones de exclusión y vulnerabilidad que generó la crisis de 2001. En este informe, se planteaba el desarrollo de la actividad cunícola como una de las soluciones para paliar aquellos efectos, a través del aumento de la demanda de mano de obra y de autoempleo que produciría la activación de este sector productivo en los grupos sociales afectados por el desempleo.

“...lo que veíamos también era que desembarcaba una cantidad de personas que venían de...de, de cualquier otra actividad y que no tenían absolutamente nada que ver con la producción. Que es lo que yo creo, más adelante, que es lo que provoca parte de la crisis también” (Productor de Guaymallén. Beneficiario de PMO).

Al igual que en los otros Municipios, en Guaymallén se gestionaron recursos desde el Área de Desarrollo Socio-productivo, ante el Ministerio de Desarrollo Social, pero en forma más limitada; el partido político al que pertenecía el intendente que conducía este departamento, no era el mismo que el del Estado Nacional. Se gestionaron recursos para beneficiar a 25 emprendedores nuevos, entregándoles \$3200 por cada subsidio, con lo que se adquirió un total de 2700 reproductoras.

²⁷ Municipalidad de Guaymallén. 2006. “Proyecto Integral”. Documento elaborado por el Área de Desarrollo Productivo.

“... nos dieron 4 jaulas, creo que fueron, alimento y.... 10 hembras y un macho. El valor en aquel momento eran \$3200. Eso era para 25 personas, para 25 microemprendimientos” (Productor de Guaymallén. Beneficiario de PMO).

Se dieron algunas capacitaciones también desde el INTA en el Municipio, (asistían alrededor de 25 personas, fueron 4 módulos, con una visita a un criadero modelo de Maipú al finalizar).

“...hicimos...con vos, desde inseminación artificial, palpación, enseñar a palpar, hasta enseñar a presentar los machos, no, no. No sabían eso siquiera los huevones. Hasta, a todo esto, la ignorancia de los que gobiernan y de los (...) poniendo plata para tipos que ni siquiera sabían que tenían que llevar la hembra a la jaula del macho, ni hablar de inseminación, de esas cosas. Eh...hasta la vacunación que trabajamos juntos el tema de la mixomatosis. Que vacunamos, no sé la cantidad de animales que vacunamos” (Antiguo Productor Comercial de Guaymallén).

Este Municipio tuvo una visión más crítica del PMO, especialmente por el tipo de beneficiario al que apuntó el programa con el objeto de paliar los efectos sociales de la crisis más que para desarrollar un sistema productivo.

Desde el punto de vista de la acción colectiva, fue un territorio donde se observó un proceso de desarrollo endógeno por iniciativa de los productores que hicieron constantes esfuerzos de organización. Tanto fue así que llegaron a constituirse dos cooperativas, Sumampa y Conecuy. Esta última como particularidad fue la única Cooperativa que tuvo sobrevivida después de la crisis comercial, vendiendo a un supermercado para mercado interno, a través de un intermediario que comercializaba pollos, durante 2006.

“...compramos equipos de alimentos y los productores de Guaymallén, es más de Las Heras, de todos lados, podían venir a buscar a alimento al mismo precio que lo comprábamos” (Antiguo Productor Comercial).

“Fue muy interesante, muy interesante porque...porque...se metió conejo blanqueado al mercado interno” (Antiguo Productor Comercial).

d) LAS HERAS

Si bien este territorio contaba -como todos- con algunos productores, no tenía un núcleo claramente desarrollado de cunicultores antiguos con fines comerciales.

Al igual que en los territorios descritos, también hubo un impulso desde la Municipalidad, se trataba de un departamento con alta desocupación y altos niveles de pobreza. Se armó un Proyecto que se presentó ante el PMO, se entregaron insumos en forma semejante (animales, alimento y jaulas) y se contrató un veterinario para realizar el seguimiento de los criaderos (el mismo veterinario de Lavalle). Se generaron 38 proyectos para nuevos emprendedores a los que se entregaba \$ 15 000 (\$ 14 000 para jaulas, alimento y animales, el resto capacitación y seguimiento), además como una modalidad propia de este Municipio, se apoyó a 7 cunicultores particulares con \$7000. Se adquirieron 1350 reproductoras en total.

“...por el municipio, eso no sé bien como surgió, lo que si sé, es que nosotros éramos siete nomás los que realmente estábamos produciendo, era un proyecto de \$15 000 de los cuales creo que llegaron a \$14 000 entre alimento, jaula y animales, y el resto era para dar asesoramiento y no sé que otras cosas más, mientras que a los que producíamos, por ejemplo, nos dieron \$7000... no llegaba a \$ 7000...” (Antiguo Productor Comercial Beneficiario de PMO).

“Empecé a trabajar en la Municipalidad de Lavalle. Después salió un aviso en el diario de la Municipalidad de Las Heras y me presenté también en la Municipalidad de Las Heras. Y estuve trabajando en las dos municipalidades, iba a la mañana a un lado y a la tarde al otro...” (Veterinario, agente de desarrollo municipal, PMO).

Con respecto al saber-hacer, en un inicio del PMO, en forma similar a otros departamentos, se dio una capacitación desde INTA, de varios módulos, con la finalidad de generar capacidades y movilizar la acción colectiva.

“...la mayoría, tanto en Lavalle, como en Las Heras, el gran problema es que no se le entregó a gente capacitada (...) la gente hizo lo que quiso, y los productores que eran los que estaban en el tema, no pudieron pegar un gran salto, porque imaginate con \$7000 en esa instancia no se podía hacer nada...” (Antiguo Productor Comercial Beneficiario de PMO).

En Octubre de 2004 el Municipio y una empresa local radicada en ese departamento, representante de líneas genéticas francesas, co-organizaron una

jornada a la que vinieron referentes de nivel internacional, de Francia (INRA), España e Italia, así como también representantes de jaulas y genética. Asistieron alrededor de 250 personas de toda la región. A juzgar por la presencia de estos referentes, puede deducirse que los volúmenes de conejos producidos localmente no pasaban desapercibidos a nivel global.

El evento tuvo una interesante difusión e impacto en el sector:

“En la oportunidad estarán presentes cuatro expertos internacionales: Francois Tudela, de Francia (del Inra, desarrollador de genética para la crianza intensiva de carne de conejo); Luigi Gualterio de Italia (asesor internacional); Paco Ibáñez, de España (director de Speermy, desarrollador de genética e inseminación artificial) y Manuel Alcande Romero, de España (gerente Extrona- equipamiento para cunicultura). El encuentro internacional se llevará a cabo en nuestra provincia primero y al día siguiente en Buenos Aires. El costo de la inscripción es de \$35.” (Diario Los Andes, 17 octubre 2004).

Con respecto a la organización del sector, hubieron dos etapas con cierto acompañamiento Municipal, en una primera etapa, se conformó una Cooperativa cuya acción estuvo limitada a la acción colectiva de tipo estructural, tuvo una evidente falta de quehacer de la organización que no llegó a pasar a la acción colectiva funcional.

“...nunca se pudo hacer nada con esa Cooperativa, y el Municipio, nunca prestaron tampoco, ayuda como para poder llevar esto adelante; eso con respecto a la cooperativa, entonces yo me quedé clavado, sin poder moverme, para colmo se perdieron libros porque algunos contadores de ahí del municipio asesoraron” (Antiguo Productor Comercial. Presidente de la Cooperativa).

Posteriormente, se impulsó la formación del Consorcio Cunicola de Las Heras, formado por productores muy heterogéneos en sus capacidades. También fue un intento de acción público-privada pero no llegaron a concretarse actividades que consolidaran la integración del sector.

e) MAIPÚ

En este territorio, en forma semejante a Guaymallén, había mayor cantidad de Antiguos Productores Comerciales, generándose dos importantes polos de acción

colectiva; sin embargo, tuvieron menor apoyo económico del gobierno local, cuyo intendente tenía distinto partido político que el gobierno nacional.

Justamente, debido a este mayor anclaje en la producción, fue en este departamento donde se produjo un primer intento de agrupación de productores, la Primer Asociación de Cunicultores en 2002, que luego se dividió en dos fracciones; a estos con el tiempo se sumó un tercer grupo.

“... lo que hicimos con el G. era para exportar, porque a él le iban a venir a buscar conejos, que al final nunca vinieron a buscárselo, entonces nos organizamos nosotros para sacar en mi casa, el primer lugar donde vinieron a buscar para exportar, fue de mi casa, pero nosotros empezamos con el G., pero como nunca al final caían a lo del G., no caían, no sé, los vagos estos, los del frigorífico...” (Nuevo Productor escala PyME).

La entrega de subsidios por parte del Municipio rondaba los \$3000 por cunicultor, pero llegó tarde, en 2006, y lejos de desarrollar la cunicultura, más bien sirvió para mitigar la difícil situación por la que atravesaban los productores que ya estaban sumidos en la crisis.

“...yo soy de los que piensan que el gobierno no tiene que darles todo, es más, yo no tuve ningún subsidio, y tampoco puede ser que estén sosteniendo actividades, poniéndole plata para que un productor, poniendo 1000 pesos para que después gane 200, es una tontera eso, pero si sostener desde otros lados...” (Nuevo Productor escala PyME).

Se entregaron \$3000 a cada emprendedor (sólo 20 productores lo recibieron). La particularidad de esta entrega, fue que presentaba una cierta flexibilidad ya que cada productor podía elegir si deseaba recibir alimento, jaulas o reproductores. También se realizó seguimiento técnico de los criaderos pero de forma mucho más limitada si se compara con los otros departamentos. Se realizaban visitas con un nuevo productor que ganó la licitación de jaulas y animales y algún agente municipal. Post crisis se realizó un análisis sobre la posibilidad de exportar desde Mendoza. Desde el Municipio se trabajaba vinculados con Pro Mendoza²⁸.

²⁸ Fundación “ProMendoza”, entidad cuyo fin es posicionar los productos de Mendoza en el exterior, definir los mercados estratégicos y vincular al empresario local con importadores. www.promendoza.com

“Si, la Municipalidad, en realidad hicieron todo la Municipalidad, apoyaron a los productores con el tema de... para que hicieran producción y esas huevadas, con las jaulas, los alimentos, las madres...” (Nuevo Productor escala PyME).

f) El PMO en cifras

En el Cuadro N° 5 se sintetiza el dinero ejecutado por los Municipios²⁹ a través de los programas sociales, para el desarrollo de la cunicultura, en toda la zona norte de Mendoza.

Cuadro N° 5: Productores beneficiarios del PMO y otras fuentes. Mayo 2005

Departamento	Cantidad total de productores (estimación)	Cantidad de Productores del PMO	Cantidad de hembras (estimación)	Dinero ejecutado PMO	Dinero ejecutado Otras fuentes
Lavalle	123	123	2489	\$ 629 752	\$ 965 000*
Luján de Cuyo	57	57	1140	\$ 335 700	\$ 522 853**
Guaymallén	90	25	2700	\$80 000	--
Las Heras	45	45	1350	\$619 000	--
Maipú	60	20	1800	\$60 000	--
Totales	375	270	9479	\$1 724 452	\$1 487 853

Fuente: elaboración propia, sobre datos aportados por informantes clave.

Referencias: * Proyecto de construcción del matadero-frigorífico municipal

** Fondos municipales.

Los recursos del PMO llegaron casi a dos millones de pesos; si se agrega a estos valores el dinero aportado por otras fuentes, el total asciende a \$ 3 212 305 (el 30% de este monto corresponde al proyecto de construcción del Matadero-frigorífico del Municipio de Lavalle). Con relación a la cantidad de productores beneficiados, representan el 72% del total de productores cunícolas estimados para la zona norte de Mendoza. Los Municipios de Lavalle, Las Heras y Luján de Cuyo, fueron los que apoyaron con algún tipo de subsidio a la totalidad de sus productores. En cambio, en los Municipios de Guaymallén y Maipú, este tipo de ayuda benefició solamente al 28% y 33% de los productores respectivamente, en general eran nuevos emprendimientos.

²⁹ La falta de disponibilidad de información sobre los presupuestos municipales que manejaban estos Municipios no ha permitido hacer un análisis sobre la importancia relativa o el peso que tuvo el dinero ejecutado a través del PMO en relación con los ingresos municipales que provienen de tasas, impuestos y co-participación.

Esto refleja los montos menores que se descentralizaron desde la Nación a estos dos Municipios, que eran los que poseían mayor cantidad de Antiguos Cunicultores Comerciales. La mayoría de estos productores no respondían al perfil de la población-objetivo del PMO que eran, especialmente los grupos de desocupados.

Estos programas, además de expandir el sector productivo cunícola, hicieron aumentar notablemente los criaderos que, en su conjunto, llegaron a tener casi 10.000 hembras, con una capacidad productiva que triplicaba la demanda del mercado local. También determinaron el predominio de un tipo de criadero pequeño con un total de 20 a 30 hembras por explotación.

6. LAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD CUNÍCOLA EN EL TERRITORIO

El gran desarrollo que adquiere la actividad cunícola en 2002-2005 en la zona norte de Mendoza, como consecuencia de inversiones privadas y de la implementación de los proyectos cunícolas del PMO, produjo la aparición de una heterogeneidad de actores y de sistemas de acción, tanto desde el punto de vista de los productores como de los actores institucionales involucrados, a partir del dinamismo que adquiere esta actividad.

En este capítulo y en el siguiente, se analizan las formas que va adquiriendo esta organización de la actividad productiva cunícola desde la perspectiva de la producción, de las acciones colectivas y del territorio. Este análisis, que se presenta en ambos capítulos, tiene en cuenta tanto el enfoque de cadena como el del SIAL. El primer enfoque es aplicado al análisis de las formas de eslabonamiento de las distintas etapas del proceso productivo, desde la cría de conejos hasta su comercialización; es decir que se privilegia el análisis de las relaciones verticales y da contenido al presente capítulo. Mientras que, los procesos de incipiente localización de la actividad primaria y sus formas colectivas de organización a nivel territorial, son analizados desde el enfoque SIAL, y este análisis del desarrollo de relaciones horizontales y de cooperación es abordado en el capítulo 6. Para ello, se focaliza en algunos de los elementos que conforman un sistema agroalimentario localizado, de acuerdo al enfoque SIAL y que comienzan a vislumbrarse en los territorios estudiados, aún sin constituirse la actividad cunícola local en un SIAL:

“El medio, los productos, las personas, sus instituciones, su saber hacer, sus comportamientos alimentarios, sus redes de relaciones se combinan en un territorio para producir una forma de organización agroalimentaria en una escala espacial dada”. (Muchnik y Sautier, 1998; Muchnik, 2006, p1).

En síntesis, de los elementos del sistema que propone el enfoque SIAL se analizan, en este capítulo, los distintos tipos de productores que surgen a partir del crecimiento de la actividad cunícola; los objetos de la acción misma, tanto materiales – referidos especialmente a las técnicas y a los modelos tecnológicos que se pusieron en práctica- como inmateriales (Boucher et al.,2004) –referidos a los saber-hacer locales y a los conocimientos de técnicos y profesionales especializados en producción animal que se movilizaron en el proceso de activación y desarrollo de la producción cunícola.

Y, en el capítulo 6, se analiza la red de relaciones que comienza a tejerse entre los actores mismos, a través de la formación de grupos, asociaciones y cooperativas y las relaciones entre los actores privados (productores) y los actores públicos que llevaron a la emergencia de los primeros procesos de institucionalización de la cunicultura local.

6.1 Actores territoriales: los criadores de conejos.

El dinamismo que adquirió repentinamente la cunicultura como efecto del crecimiento de la demanda de conejos argentinos en el mercado externo, movilizó a distintos actores de diversos territorios y estratos sociales. En poco tiempo el sistema de actores y las relaciones que se establecieron entre ellos y las instituciones que apoyaron el desarrollo cunícola se complejizó y el grupo de criadores de conejos en los territorios estudiados se volvió sumamente heterogéneo.

Debido a esta alta heterogeneidad de productores, las estrategias individuales, producto de muy variables circunstancias, resultaron también múltiples; por esta razón, resulta difícil calcular los porcentajes que representaban los ingresos provenientes de la cunicultura dentro de la estructura de los ingresos globales para cada productor. En algunos casos, la venta de conejos constituía el ingreso principal y hasta único, como lo fue para obreros rurales desocupados, contratistas de fincas, y en general desocupados con distintas estrategias de pluriactividad, incluso actividades no agrícolas. Con respecto al grupo de inversionistas, en general tenían otra actividad, diversos profesionales, ex-empleados, comerciantes, en la mayoría de los casos el ingreso generado por la venta de conejos, complementaba otros ingresos en distintos porcentajes.

Este heterogéneo conjunto de productores, ha sido dividido en dos grupos para su caracterización: productores antiguos y nuevos productores. A la vez, internamente en cada grupo, se ha hecho una diferenciación. El grupo de productores antiguos está formado por los criadores de autoconsumo y los que producían conejos para el mercado. En el grupo de los nuevos cunicultores, se encuentran los beneficiarios de proyectos estatales y los inversionistas privados de escala PYME (Pequeñas y medianas empresas).

6.1.1 Antiguos productores

a) De autoconsumo

Denominamos **Productores tradicionales de autoconsumo**³⁰ a un grupo numeroso no registrado, de familias rurales dispersas territorialmente. En la mayoría de los casos, obedeciendo a tradiciones familiares europeas (descendientes de españoles e italianos), criaban conejos para el consumo familiar, con anterioridad al desarrollo de la cunicultura comercial. De tal forma, puede decirse que esta cunicultura se introdujo en Argentina, en general, y en Mendoza, en particular, con las corrientes migratorias, como fue descrito en el inicio del trabajo. Es decir, que este grupo forma parte de los productores tradicionales que conforman el núcleo inicial del despegue de la cunicultura con orientación comercial en 2002.

“...cuando asumió (el intendente de Lavalle), ahí habló y dijo que quería llegar a la época de cuando él era niño que y sus abuelos criaban conejos; que se criaba la gallina, el chanchito, entonces bueno, puso una persona que viera a ver qué cantidad de gente había con conejos en Lavalle y nos contamos más de 100 personas, y, bueno, era fomentar el conejo para el consumo de la casa” (Productor de Lavalle).

Los conejos que producían, pertenecían en su mayoría, a la raza criolla³¹; una raza conformada por diversos cruzamientos y que, debido a su alta rusticidad, ante factores adversos de tipo climáticos, alimentarios y sanitarios, resultaban adecuados para este segmento de productores. Las cantidades de reproductores variaban entre 2 y 10 animales, lo cual resultaba suficiente para una familia. En épocas de excedentes, en general en los meses cálidos, acostumbraban a obsequiar, trocar o vender algunos de sus conejos a parientes, amigos y vecinos.

³⁰ Cuando hablamos de autoconsumo nos referimos a la producción de alimentos de origen vegetal y animal, para el propio abastecimiento de las familias, que se realiza sin fines comerciales. Aunque esta práctica resulta frecuente en zonas rurales y periurbanas de los países en vías de desarrollo, es difícil cuantificar las familias que producen su propio alimento y obtener cifras de esto, ya que no se contabiliza en estadísticas oficiales, como renta o producto nacional. La producción para autoconsumo incluye varias especies vegetales cultivadas en pequeñas huertas familiares y pequeños animales de granja, como son las aves de corral y los conejos, para complementar la dieta (Díaz Nodaro et al., 2010).

³¹ Conejos criollos: “animales de colores variados, producto del cruzamiento de distintas razas, no aptos para la crianza industrial, aunque sí aceptables para la del tipo familiar ya que poseen una gran rusticidad, son resistentes a enfermedades y muy adaptados a nuestro medio. Son de tamaños variados, no muy prolíficos, presentan una marcada estacionalidad en las pariciones (esto significa que no son continuas a lo largo del año). Su carne suele ser más firme y sabrosa por la alimentación que reciben. Para quien se inicia es recomendable adquirir los animales de razas productoras de carne ya mencionados por sus altos índices de productividad”. “Cunicultura: del autoconsumo a la crianza industrial”. Quagliariello, G. (2008).

Las instalaciones que estas familias utilizaban para la cría de los conejos eran jaulas caseras -de madera o caña atada con alambre-, recintos o pozos en donde criaban los animales, generalmente, en forma conjunta (machos, hembras y sus crías) y con escaso o nulo control de la reproducción, presentándose en muchos casos altos niveles de consanguinidad. Como comederos y bebederos solían utilizar algún recipiente cerámico, plástico o metálico (Figura N° 7). La alimentación de los animales se realizaba en base a forrajes, granos, desperdicios de comida y restos de cosecha de la huerta y la chacra.

Figura N° 7: Jaula de productor tradicional de autoconsumo.



Fuente: Programa Pro Huerta

Con respecto al manejo sanitario de la producción era mínimo, es decir, había escaso control del ingreso y de la propagación de las enfermedades, tanto por desconocimiento como por falta de acceso a insumos veterinarios. Numerosos son los relatos que concuerdan en que a partir de pocas hembras y un macho, transcurridos algunos meses ya contaban con varias decenas de animales; sin embargo, cuando se presentaba alguna enfermedad, en poco tiempo una alta mortandad los dejaba sin animales.

La faena se realizaba generalmente en el mismo predio donde criaban, cuando el animal alcanzaba entre 2 y 3 kilogramos de peso vivo, quedando entre 1 y 1,5 kilogramos por animal faenado, aproximadamente. El cuero ocasionalmente se curtía y se utilizaba para confeccionar alguna prenda y las vísceras eran aprovechadas en la alimentación de otros animales como aves, cerdos, perros, gatos.

El estiércol de los conejos que se acumulaba debajo de las jaulas, era retirado periódicamente y utilizado para abonar diversos cultivos de la propiedad; como complemento de la huerta resultaba ideal, ya que algunos restos de la huerta podían

ser utilizados en la alimentación de los conejos y el estiércol de éstos “regresar” a la huerta en forma de abono.

Todas estas familias conocían distintas formas de preparación del conejo tales como escabeche, a la cacerola, en guiso, frito, a la parrilla, al disco, en estofado, entre otros (Díaz Nodaro et al., 2010).

Muchos de estos productores de autoconsumo fueron asistidos desde el Programa Pro Huerta y desde el Programa Social Agropecuario (PSA)³², debido a que respondían al perfil de la población objetivo: pequeños productores rurales de alto riesgo social y, en muchos casos, con economías de subsistencia. El Pro Huerta entregaba a las familias parejas de conejos para reproducción y el PSA entregaba jaulas y alimento, además de animales en mayor cantidad. Ambos programas daban asesoramiento y asistencia técnica. En el caso del PSA, la cantidad de insumos y seguimiento del proyecto era mayor; por esta razón, algunos de estos productores dieron un paso hacia la comercialización para exportación.

Los conocimientos y experiencia sobre cría de conejos y su consumo, desarrollados en forma práctica por generaciones en estas familias rurales en algunos casos sirvieron de base para la entrega de los microemprendimientos del PMO por parte de los Municipios. Estos conocimientos fueron complementados con capacitación técnica y seguimiento de los criaderos, a fin de ampliar las capacidades productivas de las familias rurales, principalmente.

b) Comerciales

Denominamos ***Antiguos Productores Comerciales*** a un grupo inicial de 30 productores aproximadamente que, en 2002, ya estaban insertos en el medio productivo local, con una trayectoria productiva previa de 5 a 15 años anteriores a esta nueva etapa de auge de la cunicultura (instalados desde los años '90 o incluso con anterioridad). En general, eran productores pluriactivos, propietarios o arrendatarios de minifundios, fincas rurales o parcelas periurbanas.

La cunicultura intensiva requiere de importantes aportes de mano de obra y se desarrollaba (y se desarrolla aún) en territorios con proximidad geográfica a las ciudades, principalmente en los departamentos más urbanizados de la zona norte, como Guaymallén, Maipú y Las Heras. En estos territorios las relaciones ciudad-campo

³² Incluso con anterioridad a 2002 y continúan actualmente. Ambos programas pertenecían al Ministerio de Desarrollo Social.

se han intensificado. Además, forman parte del conurbano de Mendoza; o sea, están situados próximos a la Capital.

La cercanía de los territorios rurales bajo estudio, con respecto a estos centros urbanos posibilitó el desarrollo de movimientos comerciales pequeños y constantes entre el campo y la ciudad, para compra de insumos, principalmente alimento, y para venta de conejo fresco faenado.

El tamaño medio de estos criaderos, medido en vientres, era de 50 hembras/criadero/productor, o sea mayor que el del grupo tradicional de autoconsumo. En general, pueden definirse como explotaciones familiares, en la mayoría de los casos, sin empleados y basadas en el uso intensivo de la mano de obra familiar. Los recursos económicos destinados a la producción provenían de capitales propios. El apoyo del Estado a esta actividad cunícola de pequeña escala e informal, antes de 2002, fue escaso o nulo. O sea, que se produjo un desarrollo endógeno de este estrato de productores.

“En el año mil nueve ochenta y cinco... Con unos conejos que habían venido de Francia. Una experiencia piloto que tenía que ver con cómo se desarrollaban recursos para una organización política y alternativa para un proyecto distinto desde los pobres..., de hobby nada. Se trabajó a fondo, siempre como un proceso que tenía que aportar socialmente” (Productor de Guaymallén).

Con respecto al modelo tecnológico adoptado por este grupo, varía notablemente con relación al grupo tradicional de autoconsumo. Se observan dos etapas muy definidas en la evolución técnica de los Antiguos Productores que desarrollaron la cunicultura comercial, con cambios en la introducción de innovaciones y en el sistema de conocimientos para la producción de conejos de pelo y de carne.

La primera etapa corresponde a los años '70, en que algunos de estos productores se iniciaron como cunicultores. En estos años, se introdujeron las primeras innovaciones hacia una producción más intensiva. Los cambios tecnológicos se adoptaron para la cría de conejos de Angora, para la producción de pelo para exportación.

El modelo tecnológico promovía la construcción de *criaderos al aire libre*, con jaulas de cemento y piso rejilla de alambre, concebidas inicialmente para climas más benignos que el de Mendoza. El sistema se completaba con comederos y bebederos individuales, también de cemento, razón por la cual la atención del criadero demandaba mayor cantidad de tiempo, por la necesidad de controlar *jaula por jaula* con el fin de su limpieza y para asegurar la correcta provisión de agua y alimento a los

animales en forma constante (estas jaulas de cemento no poseían acceso externo a comederos y bebederos para su limpieza). Ya entonces, se utilizaba alimento balanceado que distintas empresas fabricaban hasta con la triple formulación que se utiliza actualmente (madres, cría y engorde) y, en algunos casos, se mezclaba con granos y forraje. El manejo reproductivo era simple, los servicios se realizaban en general por monta natural, llevando a la hembra a la jaula del macho. Debido a que, en este modelo tecnológico de criadero al aire libre (con separación entre jaulas), el manejo intensivo requería el traslado de los animales entre distintas jaulas y entre zonas del criadero (maternidad, destete, engorde), su atención demandaba mayor tiempo de traslado de animales y mayor sacrificio del cunicultor por encontrarse a la intemperie.

En la segunda etapa, a partir de 2002, el modelo tecnológico cambió hacia una cunicultura aún más intensiva que en la etapa anterior. Los criaderos al aire libre evolucionaron hacia criaderos bajo galpón, con jaulas de alambre galvanizado, con algún grado de control de la temperatura, con un sistema de distribución de agua y alimento más automatizado (Figura N° 8). Los bebederos tipo *chupete* y los comederos *tolvas* permiten un importante ahorro de tiempo y mano de obra en la distribución de agua y alimento. O sea, que el cambio tecnológico produjo un aumento de la productividad laboral.

Figura N° 8: Criadero Antiguo Productor Comercial Maipú



Fuente: Foto de la autora

En la alimentación se comenzó a utilizar alimento balanceado casi exclusivamente. Las marcas comerciales expendían la triple formulación, ajustada a las necesidades nutricionales de las distintas etapas del ciclo del animal. Los servicios en este caso se realizaban por monta natural y por inseminación artificial en aquellos

criaderos de mayor tamaño, con el objeto de mejorar la performance reproductiva³³. Podía aplicarse también la reproducción asistida a partir del uso de cánulas con semen seleccionado de (supuestas) cabañas de la zona pampeana.

Estableciendo algún tipo de comparación entre estas dos etapas, puede observarse que en ambos casos los modelos tecnológicos estaban adaptados a un tipo de cunicultura vinculada con un mercado de exportación (de pelo en un caso y de carne en otro). En ambos períodos, numerosos productores se iniciaron en la actividad y la abandonaron cuando dejó de ser rentable o cuando decayó el mercado externo.

Este grupo de productores tuvo acceso a esta tecnología y su adopción se reflejó en avances técnico-productivos en la región. Sin embargo, estos esfuerzos desde los actores privados no estuvieron acompañados por el desarrollo de un mercado sustentable en el largo plazo ni de los otros eslabones de la cadena en los territorios, sobre todo de las salas de faena locales.

La comercialización en este segmento de productores, se realizaba en circuitos informales, en la mayoría de los casos, como conejo fresco faenado, de 1,5 kg de peso aproximadamente, de alrededor de 3 meses (con un peso vivo de 2 a 3 kg) a clientes particulares principalmente.

Debido a la falta de desarrollo de la etapa industrial en los territorios, la faena, salvo excepciones, se realizaba de manera informal, denominada *faena clandestina*, o sea, realizada en un lugar no habilitado y sin supervisión veterinaria. Generalmente, se faenaba en las afueras del mismo predio donde se criaban los animales y de manera precaria, sencillamente sosteniendo al conejo por sus patas traseras, dándole un golpe en la nuca (*noqueo*) y luego se procedía a su desangrado y evisceración. La técnica básica de faenado no difiere mucho de la que se aplica en las salas autorizadas, sólo que en estas últimas el *noqueo* del animal se hace mediante una descarga eléctrica.

Si bien ha prevalecido la venta de carne de conejo en fresco, en algunos momentos, este grupo avanzó en el proceso agroindustrial a nivel familiar, agregando valor mediante la elaboración de escabeche que se vendía envasado en frascos, como elaboraciones caseras, sin control bromatológico. Estas pequeñas agroindustrias rurales surgieron por iniciativa de algunos productores en forma aislada que, además de agregar valor, les permitía mantener la carne sin cadena de frío y así poder conservarla, durante más tiempo.

Los cueros, en general, eran y son actualmente desaprovechados por este grupo de criadores porque no se desarrolló un mercado visible y que se sostuviera en

³³ Cantidades de animales producidos por hembra anualmente.

el tiempo, salvo excepciones. Ocasionalmente, se han realizado ventas de cuero seco en cantidades (800 a 1000 cueros) a algún acopiador. A nivel territorial, se iniciaron algunos emprendimientos locales de curtido y confección de prendas, pero esta industria no creció localmente.

Con respecto a los conocimientos de este grupo de productores, se habían desarrollado en forma endógena y con escaso aporte del Estado. Solamente desde la Facultad de Ciencias Agrarias se había editado un material en los años '80 sobre cría de conejos, que ya para el 2000 estaba desactualizado.

Este grupo de productores constituyó el núcleo inicial a partir del cual se difundieron los conocimientos hacia los nuevos criadores y, más aún, hacia los técnicos institucionales, que se integraron a la cunicultura local en el periodo de desarrollo de la actividad analizado. Los conocimientos técnicos eran muy débiles y escasos porque no había, en el ámbito local, médicos veterinarios o profesionales afines que estuvieran especializados en cunicultura. Por esta razón se recurrió principalmente, al saber-hacer de Productores Tradicionales de Autoconsumo y de los Antiguos Productores Comerciales a fin de llenar este vacío al inicio de este nuevo periodo de desarrollo de la cunicultura local. Las acciones colectivas impulsadas desde los organismos estatales para la activación de la cunicultura, generaron una red de relaciones nuevas entre productores antiguos y nuevos, técnicos institucionales, agentes de desarrollo y profesionales especialistas en producción animal que fueron el sustrato a partir del cual se creó un espacio de aprendizaje colectivo y de circulación y retroalimentación de saberes.

Durante la etapa de auge de la actividad (2002 a 2005) estos productores fueron reconocidos localmente como productores experimentados, lo cual les permitió –en función de la valoración de sus saberes empíricos- vender animales y dar asesoramiento a quienes se iniciaban. Incluso, llegaron a participar en algunas licitaciones de los municipios como proveedores de animales, alimento y jaulas de los proyectos del Plan Manos a la Obra.

6.1.2 Nuevos productores

a) Beneficiarios del PMO

Este grupo surgió con el auge de la cunicultura, a partir de 2002 como beneficiarios de las políticas sociales de emergencia. Fue el grupo al que se destinó mayor cantidad de recursos materiales y humanos en los departamentos analizados.

Desde el PMO se ejecutó un total de \$1 724 452 en los proyectos productivos que los involucraba. Con respecto a los recursos humanos, se destinaron para seguimiento y capacitación, un médico veterinario que trabajaba para dos municipios, dos técnicos en producción animal y nueve idóneos como tutores de los proyectos, en tanto para la formulación y seguimiento administrativo y ejecución, se destinó un total de diez empleados municipales.

Los cunicultores beneficiarios del PMO fueron producto de la fuerte desocupación de 2001 y de las políticas sociales con fines socio-productivos implementadas con entrega de subsidios desde el Estado Nacional a través de los Municipios que jugaron un rol determinante, como ya fue señalado.

Con respecto a la tecnología empleada se difundió el modelo de cunicultura intensiva descripto para el segmento de productores comerciales, que exigía el mercado exportador para satisfacer la demanda de países europeos, como se observa en la Figura Nº 9. En este grupo, este modelo productivo se implementó de manera más homogénea, en parte porque desde el Estado se entregaba a los nuevos productores los insumos para iniciar el proyecto del PMO en paquetes prácticamente “enlatados”. Sin embargo, no se analizó previamente si una cunicultura intensiva, era o no el modelo tecnológico más adecuado para las características de esta población-objetivo.

Figura Nº 9: Criadero Nuevo Productor Beneficiario del PMO, Guaymallén



Fuente: Foto de la autora

Los conocimientos, saber-hacer y asistencia técnica puestos en juego para este grupo de productores, tuvieron una fuerte dinámica. Se brindaron varios cursos desde organismos estatales y se designó a profesionales y a técnicos e idóneos para dar asistencia técnica y realizar el monitoreo de los criaderos. Los Antiguos Productores Comerciales cumplieron un rol de tutores y de maestros, especialmente instruyendo a los Nuevos Productores quienes tuvieron que realizar un cambio cultural

para asumir el nuevo modelo tecnológico, sobre todo en los casos que provenían de una cunicultura de autoconsumo. En este modelo, se apuntaba principalmente a la productividad y competitividad y cada *coneja reproductora casi mascota*, para la cunicultura de autoconsumo, pasaba a ser un número más del total de conejas del criadero. En este modelo de cunicultura intensiva, las exigencias en la alimentación, higiene y manejo eran más rigurosas y no todos los productores podían afrontarlas en tiempo y forma. El ritmo de producción permanente característico del sistema intensivo, no daba oportunidad *de respiro ni de escape* al pequeño productor sin capital. En muchos casos, la posibilidad de acceder a ciertos insumos, como el alimento³⁴, sin ir más lejos, fue un factor determinante del éxito o fracaso de estos emprendimientos.

b) Inversionistas de escala PyME

Este grupo de productores, con un perfil distinto conceptualmente, se construyó vertiginosamente entre los años 2002 y 2005. Muchos de ellos eran desempleados con indemnizaciones, dispuestos a invertir en algún proyecto productivo; incluso había profesionales como contadores, médicos, abogados y otros subocupados. La propia disponibilidad de tiempo, la búsqueda de inversiones rentables a corto plazo y algunos recursos económicos, los empujaron a iniciar estos proyectos.

“...empezamos con la cunicultura, a partir de habernos quedado sin trabajo, un año después de habernos quedado sin trabajo, con 2 socios..., empezamos con 18 madres y 2 machos, unas jaulas de madera habiendo pasado por una cosa que nada tenía que ver con esto” (Nuevo productor de Guaymallén. Ex empleado bancario).

Otras familias buscaban una diversificación productiva para mejorar la rentabilidad de sus explotaciones agrícolas.

“... nosotros teníamos una finca y... de a poquito principalmente... eh...eh teníamos actividad... hortícola digamos, cultivo y nos pusimos a criar pero... muy poquitos conejos casi por una especie de hobby, una cosa por el estilo, compramos unas jaulitas de madera, así totalmente primitivas” (Nuevos productores de Maipú).

Estos productores fueron muy dinámicos en diversos aspectos, muy demandantes de conocimiento, movilizadores de importantes recursos e invirtieron en

³⁴ El alimento balanceado, insumo crítico de este sistema intensivo, representa el 80% de los costos de producción.

la actividad. El tamaño de estos criaderos superaba ampliamente al de los Antiguos Productores comerciales o de los Nuevos Cunicultores Beneficiarios del PMO. Llegaron a instalar criaderos de hasta 800 hembras, cuando la media local era de 50 hembras. Sus instalaciones respondieron a la tecnología más avanzada disponible en el mercado local, como se observa en la Figura N° 10, y se proveían de hembras reproductoras provenientes de la zona pampeana. Salvo alguna excepción, estos criaderos no llegaron a contar con el tiempo suficiente para evolucionar y llegar a una plena producción, antes de la crisis de 2005.

Figura N° 10: Criadero Nuevo Productor Inversionista de escala PyME, Lavalle



Fuente: Foto de la autora

A diferencia de los grupos anteriores, donde la organización del trabajo de las unidades de producción se basaba en el uso intensivo de la mano de obra familiar, este grupo, en muchos casos, sostenía la cría de conejos con mano de obra asalariada. Sin embargo, la falta de profesionales especialistas en cunicultura y encargados de criadero idóneos en el medio, llevó a que muchos de estos emprendimientos fracasaran por la falta de mano de obra en el mercado laboral local, con las competencias necesarias para trabajar en modelos intensivos de producción de conejos; más allá de los aspectos comerciales que pudieran haberse presentado.

El destino de la producción, casi en todos los casos, era el mercado exportador y, ante la crisis de 2005, la mayoría de estos inversionistas que carecían de tradición productiva, y no habían desarrollado un mercado interno previa ni paralelamente, fueron dejando la actividad en forma paulatina por haber perdido su rentabilidad. De cualquier modo, fueron dinámicos también al momento de la crisis, intentando recuperar su inversión. Realizaban promoción de la carne en el mercado interno, buscaban activamente nuevos canales de comercialización, participaban en el ámbito

público, reclamaban apoyo gubernamental y, hasta algunos de ellos, participaron en licitaciones municipales ofreciendo sus conejos como reproductores para los PMO.

6.1.3 Tipos de criaderos predominantes

Al inicio del período de estudio, en 2002, la cantidad total de productores en el área de estudio, era 25 a 30 aproximadamente y contaban con alrededor de 1000 hembras reproductoras. Este número se incrementó paulatinamente hasta llegar a 300 criaderos en 2005, según consta en un documento del Consejo Cunicola Provincial, con un total de casi 7 000 hembras. A pesar de haberse producido un crecimiento del orden del 900% entre 2002 y 2005 en el número de criaderos, el registro de los mismos en la Dirección de Ganadería de la Provincia no llegaba a 20 ó 25 como manifiesta el responsable del área, de ese momento.

“Pero no se pudo hacer un registro... Habían 300 productores en total en la zona norte de la provincia con 20 o 25 registrados... No hay números...!” (Responsable del área de la Dirección de Ganadería).

Con relación a la cantidad de criaderos, y ante las limitaciones de los registros oficiales, el Consejo Cunicola elaboró algunas estimaciones. Según el documento ya mencionado, el total de criaderos en la provincia de Mendoza ascendía a 350 con 12000 hembras en producción a junio de 2005³⁵. Si comparamos las cifras de la zona norte con las provinciales, se puede deducir que en el norte de la provincia se localizó el 85% del total de los productores estimados.

Cuadro Nº 6: Cantidad y tamaño de criaderos. Junio 2005

	Cantidad de criaderos	Porcentaje	Número de Hembras*
Pequeño	240	80%	20 a 60
Mediano	30	10%	60 a 100
Grande	30	10%	> 100
Total	300	100%	

Fuente: Consejo Provincial Cunicola de Mendoza. 2005.

Referencias: * Tamaño medido en número de hembras.

En función de la experiencia empírica y de la observación y participación en el proceso de desarrollo cunicola en la zona norte de Mendoza, podemos afirmar que los

³⁵ Documento elaborado por el Consejo Asesor Cunicola Provincial de Mendoza: “Situación Provincial”. Junio 2005. Aún estas estimaciones adolecen de subregistro de la producción cunicola a nivel provincial en ese periodo.

datos provinciales reflejan la realidad de los territorios estudiados en cuanto al tamaño de los criaderos y a la concentración geográfica de la cunicultura. Es decir, que hubo un predominio importante del pequeño criadero, directamente influido por la cantidad de hembras reproductoras que entregaban los proyectos del PMO, que -como analizamos- pasó a ser el grupo más numeroso de criaderos en la zona norte, como puede observarse en el Cuadro N° 6. En el caso de Lavalle, el plantel base constaba de 25 hembras reproductoras; mientras que, en el caso de Luján de Cuyo, se entregaron 15 hembras por productor. Esto determinó el predominio de un tipo de criadero pequeño y su concentración en el norte de Mendoza.

6.1.4 Saberes locales y conocimientos técnicos

Como se mencionó en la tipología de cunicultores presentada y asociada a distintos modelos tecnológicos, los tipos de conocimientos técnicos locales en cunicultura, mostraron grandes diferencias. Por un lado, un conjunto de conocimientos tradicionales³⁶, basados en el saber-hacer local, en el conocimiento adquirido a través de las prácticas a lo largo del tiempo y transmitido en el seno de la familia y en el espacio de relaciones de proximidad de la comunidad. Y, por otro lado, el conocimiento codificado, producido en los espacios académicos y en los organismos de ciencia y técnica, vehiculizado por técnicos, profesionales e investigadores. En ambos casos, fueron sistemas con escaso desarrollo a nivel local, porque el conejo no era un alimento básico de la dieta familiar y, porque no fue una producción agroalimentaria anclada en los territorios de la provincia ni en el mercado de consumo doméstico.

La debilidad de estos diferentes tipos de conocimientos se puso de manifiesto cuando se activó la producción cunícola para exportación y la difusión de un modelo tecnológico que proponía un sistema de producción intensivo. Los conocimientos y capacidades para implementar este tipo de modelo tecnológico, propuesto por el PMO y preferido por los inversionistas privados, eran limitados, tanto en los productores tradicionales como en los veterinarios, zootecnistas y técnicos, que desconocían importantes aspectos técnico-productivos de la actividad en profundidad.

Uno de los aspectos más dinámicos del proceso fue no solamente el rápido crecimiento de la producción cunícola sino también la activación de esos

³⁶ Como fue descrito en el apartado 5.1.1 de la página 49, los Productores Tradicionales de Autoconsumo eran familias rurales que criaban conejos para completar su canasta familiar, con anterioridad al desarrollo de la cunicultura comercial, en pozos, recintos o en jaulas precarias; con un mínimo manejo sanitario y control reproductivo; y alimentación basada en granos, forrajes y excedentes de huerta y chacra.

conocimientos tradicionales y empíricos, y de los conocimientos codificados necesarios para acompañar el desarrollo de la producción intensiva de conejos. Las formas de tutorías implementadas, las capacitaciones técnicas -tanto de agentes de desarrollos como de productores- y las asistencias técnicas se convirtieron en espacios de construcción de nuevas relaciones de conocimientos a partir de los cuales se dio un intercambio intensivo de información y experiencias.

Sin embargo, durante este proceso, se produjeron algunos conflictos y desfasajes en ese intercambio y transmisión de conocimientos, saberes y competencias, que dificultaron, muchas veces, la articulación de esos saberes puestos en juego en la dinámica del desarrollo de esta actividad productiva; como fueron los saberes de los productores tradicionales, y de los técnicos, profesionales, investigadores y otros actores institucionales (Muchnik; Velarde, 2008).

Los desniveles en el campo de los conocimientos (ya fueran tácitos o codificados) fueron notorios por la misma heterogeneidad y origen de los cunicultores ya analizada y los escasos profesionales especializados en producción cunícola. Como así también fueron muy diversas las fuentes de conocimiento a las que recurrieron los productores.

Los nuevos productores, en la búsqueda de la construcción de su propio conocimiento, desplegaron distintas estrategias: consultaron en Internet, realizaron algunos cursos municipales, participaron en jornadas locales y en otras provincias, y recibieron información proporcionada por proveedores de insumos (como jaulas, alimentos y productos veterinarios).

En 2004, la provincia editó un Manual de Producción Industrial de Conejos, de distribución gratuita, como corolario del curso de cunicultura para veterinarios que se dictó, por gestión del Consejo Cunícola Provincial.

“Al conejo se lo conocía bastante poco, todo el mundo lo conocía bastante poco. El veterinario lo conocía bastante poco, los técnicos en producción animal lo conocían bastante poco, digamos, en realidad, nadie conocía al conejo” (Antiguo Productor Comercial de Guaymallén).

“...en un principio lo único que sabíamos era que tenía 4 patas y 2 orejas largas, nada más, y una colita corta. Y después fuimos aprendiendo... todos los cursos que podíamos hacer, lo hacíamos,; todo lo que leíamos en Internet lo tratábamos de corroborar” (Productor nuevo de Guaymallén. Beneficiario de PMO).

“...no se le entregó a gente capacitada, de todo tipo, si?; capacitada, me refiero al tema de no saber producir el animal, capacitada en el sentido de que les entregaban los conejos y preferían vender los conejos y las jaulas y no producir, me entendés?, no tenían una conducta, una responsabilidad” (Antiguo Productor Comercial de Las Heras).

También se produjeron otro tipo de conflictos vinculados a los distintos modelos tecnológicos que entraron en contacto a nivel territorial, como eran los tradicionales y los propuestos por el PMO y los organismos técnicos que intervinieron a través de los programas de asistencia y capacitación a los productores cunícolas. No sólo porque se basaban en distintos tipos de conocimientos sino también porque se diferenciaban en sus formas de transmisión y divulgación.

Con relación a este fenómeno, se pueden hacer algunas reflexiones desde los aportes del enfoque de las tecnologías sociales analizado por H. Tomas (2009), quien se alinea en las corrientes constructivistas del conocimiento. Este enfoque propone abandonar el concepto transferencista y lineal de tecnologías como *“...recursos paliativos de situaciones de pobreza y exclusión, para pasar a concebirlas como sistemas tecnológicos orientados a la generación de dinámicas de inclusión, vía la resolución de problemas sociales y ambientales”* (Thomas, 2008, p. 13). Las tecnologías, y el sistema de conocimientos asociados a ellas, deben apuntar a generar dinámicas locales de producción, cambio tecnológico e innovación y deben ser socio-técnicamente adecuadas a los grupos sociales involucrados. Esto se debe a que *“...ninguna tecnología funciona fuera de una matriz socio-técnica, históricamente situada.”* (Thomas, 2008, p. 19).

Este concepto de adecuación y construcción socio-técnica de las tecnologías es central para que las tecnologías sean aceptadas y re-significadas por los productores e implica reconocer y tener en cuenta el campo de conocimientos empíricos y los saber-hacer locales. En este sentido, el enfoque de las tecnologías sociales se aproxima al del SIAL porque ambos sostienen que los conocimientos codificados deben integrarse a los conocimientos tácitos de los productores en un proceso de construcción social de un sistema de conocimientos localizado. La generación de esta dinámica de interacción entre productores y usuarios de conocimiento (técnicos, agentes de desarrollo, ONGs, organismos gubernamentales) es lo que, a lo largo del proceso, va a posibilitar la aparición de acumulaciones de aprendizajes por interacción, la gestación de redes de cooperación y la construcción colectiva de tecnologías socio-técnicamente adecuadas.

Estas dinámicas de integración y construcción de tecnologías en sistemas socio-técnicos históricamente situados, se vieron limitadas por el predominio de un modelo transferencista de innovación tecnológica como el que dominó en la política pública, y que promovía una tecnología de producción *enlatada*.

Por este motivo, y a pesar de los esfuerzos técnicos de profesionalización de la actividad, la propuesta de un manejo más industrializado no fue adoptada por la mayoría de los productores. Un ejemplo de esto fue el evidente conflicto con relación al manejo reproductivo de las hembras (según la opinión de los técnicos, que debían ser explotadas al máximo de su capacidad). Esta técnica era percibida como una sobre-explotación del animal y era resistida por los productores tradicionales de autoconsumo y por muchos productores nuevos.

Quienes pudieron aprovechar más la nueva propuesta fueron principalmente el núcleo de Antiguos Productores Comerciales que lograron mejorar sus capacidades; pero no fue tanto así para los nuevos productores beneficiarios del PMO. Se puso de manifiesto claramente la complejidad que implica la transferencia de paquetes tecnológicos de escala industrial -como se consideró que era el apropiado para este tipo de cunicultura para exportación- y la adopción de este tipo de tecnología por parte de productores nuevos y tradicionales. Sobre todo, para la población de desocupados rurales y peri-urbanos que, además, no habían tenido acceso a niveles básicos de educación formal.

“Bajó un chorro de plata; el tema de los quinchos es la segunda etapa. Quinchos y jaulas, fue el primer intento de producción semi industrial, porque había que arrancar desde ahí, vos no podías pasar de un proceso que criaban en pozos los conejos a pasar a un proceso industrial, porque nadie entendía un (...), inclusive había un montón de productores analfabetos”
(Antiguo Productor Comercial de Guaymallén).

Si bien en el proceso de construcción de conocimientos que se dio a partir de la activación de la cunicultura, se pusieron en valor los saberes empíricos de los Antiguos Productores Comerciales, por ejemplo, al ser contratados por el PMO y el PSA para dar cursos y asistencia técnica, faltó contemplar las dinámicas de aprendizaje que contribuyeran a consolidar las competencias de los nuevos productores (Muchnik, 2008). Esta debilidad para generar dinámicas de aprendizaje, se reflejó en Lavalle, Guaymallén y Luján de Cuyo, en donde las capacitaciones eran planificadas y puestas en práctica por técnicos y productores, con ciertas limitaciones tanto en sus conocimientos técnicos y en su saber-hacer, como pedagógicos. De este modo, a la

fragilidad del conocimiento técnico-productivo, y del saber-hacer, se sumaba la debilidad en la transmisión misma de ese conocimiento.

De todos modos, las acciones de capacitación facilitaron el desarrollo de una red de relaciones que vincularon a productores de todo tipo, agentes de desarrollo, técnicos y profesionales porque se constituyeron en canales naturales de intercambio de información, conocimientos y experiencias. Las capacitaciones permitieron esa circulación del saber-hacer entre productores antiguos y nuevos. Por otro lado, también sirvieron como instancia, desde los municipios y desde el PSA, para que los productores tomaran contacto, se conocieran y pudieran avanzar posteriormente hacia la conformación de grupos y hacia la acción colectiva. De alguna manera, los espacios de capacitación contribuyeron a sentar las bases para la acción colectiva (Figura N°11).

Figura N° 11: Encuentro de Productores de INTA EEA Mendoza, 2005



Fuente: Foto de la autora

El desarrollo del proceso dinámico de crecimiento de la cunicultura y su caída, demostró posteriormente que la recuperación del saber-hacer local y tradicional fue una variable de gran significación para la perdurabilidad de la producción local (Muchnik; Velarde, 2008), como lo muestra, después de la crisis, la permanencia en el sistema de los Antiguos Productores Comerciales y de Autoconsumo.

6.2 Actores extra-territoriales: los frigoríficos exportadores

La producción de conejos para exportación, en Mendoza, se organizó en función de una cadena -como se analizará más adelante-; cuya etapa de industrialización y de distribución se realizaba desde frigoríficos de Buenos Aires ya que esta cadena estaba orientada al mercado exportador.

Si nos remitimos a la historia del desarrollo del eslabón industrial de la cadena, Argentina poseía una limitada pero histórica industria de faena y exportación de liebre silvestre a países europeos, desde fines de la década de los '60, que fue utilizada a partir de 2001 para la industrialización de conejo.

Durante la década de los '70 y hasta mediados de la década de los '90, se desarrollaron casi 20 plantas exportadoras de liebre, en las que se procesaban entre 10 y 12 millones de liebres anuales. Cuando se constituye la CE (1993), aumentaron las exigencias para exportación y se inició un proceso de declinación de la actividad, que culminó en el cierre de varias de esas plantas.

Este grupo quedó reducido a siete frigoríficos que encontró, en 2001, una interesante oportunidad comercial: la exportación de conejos a la CE. Debido a que la zafra de la liebre se realiza a pleno, desde mayo a julio, el objetivo era, también, aprovechar la capacidad ociosa de estas plantas los restantes meses del año.

6.2.1 La concentración de la fase industrial en la región pampeana

La exportación de conejo había tenido ya sus primeros antecedentes en la primera mitad de la década de los '90 y, a partir del año 2002, se reanuda en cinco establecimientos con capacidad de exportación liebre/conejo: INFRIBA S.A., Coronel Vidal, UN-AR, Rigón y Euro Tapalqué; luego se sumaron dos establecimientos sólo de conejos: Costanzo y La Estrella de Conecar. Con excepción de este último, localizado en Las Varillas, provincia de Córdoba, todos los demás estaban situados en la provincia de Buenos Aires. A estas plantas exportadoras se agregaron El Fortín y Granjas Pampeanas en 2007³⁷, también de la provincia de Buenos Aires.

En 2004, las empresas de mayor producción fueron INFRIBA S.A., Industria Alimentaria Coronel Vidal y CONECAR S.A. (ex Frigorífico La Estrella de Conecar S.A.) que concentraban el 65% del total faenado³⁸.

Así como ocurrió con el eslabón de producción primario, y coincidentemente con el aumento de la producción de conejos desde el año 2001, se ampliaron los actores de la cadena en el eslabón industrial. De este modo, el número de establecimientos que efectivamente faenaron conejos, subió de siete, en 2001, a diez en 2005, lo que produjo un aumento de la capacidad de procesamiento.

³⁷ Vitelleschi, S. 2008, op.cit.

³⁸ Maggi, E. 2005 Carne de conejos. Análisis de la Cadena Alimentaria. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Subsecretaría de Política Agropecuaria y Alimentos. Dirección Nacional de Alimentos.

Después de 2005, año récord de exportación de carne de conejo para Argentina, comenzaron a presentarse dificultades comerciales para los frigoríficos; solamente se mantuvieron en actividad UN-AR (sólo hasta 2008), INFRIBA S.A. y Coronel Vidal. En 2010, de los siete frigoríficos en actividad, solamente éstos últimos dos faenaban y exportaban conejos, además de liebres.

Durante el periodo de expansión de la cunicultura, la comercialización de la carne de conejo se realizaba en cortes, que se presentaban envasados individualmente en envases primarios de polietileno y, el conjunto, en unidades de cartón con pesos de 5 y 10 kg. En estos envases debía figurar la intervención del SENASA y el cumplimiento de los requisitos exigidos por la CE a las plantas frigoríficas habilitadas para carne de conejo procesada. Los frigoríficos, debían aplicar una serie de normas exigidas por el SENASA -que regula el mercado de carnes-, tales como BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), SSOP's (Standar Sanitation Operating Procedures), y HACCP (Hazard Análisis Critical Control Point System)³⁹. El principal rubro de exportación fue la carne de conejo congelada en trozos⁴⁰.

“El Hazard son las..., es el manual de buenas prácticas el Hazard. Los distintos puntos críticos que vos tenés en la línea o en la cadena. Ir haciendo análisis previo de cómo van. Está en toda la comunidad europea, el frigorífico que exporta a la comunidad europea tiene que tener el Hazard desarrollado” (Responsable de Frigorífico).

6.2.2 Frigoríficos exportadores, compradores en Mendoza

En este apartado se analiza solamente el caso de dos frigoríficos que fueron los compradores de la mayor cantidad de conejos de la provincia de Mendoza, y que concentraban una gran parte de la faena a nivel nacional: INFRIBA S.A. ubicado en Batán y Coronel Vidal ubicado en la localidad homónima, ambos en la provincia de Buenos Aires. Además, estos dos establecimientos de faena orientados a la exportación, son los únicos que actualmente continúan exportando carne de conejo.

Ambos frigoríficos fueron instalados en los años '60 a '70. INFRIBA, de capitales extranjeros, tenía una gran fortaleza comparado con Coronel Vidal, no sólo desde lo económico, sino además con respecto a la distribución del producto en Europa, ya que contaba con circuitos de distribución consolidados. En el caso de Coronel Vidal, de capitales nacionales, debió hacer un esfuerzo desde el punto de vista

³⁹ www.conejosyalgomas.com. Consulta 23-07-2011

⁴⁰ Se trataba de un producto de segunda calidad para los consumidores europeos, su destino final eran grandes comedores institucionales, principalmente.

de la logística de la empresa para insertarse en la cadena comercial y perder parte de las ganancias en el pago a los intermediarios europeos.

Si se analiza el papel desempeñado por ambos frigoríficos, desde el punto de vista de su vinculación con las dinámicas del desarrollo local, en la provincia de Mendoza estos actores no cumplieron ningún papel significativo. Solamente se vincularon con los productores a través de las relaciones de compra-venta y por intermedio de los camiones que enviaban a la provincia para el transporte de los conejos vivos. Sin embargo, a través de las entrevistas realizadas a los representantes de los frigoríficos sí se observaron diferencias en sus formas de vinculación con los territorios en donde se encontraban localizadas sus plantas de procesamiento. En el caso de Coronel Vidal, empresa industrial de capitales nacionales, tuvo una mayor articulación con el medio. En este frigorífico, se realizaron pasantías de alumnos para estudiar la implementación de buenas prácticas en la planta de faena y también abrió sus puertas a una universidad que tomó a esta planta industrial como modelo.

“... nosotros fuimos muy abiertos inclusive tuvimos gente capacitando gente para frigoríficos de la Pampa. En la planta, todas las personas se capacitaron en la manera de trabajar. Por distintas razones, vino gente de la Universidad de Bahía Blanca, de Argerich, e inclusive armaron el frigorífico en base a éste. Que tuvieron... se capacitaron acá trabajaron con la gente adentro, es más, nosotros tuvimos el Hazard, tuvimos a varios alumnos”
(Responsable de Frigorífico).

INFRIBA por su parte, empresa de capitales extranjeros, estuvo más desvinculada del desarrollo local, con una lógica de funcionamiento más autónoma. Sólo presentaba una mayor estructura y estrategias de vinculación con el sector productivo primario exclusivamente comerciales: realizar las compras de conejos. Esto se ponía de manifiesto por su presencia constante en eventos y jornadas relacionadas con la actividad cunícola.

Con respecto a la capacidad y la tecnología disponibles en estas plantas; en el caso de INFRIBA, poseía la capacidad adecuada para afrontar la exportación y su desarrollo tecnológico había sido actualizado en forma gradual; en el caso de Coronel Vidal, si bien también poseía la capacidad necesaria, pudo reconvertir su planta y modernizarla a partir de las ganancias generadas en esta etapa, logrando renovarla casi completamente.

“Ampliaciones se hicieron. Si... si, en realidad, las ampliaciones empezaron en el 2003 y se terminaron en el 2009.”

Se hizo casi toda la planta nueva. Se hizo una cámara nueva de 350 m², totalmente nueva, se hicieron más salas” (Responsable de frigorífico Coronel Vidal).

El tipo de relación productor de conejo-frigorífico que dominó la cadena, en el caso de Mendoza, fue la forma de *“integración contractual elemental”* (Teubal, 1995), que se da cuando el eslabón agroindustrial (en este caso el frigorífico) obtiene la materia prima a través de relaciones de compra-venta que pueden o no estar formalizadas en contratos escritos o de palabra. Esta forma de integración vertical puede derivar en una integración vertical contractual total cuando la agroindustria controla los procesos técnicos de producción de materia prima de sus proveedores, para asegurarse, por ejemplo, un tipo de calidad de materia prima, aunque éste no fue el caso de los frigoríficos en esta etapa de conformación de la cadena⁴¹.

Con relación a esta forma de integración vertical contractual elemental en la cadena, las mínimas condiciones y controles impuestos, permitieron a los frigoríficos comprar todo tipo de conejos, cualquiera fuera su origen, sistema de crianza y distancia recorrida⁴². Esta alta flexibilidad y extrema permeabilidad del mercado exportador, constituyó una fuerte particularidad, y alentó un heterogéneo crecimiento de la cunicultura en el país.

Sin embargo, se evidenció en las entrevistas realizadas y en el transcurso de los acontecimientos de 2002 a 2005 una falta de interés en concretar y formalizar la integración vertical contractual a través de contratos formales, tanto desde los productores como desde los frigoríficos. En el caso de los productores, la ausencia de contratos o convenios les permitía cambiar de comprador, según el precio que se pagara por el conejo en ese momento.

“A Vidal, fue el primero que fue a Mendoza, lo primero donde sacaron fue en mi casa y después empezó al final a venir a lo del Gustavo, nosotros empezamos para sacar con el Gustavo.(...) y después al otro que le llevábamos, que no me acuerdo si le facturábamos a ese, ese que estaba allá, anduvimos por todos lados..!” (Productor de Maipú).

⁴¹ M. Teubal (1995) construyó una tipología de integración vertical para analizar las diferentes formas de articulación entre el sector primario e industrial en las cadenas agroindustriales. Determinó cuatro tipos de integración vertical: a) integración vertical por propiedad que es la que se da al interior de una empresa cuando integra las fases de producción primaria, industrial y comercial; b) integración vertical contractual total o elemental, ya analizadas; c) integración vertical cooperativizada cuando una cooperativa integra dentro de su asociación las fases primaria e industrial y/o comercial y d) integración vertical vía poder de mercado cuando el polo integrador de la cadena controla un recurso o materia prima en forma monopólica u oligopólica.

⁴² En el caso de Mendoza el transporte con la carga de conejos vivos, recorría 1500 km.

“Ahí vendíamos al camión que venía de Buenos Aires, o de Córdoba...A INFRIBA y si no el otro, el de Las Varillas, vendíamos en realidad al que tenía mejor precio, y bueno, hasta que se desplomaron las exportaciones, ahí empezaron todos los problemas” (Productor de las Heras).

“... he ejercido ya el tercer mandato como presidente, pero había gente de Maipú, que se habían encargado de la comercialización y buen, por 10 centavos nos cambiamos de un frigorífico a otro y ahora estamos pagando el....(..), las consecuencias y ellos se han hecho a un lado ahora, que son gente que, como yo le decía, estaban haciendo un negocio a costilla de la cooperativa, entonces nosotros le hemos vendido a todos los frigoríficos, a Coronel Vidal, al de Las Varillas, (...) y ahora... al otro que está en Buenos Aires, bueno, no me acuerdo en este momento” (Productor de Lavalle).

“Y ha pasado lo siguiente, he tenido dos o tres puntos de carga para completar un camión y cuando llego:- ‘no, ayer pasó otro camión y vendí la mitad” (Responsable de frigorífico).

En tanto, el escaso interés en formalizar contratos por parte de los frigoríficos se debía en realidad a la falta de seguridad histórica en las políticas cambiarias de Argentina y de políticas agropecuarias que les dieran seguridad en sus compromisos en el largo plazo.

“Estamos en un país que en realidad es imposible (firmar contratos); mirá lo que hubiera pasado en el 2000 si nosotros al tipo le decimos, ‘te vamos a comprar toda la producción y te vamos a fijar un precio’, en ese momento que era \$1,35 en el 2000 y a los 20 días eso hubiera sido, a precio de dólar, a \$4,50. Hubiéramos tenido 50000 juicios, porque tendríamos que cerrar la compra al toque, no, estamos en un país que la situación es muy variable, entonces, no podés...” (Responsable de frigorífico).

El breve tiempo que duró la demanda de conejos en el mercado externo y la distancia territorial con los frigoríficos exportadores, no permitieron el desarrollo de relaciones de integración más estables entre el criador local y el establecimiento de faena. Estas relaciones se regían por la ecuación costo-beneficio al momento de comprar o de vender. Esta debilidad de la forma de integración vertical que predominó produjo una exclusión de los criadores locales de la cadena de exportación, cuando los frigoríficos bajaron los precios en el verano de 2004-2005, periodo en que se manifestó el comienzo de la crisis en el sector cunícola exportador.

“...se establecían los precios de acuerdo a la oferta y la demanda, se pagaba lo que podía pagarse al productor” (Responsable de frigorífico).

En síntesis, el desarrollo de la cunicultura en la región pampeana y la proximidad de esta producción con los frigoríficos exportadores, influyó en el debilitamiento de las relaciones comerciales con los productores del interior cuando comenzó el periodo de sobreproducción de conejos y, coincidentemente, de descenso de la demanda internacional. La sobre oferta de conejos influyó en la baja de precio en el mercado y también en la rentabilidad de los criaderos.

“Si, bajaron el precio terriblemente, pusieron diez mil excusas, el tema también es que empezó a crecer mucho la cantidad de productores en Buenos Aires, entonces a los camiones ni les convenía venir para acá y si uno llevaba los conejos para allá, te pagaban nada y si es que te los recibían...”
(Productor de las Heras).

“...llegó un momento que había conejos por todos lados, entonces el precio del conejo me lo re tiraron abajo, y yo que vivía exclusivamente del conejo, este, no me daban los números”
(Productor de las Heras).

La fragilidad comercial en el eslabón industrial de la cadena fue tanta como en el eslabón productivo, lo cual quedó demostrado poco tiempo después. En Mendoza, el impacto fue mayor en este eslabón porque, en la mayoría de los casos, la producción cunícola, si bien de pequeña escala, era intensiva y dependió muy estrechamente de la demanda del mercado externo.

Para dimensionar el significado de la crisis, los números hablan: en diciembre de 2004 sólo uno de los frigoríficos exportadores, INFRIBA realizó ocho transacciones comerciales en Mendoza, a razón de dos compras semanales, por un total de 19 000 conejos o sea 45 000 kg de carne, aproximadamente. Cuando comenzó la etapa de caída de los precios, estos mismos compradores endurecieron sus condiciones de compra, obligando a los productores a pagar flete; redujeron las compras a una por quincena o cada tres semanas y comenzaron a descontar sistemáticamente las pérdidas por traslado de los animales vivos (desbaste).

Queda claro que la mayor parte de los cunicultores locales se relacionaron con un mercado alejado del ámbito territorial en el que se desarrollaba la producción primaria y formaron parte de una cadena agroexportadora débilmente articulada, donde el eslabón estratégico que ejerció el control de las relaciones de poder económico fue el frigorífico exportador.

7. EL DESARROLLO DE ACCIONES COLECTIVAS: LAS RELACIONES ENTRE ACTORES LOCALES E INSTITUCIONALES

La tipología descrita en el capítulo anterior muestra cómo la cunicultura local, influida por la demanda de conejos para exportación, se construyó sobre un grupo complejo de actores. A pesar de esta heterogeneidad técnica, social y cultural de los productores, la proximidad geográfica y la identidad común que compartían muchos productores cunícolas, construida a partir de su pertenencia a un mismo territorio y una misma cultura, facilitaron las interacciones y el desarrollo de acciones colectivas que se plasmaron en un interesante movimiento de asociacionismo que dio origen a la formación de varias cooperativas cunícolas.

Un segundo nivel de organización de las acciones colectivas derivó de la red de relaciones que se fue tejiendo por la participación activa de instituciones que promovieron el desarrollo de la cunicultura a través del apoyo de los proyectos cunícolas impulsados por las políticas públicas. Esta red de relaciones vinculó a actores privados con agentes de desarrollo, técnicos y funcionarios pertenecientes a distintas instancias gubernamentales locales, provinciales y nacionales.

En este capítulo se analizan los procesos de gestación de las cooperativas cunícolas y del Consejo Cunícola Provincial, como consecuencia del desarrollo de acciones colectivas tanto estructurales como funcionales (Boucher, 2004; González et al., 2010). Estas capacidades de los actores locales e institucionales para organizarse en torno a algunos objetivos comunes, produjo un proceso de aprendizaje colectivo vinculado a aspectos tanto productivos y tecnológicos como organizacionales. Las acciones colectivas promovieron la activación de la cunicultura en el periodo de auge y movilizaron una serie de recursos específicos, como fueron los saber-hacer locales y la tradición de autoconsumo, que tendieron a mejorar la eficiencia y competitividad de la actividad cunícola, aunque no siempre con el éxito esperado. Sin embargo, produjo interrelaciones sociales y de circulación de conocimientos que contribuyeron, en corto tiempo, a desarrollar el capital humano y social en los territorios estudiados y en las instituciones involucradas.

7.1 La formación de Cooperativas: factores inherentes a su organización

En los aspectos vinculados a la organización de los productores, en Mendoza entre los años 2002 y 2005, llegaron a constituirse once grupos, de los cuales, seis se formalizaron como cooperativas. La designación de grupos como tales es difícil de enunciar, debido a que, en algunos casos, esta incipiente organización, hasta 2005,

sólo obedecía a un objetivo operativo que era la comercialización del conejo vivo para exportación. Solamente una cooperativa vendió a mercado interno después de 2005.

Numerosos factores impulsaron la acción colectiva de tipo estructural, es decir, la formación de cooperativas. El factor más apremiante y difundido que convocó a los productores a agruparse, fue la necesidad de lograr volumen para la comercialización y de facturar a los frigoríficos.

*“Este... imaginate sacamos 150 conejos la primera vez y después casi los mismos sacábamos 1000” (Para exportación)
(Productores nuevos de Maipú).*

Otro motivo que impulsó la acción colectiva fue competir con otros oferentes, ante las licitaciones de los municipios para la compra de animales y jaulas para los proyectos productivos PMO, en 2003 y 2004. También fue un estímulo para la asociatividad la posibilidad de elaborar alimento propio para disminuir los costos; así, un grupo se organizó desde la EEA Mendoza del INTA para utilizar la planta de la Facultad de Ciencias Agrarias en 2006. La compra de algunos insumos, principalmente alimento balanceado y productos sanitarios, fue otra de las razones que nucleó a los productores durante todo el período de estudio. También la búsqueda de alguna alternativa productiva diversificada como, por ejemplo, la producción de conejos Rex para piel, asoció a algunos cunicultores en 2007.

*“...cómo crecimos entre todos, eso... pero fue así, entre todos las primeras veces compramos el alimento. (...)...llegaban los camiones a lo del C. y íbamos todos los productores a descargar bolsas hablamos de... 30 personas! que se juntaban a descargar las bolsas para guardarlas... porque nos quedaba al costo”
(Productores nuevos de Maipú).*

Si bien desde la política del Plan Manos a la Obra se impulsaba el asociativismo, como un fuerte componente del desarrollo, amparado bajo un marco teórico de *Economía Social y Desarrollo Local*, lo ciertamente acontecido fue que la formación de grupos y cooperativas obedeció primordialmente a las necesidades operativas de los productores, principalmente, como se mencionó, la venta y facturación de los conejos.

Con respecto a la organización para la comercialización, la carga y venta del conejo vivo se realizaba en períodos variables, que llegaron a ser hasta dos entregas semanales en el momento de mayor auge, diciembre de 2004. Para retirar los animales, un vehículo de carga era enviado por el frigorífico o contratado por los

productores asociados. Los animales eran cargados en algún punto de encuentro, generalmente en las afueras del criadero de algún productor referente para el grupo o en la plaza departamental en el caso particular de Lavalle. Esta logística implicaba una organización y acuerdos previos entre los productores para lograr el volumen de carga necesario para completar un camión.

“...el laburo... con grupos, fue excelente y para poder sacar conejos, para poder venderlos, fue fundamental. ...es decir las pilas que le puso la gente, cómo... todo el mundo se lo empezó a creer como una forma de... de... sostener la casa”
(Nuevos productores de Maipú).

El desarrollo de distintas formas de asociativismo llevó a la conformación de 10 grupos cunícolas en la zona norte de Mendoza. El objetivo principal, en la mitad de estos grupos, fue organizarse con el fin de comercializar, en forma conjunta, los conejos vivos que se vendían a los frigoríficos exportadores, como fue el caso de los grupos de Maipú, Guaymallén y Lavalle (Cuadro N° 7). En el caso de Luján de Cuyo y Las Heras, cuatro grupos de productores se asociaron para responder a las exigencias de asociativismo que exigían los proyectos subsidiados desde los Municipios. Mientras que los dos grupos restantes trabajaron en forma colectiva para la elaboración de alimento balanceado. En conjunto, 306 productores de conejos fueron actores activos involucrados en este proceso de desarrollo de acciones colectivas.

De los 10 grupos, cuatro de ellos evolucionaron hacia la formalización de cooperativas cunícolas: dos en Guaymallén, uno en Maipú y otro en Lavalle. Mientras que otro grupo de Las Heras quedó constituido como Consorcio. Los grupos de Luján de Cuyo se formaron más tardíamente, casi cuando la crisis de mercado ya había comenzado, por lo que sólo alcanzaron el estadio de desarrollo de algunas actividades colectivas⁴³.

⁴³ El Municipio de Luján es el último que implementó los proyectos cunícolas a partir de recursos recibidos del PMO, cuando la crisis del mercado exportador ya había comenzado, lo que no dio tiempo a que las actividades colectivas iniciadas como grupos evolucionaran hacia acciones colectivas más estructurales como ocurrió en los otros departamentos de la zona norte.

Cuadro N° 7: Distribución de grupos y cooperativas cunícolas. 2005

Grupo	Departamento	Cantidad de productores	Acción que prevaleció
Cooperativa Mendocina de Cunicultores COMECU	Maipú	30	Comercialización, mercado exportador
Productores independientes	Maipú	30	Comercialización, mercado exportador
Productores de Luján	Luján de Cuyo	50	Articulación con Municipio
Grupo de productores de Potrerillos	Luján de Cuyo	7	Articulación con Municipio
Grupo "La Unión" Alimento Balanceado FCA	Luján de Cuyo	7	Elaboración de alimento balanceado
Consorcio Cunícola	Las Heras	15	Articulación con Municipio
Productores independientes	Las Heras	30	Articulación con Municipio
Cooperativa CONECUY	Guaymallén	27	Comercialización mercado interno
Cooperativa SUMAMPA	Guaymallén	30	Comercialización mercado interno y exportación. Elaboración de alimento
Cooperativa CAYÉ	Lavalle	60	Comercialización mercado exportador

Fuente: Elaboración propia en base a Informe final de pasantía de año de alternancia⁴⁴

7.2 El ciclo de desarrollo de las Cooperativas

7.2.1 De los grupos a la Asociación de Cunicultores

En el inicio de la activación de la producción cunícola y del crecimiento de la cantidad de productores, se formó un grupo pionero que dio los primeros pasos en el desarrollo de algunas actividades colectivas en el año 2002.

Las actividades colectivas comenzaron con una serie de reuniones entre los productores cunícolas de la zona norte de Mendoza. En estas primeras reuniones, la proximidad geográfica de todos los departamentos del norte facilitó la concentración de los productores alrededor de los primeros intentos organizativos.

⁴⁴ CHAXEL, S. 2006. Diagnóstico de la comercialización de carne de conejo. Provincia de Mendoza, Argentina. Estado actual de la producción y potencial productivo, destino de la producción, proposición de acciones para estimular y desarrollar el mercado interno de carne de conejo. Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Montpellier (ENSAM), Francia.

Se congregaron en la propiedad de un productor de Maipú, quien era un referente tradicional con fuerte compromiso social y político. En estas reuniones participaron alrededor de 50 personas provenientes de los departamentos de Maipú, Guaymallén, Luján de Cuyo, Las Heras y Lavalle. En los inicios de las acciones de apoyo del INTA a la producción cunícola local, se tomó contacto con este grupo a fin de validar los objetivos y estrategias de trabajo planteadas inicialmente para ser presentadas en este organismo estatal. Fue el periodo inicial de contacto e interacciones entre las estrategias individuales e institucionales.

En este primer intento de desarrollo de facultades colectivas se puso en evidencia la confluencia y conflictos de intereses personales y estrategias individuales. Un fuerte conflicto inicial entre intereses disímiles entre dos productores cunícolas dividió el grupo en dos.

“El quería que se... que se mantuviera la asociación y que no fuera cooperativa, por el tema de que al ser una asociación eh... no tenía forma de facturar y entonces la facturaba él y bueno, (...) se habían avivado todos particularmente L. que estaba como loco” (Productores nuevos de Maipú).

“Ahí, además de... se intercambiaban un montón de datos... este... empezamos a ver la posibilidad de comprar alimento entre todos. Ahí bueno, los problemas que habían con M., que... traía alimento H., y no quería que comprara la cooperativa el alimento, sino que él lo compraba y entonces lo vendía...” (Productores nuevos de Maipú).

Una fracción de esta primera Asociación de Cunicultores fundó un segundo grupo constituido por productores periurbanos de Maipú, Las Heras, Luján de Cuyo y Guaymallén. La principal acción fue *“subir conejos al camión”*, es decir la comercialización en forma conjunta. El líder de este grupo contactó al Frigorífico Coronel VIDAL de Buenos Aires y se realizó la primera venta para exportación desde Mendoza, en 2002. Con posterioridad, realizaron ventas en forma alternada también al frigorífico CONECAR de Las Varillas (Córdoba), según cuál de ellos pagara mayor precio en el momento.

“El tipo había hecho el contacto... había logrado hacer el contacto con los frigoríficos de Buenos Aires y... había logrado que ,viniera el primer camión” (Productores nuevos de Maipú).

“Nos avisó eh... como quince días antes:- “saquen conejos de donde sea”. Todo lo que podamos, para que... volviera. Yo no me acuerdo pero creo que la primer carga fueron 150 conejos” (Productores nuevos de Maipú).

Una vez formalizada en la zona norte la primer Cooperativa, -que fue la Cooperativa de Lavalle-, este grupo comenzó a vender sus conejos a los frigoríficos exportadores a través de ésta, porque podía facturar y responder a las exigencias de los frigoríficos. También realizaron compras conjuntas de alimento balanceado. Algunos productores, a partir de estas acciones, llegaron a incorporarse como socios a la Cooperativa de Lavalle.

“...con Lavalle, cuando nos organizábamos ellos venían con el facturero, nos hicimos socios todo, de la cooperativa y ellos venían, hacíamos como un remito a cada productor, y ahí hacíamos una factura” (Nuevo Productor escala PYME Maipú).

Este grupo, en 2005, fundó la “Cooperativa COMECU” (al final de este apartado), que no alcanzó a cumplir con sus objetivos de comercializar en forma conjunta su producción de conejos debido a la caída del mercado externo.

La segunda fracción derivada de la primera Asociación, quedó integrada por productores periurbanos de los departamentos de la zona norte, con excepción de Lavalle. La facturación se realizaba a nombre del referente del grupo, que además vendía alimento en forma particular, como representante de una marca comercial de alimento balanceado. Este grupo realizó sistemáticamente todas sus ventas a un mismo comprador: el Frigorífico INFRIBA S.A., de Buenos Aires.

“Entonces se facturaba a través de M. primero, y después a través del Coco... (Productores nuevos de Maipú).

7.2.2 De los grupos a las Cooperativas:

Cooperativa “CAYÉ” de Lavalle

Quedó conformada hacia fines de 2002⁴⁵, por pequeños productores del departamento de Lavalle, subsidiados desde el Plan Manos a la Obra y desde PSA⁴⁶. El nombre con que se inscribió fue “Cooperativa de Cunicultores Lavallinos de Provisión, Transformación y Comercialización Limitada”, sin embargo era conocida por su nombre de fantasía: “CAYÉ”⁴⁷.

⁴⁵Fuente: Dirección de Cooperativas y Mutuales. Ministerio de Desarrollo Humano, Familia y Comunidad. Provincia de Mendoza. Base Cunicultura (10/06/2011).

⁴⁶ Programa Social Agropecuario.

⁴⁷ CAYÉ: término de origen Huarpe que significa Corazón Grande. La comunidad Huarpe habitó y habita en la región de Cuyo.

Las características económico-sociales de este grupo eran distintas a los anteriores (fundamentalmente productores periurbanos). Los cunicultores de Lavalle eran, en su mayoría, productores rurales de escasos recursos. La Cooperativa tuvo gran impulso y apoyo desde el Municipio, que hizo una fuerte apuesta local al desarrollo de la actividad cunícola.

“Claro, en el 2003 apareció plata para Lavalle... apareció gaita para Lavalle y se formó la cooperativa de Lavalle, en el 2003”
(Productores nuevos de Maipú).

Esta Cooperativa se constituyó, desde sus inicios, como un referente en el proceso de desarrollo de acciones colectivas y atrajo a una serie de productores de la zona norte que no llegaban al nivel de formalización necesario para integrarse a la cadena de conejos para exportación.

“... íbamos a las reuniones en Lavalle, siempre había... (problemas), que los de Lavalle... eh nos compraban los conejos más baratos, y que no nos intermediaban con los frigoríficos...”
(Productores nuevos de Maipú).

“Yo refundé la Cooperativa de Lavalle. La cooperativa de Lavalle es una cooperativa vieja” (Antiguo productor comercial de Guaymallén).

Cooperativa de Provisión Agropecuaria “CARNES LASHERINAS” Limitada

Fue constituida principalmente por productores urbanos y periurbanos desocupados, subsidiados del departamento de Las Heras. Esta cooperativa, impulsada desde el Municipio, se dio de alta y de baja en Dirección de Cooperativas. Respondió principalmente a una iniciativa del gobierno local y sólo logró constituirse formalmente como cooperativa sin llegar al estadio de desarrollo de acciones colectivas funcionales.

“Ahí surgió, en 2002, y lo organizaba todo B., con el apoyo de A. (el intendente), entonces, bueno, lo primero que había que hacer era tener alguna persona jurídica, para poder agrupar a los productores, de ahí, bueno, me puse en campaña para hacer la famosa cooperativa (...), que es la que nunca pudimos hacer funcionar” (Antiguo productor comercial. Presidente de la Cooperativa).

**Cooperativa de Provisión, Transformación y Comercialización
“Agropecuaria SUMAMPA” Limitada**

Inicia sus acciones como tal en 2004. Era una cooperativa pequeña, formada por Antiguos Productores Comerciales periurbanos del departamento Guaymallén, fruto de la interacción de intereses comunitarios, individuales e institucionales. Los productores habían desarrollado fuertes relaciones horizontales entre ellos y a nivel local, con la Municipalidad y, provincial, con la Dirección de Cooperativas.

Esta estrategia les permitió acceder a importantes subsidios por proyectos que presentaron, y poder comprar maquinaria para la elaboración propia de alimento balanceado. Después de la crisis, la Cooperativa se sostuvo vinculada al mercado interno, porque estos productores contaban con una cartera propia de clientes.

Esta cooperativa tuvo algunos conflictos por espacios de poder, vinculados con otro grupo de Guaymallén, en el seno del Consejo Departamental.

“...en el 2004 nos fuimos, nos fuimos nosotros a armar la cooperativa con el C. y estábamos nosotros y no me acuerdo quién más que queríamos armar la federación con el Coco, en realidad íbamos a las dos cooperativas intentando juntarlos pero fue un fracaso, no se pudo” (Productores nuevos de Maipú).

“Y en la del C. estuvimos ahí poco tiempo, porque después terminó siendo un negocio medio raro, que armó... la amiga del C., era una cooperativa medio fantasma...” (Productores nuevos de Maipú).

“Estuvo bueno porque hicimos mucha promoción, en la FIA estuvimos. Pusimos un stand ahí que lo bancó la Municipalidad de Guaymallén... Claro, lo que tenían era muchos contactos la Sumampa” (Productores nuevos de Maipú)

Cooperativa Agropecuaria de Provisión, Transformación y Comercialización “CONECUY” Limitada

Conformada en 2005 por algunos productores del departamento de Guaymallén y con ciertas características similares a las anteriores, de tamaño pequeño, constituida por algunos Antiguos Productores Comerciales periurbanos. A diferencia de las anteriores, que fueron promovidas por los gobiernos locales, esta cooperativa se formó por iniciativa de productores independientes aunque vinculados políticamente.

Una fortaleza que caracterizó a esta cooperativa es que trabajó en forma organizada durante algún tiempo después de la crisis del mercado externo, para

vender al mercado interno. Para ello, se faenaba en una sala pequeña con habilitación municipal, de Maipú, que la cooperativa alquilaba. Consiguieron realizar ventas a una cadena de supermercados a través de un intermediario que comercializaba pollos, lamentablemente la rentabilidad era muy acotada y no logró sostenerse, por lo que los productores fueron dejando la actividad. Hubo fuertes conflictos internos en el seno de la cooperativa (2006).

“Claro, era para exportación. Pero nosotros queríamos el mercado interno... La Conecuy, la armamos sí,...veníamos entregando semanalmente setecientas unidades en el gran Mendoza, faenando. Hasta un frigorífico, llegamos, llegamos a reactivar un frigorífico con la cooperativa” (Antiguo productor comercial. Presidente de la Cooperativa).

“Nooo ¿subsidios?, no. Ni en la comercialización. En la parte genética, lo que puedas haber aportado vos concretamente, en el INTA” (Antiguo productor comercial. Presidente de la Cooperativa).

Cooperativa Agropecuaria de Provisión, Transformación y Comercialización “MENDOCINA DE CUNICULTORES (COMECU)” Limitada

Surge en 2005 y el núcleo inicial de esta Cooperativa fue una fracción de la primer Asociación de Cunicultores de la zona norte. Producía y comercializaba desde los inicios del ciclo; en 2004, facturaba a través de la Cooperativa de Lavalle (“Cayé”).

“...no sabíamos si hacerla subsidiaria de la cooperativa de Lavalle o independiente, pero que se... que se juntaran. Una federación íbamos a hacer... (...) Quedó independiente” ” (Productores nuevos de Maipú).

La COMECU llega a constituirse como cooperativa después de la crisis, a mediados de 2005. Es la única Cooperativa que intentó el desarrollo de productos agroindustriales en base a carne de conejo; intentó elaborar escabeche y paté. Pero el fracaso comercial de esta experiencia, sumado a las dificultades de la venta en el mercado interno de la carne, llevó a que se retirara el líder del grupo y la Cooperativa dejara de funcionar.

“...un error de los productores fue tener ese eh... ese negocio nada más no? y... haber apostado a la exportación y nada más; porque eso... en el 2004, 2005 que se vendió muchísimo, este ninguno de nosotros pensó en el mercado interno” (Productores nuevos de Maipú).

7.2.3 Las Cooperativas en cifras

El Consejo Cunicola Provincial, en un esfuerzo por cuantificar el movimiento cooperativo cunicola en el periodo estudiado, recabó información a partir de informantes claves para estimar la cantidad de productores asociados y la cantidad de hembras reproductoras con las que contaban.

Para el año 2005, aún quedaban constituidas cinco cooperativas con un total de 292 cunicultores agrupados y 6700 hembras (Cuadro Nº 8). Indudablemente, se destaca la Cooperativa de Lavalle CAYÉ que logró tener 148 productores asociados, mientras que la media del resto de las cooperativas llegaba a 36 productores.

Cuadro Nº 8: Cooperativas cunicolas a marzo 2005.

Cooperativa	Cantidad de productores	Cantidad de hembras
CAYÉ (Lavalle)	148	1000
SUMAMPA (Guaymallén)	57	1500
CONECUI (Guaymallén)	27	1200
COMECU (Maipú)	30	1500
Grupo Manzano (Maipú)	30	1500
TOTAL	292	6700

Fuente: Consejo Cunicola Provincial, Mendoza, marzo 2005

Nota: Las Heras: los productores están incluidos en las cooperativas para comercializar Luján de Cuyo: a esa fecha, no tenía conejos para vender

7.2.4 Últimos agrupamientos de productores cunicolas

Además de los grupos descriptos, cuya acción principal fue la comercialización en la mayoría de los casos, otros grupos de productores se constituyeron hacia 2005 en función de diversos objetivos, aunque sin llegar a construir organizaciones formales.

En primer lugar, cuatro grupos que se forman como beneficiarios del PMO para recibir subsidios: dos grupos del departamento de Luján de Cuyo (Luján y Potrerillos), un consorcio y un grupo de productores independientes de Las Heras. Las actividades colectivas se limitaron a organizarse para recibir subsidios y la asistencia técnica prevista por el proyecto y para participar en capacitaciones.

En segundo lugar, se organizan dos grupos vinculados a un proceso de innovación local, ya analizado en el capítulo anterior, que consistió en el desarrollo de

una tecnología apropiada para la elaboración de alimento balanceado por los mismos productores. Un primer caso, fue el grupo “La Unión” formado por siete productores de distintos departamentos hacia fines de 2005 y el segundo caso, fue un grupo de Guaymallén “ACI” (Asociación de Cunicultores Independientes) también formado por siete cunicultores de este departamento.

7.3 La organización socio-institucional y los actores públicos

Actualmente existe un reconocimiento generalizado del carácter estratégico del entorno institucional de los sistemas productivos por su participación en la construcción de redes socio-institucionales que contribuyen a incrementar la competitividad de los territorios (Veltz 2000; Caravaca et al., 2005), a lo largo de los procesos de crecimiento, organización y complejización de las actividades productivas.

El papel que este tipo de redes cumple en el desarrollo territorial se basa en tres factores: generan dinámicas de aprendizaje colectivo asociadas al esfuerzo innovador; promueven dinámicas de interacción entre actores públicos y privados, organismos e instituciones, que facilitan la creación de redes de cooperación para buscar soluciones conjuntas a problemas comunes; y ponen en valor los recursos existentes en cada territorio constituyendo los mismos la base del capital territorial (Caravaca et al., 2005). Es decir, que las redes de cooperación socio-institucionales son cruciales para el fortalecimiento de las oportunidades de desarrollo local.

Según Filippi y Torre (2003), las redes socio-institucionales se diferencian de las redes empresariales porque son desarrolladas o estructuradas por organismos públicos y/o privados para desarrollar acciones de carácter colectivo.

Partiendo de esta base, y reconociendo que el desarrollo territorial es de naturaleza compleja, se analiza, en este apartado por un lado, el rol cumplido por los actores públicos en la creación de redes socio-institucionales que permitieron llevar a cabo, en algunos casos, proyectos comunes con los actores locales, y poner en valor los propios recursos que se movilizaron en los distintos territorios. Por otro lado, se hace un análisis de las limitaciones que se presentaron para la articulación interinstitucional.

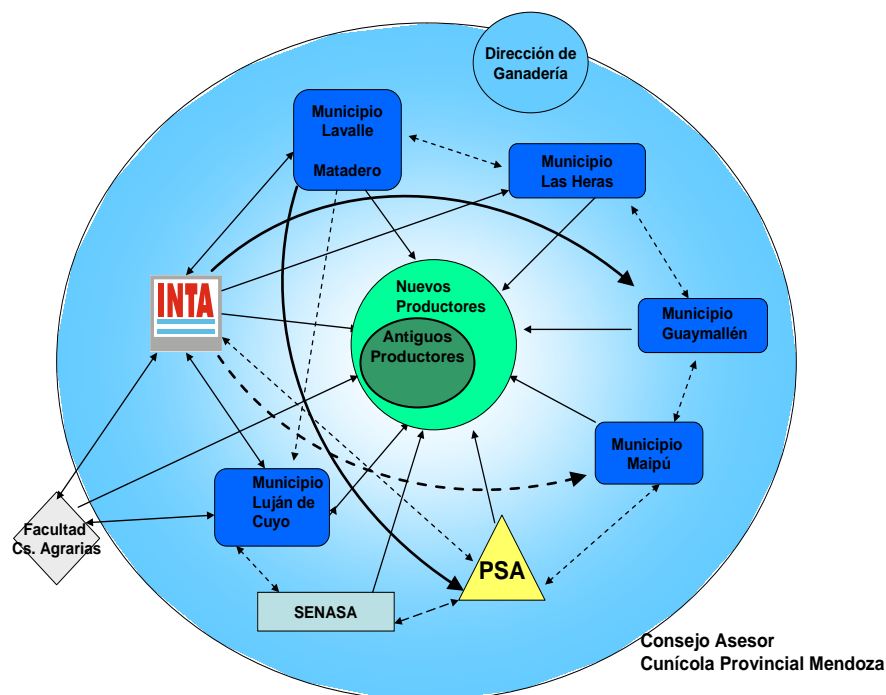
Al analizar la participación de los organismos públicos en los programas de desarrollo cunícola, se puede afirmar que, entre los años 2002 y 2005, el apoyo del Estado fue substancial. Existió una significativa presencia y espíritu de apoyo a acciones colectivas desde el Estado para el desarrollo de la actividad cunícola en los distintos territorios. Resulta básico, entonces, ahondar en el análisis de las redes

formadas por diversas organizaciones, ya que tanto los gobiernos municipales como otras instituciones, organismos y programas provinciales y nacionales, participaron en los procesos de dinamización social y económica de los territorios, aunque con diferentes grados de compromiso y distintos enfoques, objetivos, lógicas y perspectivas. Esta articulación interinstitucional fue indispensable en los programas de desarrollo, como estructura de regulación y coordinación de actores, tanto del sector productivo como del sistema institucional de apoyo.

Los organismos públicos que desarrollaron acciones vinculadas a la cunicultura fueron: los Municipios, la Dirección de Ganadería del Gobierno Provincial, el Programa Social Agropecuario (PSA), la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cuyo, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Todos ellos entraron en interacción con los productores cunícolas a partir de los programas específicos de cada institución, pero a la vez comenzaron un proceso de vinculación interinstitucional con el objeto de coordinar distintas acciones.

La red de relaciones interinstitucionales y con el sector privado quedó fuertemente plasmada en la constitución del Consejo Asesor Cunícola Provincial, representado en la Figura N° 15.

Figura N° 15: Red Institucional de la cunicultura en Mendoza



Fuente: Elaboración propia

Esta red socio-institucional se caracterizó por su complejidad producto de la heterogeneidad de actores públicos y privados que se involucraron en este proceso. En algunos casos, esta misma heterogeneidad obstaculizó el proceso de coordinación colectiva para la institucionalización de la cunicultura.

Las distintas posiciones asumidas por los organismos públicos y sus formas de participación en la red crearon distintos tipos de relaciones que se grafican, en la Figura Nº 15, a través de líneas punteadas que representan relaciones más débiles y de menor compromiso con el proceso de desarrollo e institucionalización local de la cunicultura y de líneas continuas que representan relaciones más fuertes y estables a lo largo del proceso analizado.

Si se observan las líneas continuas se destaca la constitución de relaciones fuertes entre los distintos organismos del Estado y los productores, o sea los agentes privados. En cambio, la mayor debilidad de la red está dada por las relaciones interinstitucionales, que se explica por las dificultades de coordinación entre los distintos organismos del Estado que no lograron trabajar en función de metas comunes sino más bien respondieron a las lógicas propias de cada institución.

En este sentido, el análisis de las dinámicas de interacción interinstitucional permite afirmar que:

- a) entre los Municipios de la zona norte las relaciones de interacción fueron débiles;
- b) el PSA estableció una relación fuerte sólo con el Municipio de Lavalle y débil con el resto de los Municipios y los otros organismos nacionales;
- c) el SENASA tuvo relaciones débiles con todos los organismos públicos;
- d) el INTA tuvo una fuerte relación con todos los Municipios, con excepción de Maipú; fuerte con la Facultad de Ciencias Agrarias y débil con los otros organismos nacionales;
- e) la Dirección de Ganadería presidía el Consejo y su relación fue fuerte con todos los actores públicos y privados a partir de su papel de coordinación de las acciones colectivas;
- f) la Facultad de Ciencias Agrarias no formó parte del Consejo Provincial Cunícola pero tuvo una relación fuerte con el INTA y el Municipio de Luján de Cuyo, por la localización geográfica de esta institución en ese departamento.

Dos enfoques predominaron en las visiones y formas de participación de los actores públicos extra-territoriales: los enfoques sectoriales y los enfoques de desarrollo territorial. Desde estos marcos se describen los intereses y acciones participativas de los organismos del Estado en el proceso de desarrollo cunícola.

7.3.1 Los enfoques sectoriales

a) Dirección de Ganadería de la Provincia de Mendoza⁴⁸

Este organismo trabajó fuertemente en la construcción de una red inter-institucional de la cunicultura, y en la conformación de un Registro Único de Productores y Criaderos.

Desde la Dirección de Ganadería la mirada estaba puesta en la cunicultura con un *enfoque de desarrollo de tipo sectorial*. Sus principales intereses eran los aspectos técnicos y la institucionalización de la actividad. Así, las funciones principales de este organismo estaban dirigidas a impulsar la mejora de aspectos técnico-productivos (fundamentalmente sanitarios), de instalaciones e infraestructura, el cumplimiento estricto de la normativa vigente y exigencias de SENASA para la instalación de los nuevos criaderos y que éstos alcanzaran una escala de *unidad de producción*⁴⁹, con rentabilidad adecuada. Con respecto a la institucionalización de la cunicultura, desde este organismo se trabajó en la conformación del Consejo y en dar impulso a la Ley Cunícola Provincial.

b) Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)⁵⁰, Delegación Mendoza

Las funciones principales de este organismo nacional de gobierno son: implementar y promover la acción sanitaria, elaborar normas y controlar su cumplimiento y asegurar la aplicación del Código Alimentario Argentino, dentro de las normas internacionales exigidas.

En el momento del auge de la cunicultura, desde el Consejo Provincial, se convocó a un referente de este organismo a fin de planificar y organizar la producción, principalmente en los aspectos vinculados con la sanidad de los animales para orientarla a la obtención de alimentos inocuos para el consumo humano y armar el

⁴⁸ www.ganaderia.mendoza.gov.ar (2010). Dirección de Ganadería de la Provincia de Mendoza, dependiente del Ministerio de Economía.

⁴⁹ Unidad de Producción: “... es entendida como una organización que ocupa un lugar precisamente delimitado en el tiempo y el espacio, que constituye una unidad económica, en donde prevalecen determinadas interrelaciones entre el hombre y la tierra, y donde se desarrollan procesos productivos con el fin de obtener un resultado económico y social beneficioso, lo cual deberá realizarse dentro de un marco ecológico, económico, social e institucional dado.” (Spósito, 2004). En línea: <http://agroca.com.ve/mundo.php?id=44> (30/06/2011)

⁵⁰ www.senasa.gov.ar (21-10-2010). El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) es un organismo sanitario rector de la República Argentina, cuyo objetivo principal es la fiscalización y certificación de los productos y subproductos de origen animal y vegetal, sus insumos y residuos agroquímicos, así como la prevención, erradicación y control de enfermedades animales. Dependía, en el período analizado, de la Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentos (ex – SAGPyA, hoy Ministerio).

registro de productores. En general, las acciones desde este organismo vinculadas con la actividad fueron escasas en el período analizado.

Con respecto al enfoque de trabajo de este organismo, carecía de una política específica de desarrollo del sector, su función estaba limitada solamente a implementar y promover acciones vinculadas a aspectos sanitarios de la cunicultura, función que llevó a cabo con grandes limitaciones. Sin embargo, su rol no era de menor importancia, ya que la Dirección de Ganadería y el SENASA eran los organismos públicos que otorgaban la habilitación para el funcionamiento de los criaderos (de todos modos como fue señalado, el mayor porcentaje de criaderos trabajaban sin habilitación).

c) Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Cuyo

Esta Facultad ha estado tradicionalmente vinculada con actividades de docencia, investigación y extensión en producciones agrícolas ancladas en los oasis irrigados de Mendoza, especialmente cultivos de vid y fruti-hortícolas y agroindustrias derivadas de éstos. Sin embargo, desde la Cátedra de Zootecnia y Granja se realizaron algunas actividades relacionadas con la cunicultura, especialmente en lo que respecta a trabajos de investigación de alimentos balanceados para conejos. A través de este proyecto y de su articulación con la EEA Mendoza del INTA, en este tema concreto, se logró una vinculación directa con el sector productivo. En lo académico, organizó unas Jornadas Provinciales de Cunicultura en 2003.

La Facultad, en general, no participó en los procesos de organización del sector, como por ejemplo el Consejo Asesor Cunícola Provincial⁵¹. Por este motivo, queda fuera del entorno institucional que formó parte del Consejo Provincial Cunícola graficado en la Figura N° 15.

⁵¹ Esta posición marginal de la Facultad Ciencias Agrarias se debe a que priorizó las actividades relacionadas con la docencia e investigación, y dejó en un segundo plano su vinculación con el medio productivo local, especialmente con el sector dedicado a la producción animal. Por lo que su participación en la organización del sector y en la construcción de redes socio-institucionales fue muy débil. Sin embargo en 2005, ante la crisis y la demanda de los productores y del INTA EEA Mendoza, la Facultad inicia un programa de investigación en alimentos balanceados que se ha mantenido hasta el presente.

7.3.2 Los enfoques de desarrollo territorial

a) Los Municipios y el PMO

El concepto de territorio en los Municipios fue tomado de los principales elementos conceptuales y metodológicos a partir de los cuales se diseñó y puso en marcha el PMO como política social para el desarrollo local.

Si bien el PMO no desarrolla el concepto de territorio en los fundamentos teórico-metodológicos de este Plan, éste está implícito en el concepto de desarrollo local que es entendido, en un sentido amplio, como desarrollo de los territorios.

Desde esta aproximación al desarrollo local, el territorio, para el PMO, es el resultado de procesos sociales, culturales, políticos y económicos, pero también un sistema de relaciones sociales e interacciones que vincula a los distintos actores territoriales; es decir que es concebido como un espacio multiactoral. Por ello, el proceso de desarrollo local parte de un abordaje territorial. Este abordaje territorial prioriza la ejecución de acciones desde el territorio, desde lo local, a partir de sus particularidades culturales y socioeconómicas y de sus potencialidades.

Hay implícito en la formulación del PMO un concepto sistémico de territorio ya que las acciones de desarrollo, suponen para el PMO, una forma de intervención global que considera todos los aspectos del territorio (sociales, económicos, institucionales, culturales, etc.) así como sus diversos actores.

La estrategia de intervención del Plan, concebido como política descentralizada, fue promover la producción y/o comercialización de bienes y/o servicios y el desarrollo de capacidades que permitan mejorar los ingresos y la calidad de vida de su población de manera sostenible y con niveles crecientes de equidad, partiendo desde un abordaje territorial⁵².

Los Municipios y el PMO tuvieron como objetivo fortalecer a las organizaciones públicas y privadas, así como asociaciones y redes para mejorar los procesos de desarrollo local e incrementar el capital social, y generar mayores capacidades y opciones a las personas promoviendo la descentralización con la participación de los actores y gobiernos locales Roffler y Rebón, 2006).

⁵² Rebón y Salse, 2005. Plan Manos a la obra: dificultades y desafíos de su gestión.

b) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Estación Experimental Agropecuaria Mendoza (EEA Mendoza)

Este organismo participó brindando asesoramiento a productores y personas que deseaban iniciarse en la actividad; colaboró en la formulación de proyectos privados y públicos y en programas de capacitación para la crianza de conejos para autoconsumo (programa Pro-Huerta) y para criaderos comerciales de los nuevos emprendimientos, en forma articulada con los Municipios.

Desde este organismo, había un cierto vacío con respecto al impulso de una política concreta de desarrollo de esta actividad agropecuaria. Debido a que Mendoza, como se señaló, es una provincia orientada hacia la producción vitivinícola y frutihortícola, los mecanismos implementados hacia el desarrollo de producciones pecuarias han sido escasos y con instrumentos muy limitados. El INTA ha dirigido tradicionalmente sus acciones al desarrollo de tecnología, extensión e investigación de las producciones más características de los territorios en los que se encuentra inserto. De manera que puede considerarse como innovador el hecho de haber aprobado oportunamente un proyecto local del Programa para Productores Familiares (Programa PROFAM⁵³) para atender a la creciente demanda de asesoramiento técnico que se presentaba en ese momento. Este Programa se encontraba enmarcado en el Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural Sustentable (PROFEDER) y se financiaba con presupuesto del INTA y a través de aportes regionales originados en articulaciones interinstitucionales⁵⁴.

En la EEA Mendoza, se ejecutó un proyecto formulado a nivel local: *“Organización de los productores cunícolas para mejorar la producción y comercialización de la zona norte de la provincia de Mendoza”*.

Este Proyecto tuvo dos etapas de implementación: una primera etapa (2004-2006) que coincide plenamente con el auge y caída de la actividad, y una segunda etapa en donde se realiza la reformulación del proyecto (2007-2009), más centrada en actividades de promoción en el mercado interno y en la búsqueda de la disminución de

⁵³ www.inta.gov.ar (25-10-10). Programa PROFAM.

⁵⁴ El financiamiento a este proyecto, desde INTA, comenzó en 2004 y fue, hasta 2005, de \$23829. Este valor representó el 20% del total de aportes recibidos en la Agencia de Extensión Rural Luján de Cuyo a través de los proyectos del PROFAM. En tanto los aportes regionales proveniente de las articulaciones interinstitucionales consistieron principalmente en recursos humanos destinados a diversas actividades tales como formulación de proyectos municipales vinculados; un estudio de mercado de conejo realizado por el Instituto Avellaneda de Educación Superior; un estudio de comercialización y costos de producción realizados por el Municipio de Luján de Cuyo; búsqueda de otros mercados y posibilidad de exportar desde Mendoza, desde el Municipio de Maipú; investigaciones de alimentos balanceados realizados en forma articulada con el equipo de docentes de la Facultad de Ciencias Agrarias, entre otros.

los costos de producción, esencialmente de los alimentos balanceados, ante el cambio del contexto en que se desarrollaba la cunicultura.

Durante la primera etapa, se trabajó esencialmente en dos áreas principales: en el desarrollo de capacidades en los productores y técnicos, a través de capacitaciones, y en la construcción de una red socio-técnica, a partir de lo cual se participó activamente en la conformación del Consejo Asesor Cunícola Provincial. Las acciones fueron articuladas con los Municipios y con el Gobierno de la Provincia para dar capacitación a emprendedores y técnicos y colaborar en la formulación de los proyectos presentados al PMO. Se trabajaron, además, con los productores cuestiones técnicas puntuales (mejora genética y sanitaria). Ante la crisis de la exportación, se realizaron acciones como parte del Consejo, en la búsqueda de soluciones ante los Gobiernos provincial y nacional. Todas estas acciones estuvieron dirigidas a generar procesos de innovación de carácter colectivo en los que participaran los productores, los agentes de desarrollo, los organismos y otras instituciones locales.

Con respecto al enfoque institucional, en el caso del INTA, se operaba a través de la implementación de un proyecto, abordado desde el Desarrollo Territorial Rural. Resulta oportuno tener en cuenta que hacia fines de los `90, y a partir de la experiencia de los programas de intervención, el INTA inició un proceso de transformación de su Sistema de Extensión y Transferencia de Tecnología. Es en ese marco que se creó el Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural Sustentable (PROFEDER), que comenzó a operar en 2003. Sus objetivos eran contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y organizacional, el desarrollo de las capacidades de todos los actores del sistema y el fortalecimiento de la competitividad sistémica regional y nacional, en un ámbito de equidad social y sustentabilidad. Las acciones de este Programa eran ejecutadas mediante proyectos y planes de trabajos grupales en terreno, destinados a satisfacer las demandas y oportunidades que surgían del territorio. Para ello, se utilizaban distintos instrumentos, con objetivos y metodologías de trabajo propios: Cambio Rural, ProHuerta, Proyectos de Apoyo al Desarrollo Local, Minifundio, PROFAM y Proyectos Integrados. Todos estos instrumentos basaban su estrategia en la acción participativa (Gargicevich., 2010)⁵⁵.

El PROFEDER y, en consecuencia, los Proyectos PROFAM, dentro del que se enmarca nuestro caso particular de estudio, surgieron como una respuesta transformadora de los programas de intervención después de la crisis de 2002. Se

⁵⁵ Gargicevich, A. 2010. Propuesta de Organización del PROFEDER. INTA. Coordinación. Nacional de Transferencia y Extensión. Documento interno.

inició un proceso de fortalecimiento del desarrollo rural con enfoque de desarrollo territorial en el INTA. Si bien el PROFAM fue creado en 1997, contó con financiamiento para operar a partir de la implementación del PROFEDER.

La población objetivo del PROFAM era el productor familiar, el pequeño productor minifundista, campesinos y pueblos originarios. Y los propósitos eran, el refuerzo del autoconsumo, la incorporación de tecnología apropiada y la confluencia de todos los actores intervinientes, con el objeto de poner en marcha emprendimientos productivos comunitarios que permitieran mejorar la competitividad de las unidades productivas, promover la diversificación y pluriactividad como medio para acceder a diferentes mercados con mayor probabilidad de éxito (Gargicevich, 2010).

Este enfoque de Desarrollo Territorial Rural⁵⁶ fue definido desde el INTA como un proceso de:

"...transformación rural que, a través de la organización y dinamización del territorio y de la puesta en marcha de metodologías dinámicas y flexibles de organización social, pretende alcanzar:
 - *un alto grado de innovación y diversificación económica productiva con actividades agrícolas y no agrícolas, que permita construir sistemas productivos locales competitivos, reducir el riesgo y la vulnerabilidad frente a los cambios en los mercados y reducir drásticamente los niveles de pobreza y marginalidad*
 - *altos niveles de capital social y cultural rural a fin de fomentar la inclusión social, el arraigo de la gente a su tierra y una mayor capacidad de innovación social y cultural*
 - *infraestructura y equipamientos y servicios eficientes para el desarrollo económico y el mejoramiento de la calidad de vida"* (Sili, 2005, p 67).

c) Programa Social Agropecuario (PSA)⁵⁷

Otro programa que estuvo vinculado con la cunicultura local fue el PSA, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación (actualmente Ministerio), que comenzó a ejecutarse a principios de 1994. Sus acciones principales relacionadas con la cunicultura se desarrollaron en el departamento de Lavalle (Bocco et al., 2005). Trabajaron en proyectos de implementación de criaderos, desde el autoconsumo, hasta otros de mayor envergadura. Las acciones estuvieron orientadas a la entrega de subsidios, acompañados de capacitación y asistencia técnica en diverso grado.

⁵⁶ INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria): "Enfoque de Desarrollo Territorial. Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios

⁵⁷ El PSA, fue un programa de la SAGPyA y actualmente forma parte de la Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación.

El PSA apoyaba técnica y financieramente a pequeños grupos de productores de áreas rurales pobres. Sus objetivos eran la superación de las restricciones económicas productivas y el fortalecimiento asociativo de estos productores. Los proyectos productivos que financiaba apuntaban a mejorar la producción de autoconsumo y generar excedentes comercializables para complementar los ingresos familiares. El apoyo financiero podía destinarse a compra de insumos para proyectos productivos asociativos y también a obras de infraestructura para mejorar la calidad de vida de la población (Bocco et al., 2005).

Las cuatro líneas de acción del PSA eran: asistencia financiera, asistencia técnica, apoyo a la comercialización y capacitación.

Desde sus inicios hasta la creación del PROINDER intervino a través de dos líneas de apoyo financiero u operatorio de crédito:

- A. Fortalecimiento del autoconsumo
- B. Emprendimientos productivos asociativos.

Si bien la población-objetivo eran los pequeños productores minifundistas, también se orientó a trabajadores agrícolas, a jóvenes y mujeres rurales. Mediante una propuesta asociativa, se convocaba a los beneficiarios a formar grupos, compuestos por 4 a 6 personas (según la zona), para la formulación de un proyecto productivo (Bocco et al., 2005).

A partir de 2000, y coincidiendo con el inicio del crecimiento de la cunicultura, el PSA tomó a su cargo la ejecución del Componente de Apoyo a las Iniciativas Rurales del PROINDER. A través de estos fondos se incorporó financiamiento no reembolsable para iniciativas en inversión en bienes y obras de infraestructura predial y comunitaria. Por medio de esta línea se financió muchos de los nuevos emprendimientos comerciales de cunicultores de PSA⁵⁸.

“Pero esos grupos, ya te digo, como tenían el pivote que era la Ch. que estaba en los dos lugares (en PSA y Municipio), para mí tenían un poco de las dos cosas de la política-política de clientelismo político y bueno.... no creo que haya habido alguna política institucional con respecto a los conejos...” (Agente de Desarrollo del PSA).

El PSA impulsaba un enfoque de desarrollo rural, con énfasis en el territorio y en la organización social, entendiendo el territorio como construcción humana y como producto social. Expresaba la necesidad de superar las limitaciones de los proyectos

⁵⁸ SAGPyA, 2001. Citado por: Bocco et al., 2005.

de desarrollo rural tradicionales al incorporar la dimensión territorial en dichas estrategias.

Según la mirada del PSA, el desarrollo rural desde un enfoque territorial, entendido como una *construcción social*, supone básicamente la generación de consensos y la inserción de los sectores rurales en el marco de espacios preconfigurados por otros actores (el mercado y el Estado). La dimensión del conflicto social debería estar presente, ya que conforma el conjunto de externalidades negativas que pueden desviar el proceso de desarrollo rural en un territorio dado. De este modo, la aparición de situaciones de conflicto debe ser enfrentada en base a arreglos institucionales. Todo el andamiaje del desarrollo rural con enfoque territorial termina descansando sobre la hipótesis del encuentro (consenso e inserción) entre actores (PSA, 2006).

Este enfoque socioterritorial daba al PSA una estrategia general que apuntaba a profundizar el trabajo en lo organizativo y en la grupalidad como potencialidad de los sujetos. Con este enfoque, en el territorio y en los procesos organizativos de base, se buscaba una mayor eficacia en el impacto y en la cogestión de políticas públicas entre el Estado y los sujetos organizados.

d) Coincidencias y diferencias en enfoques de desarrollo territorial del INTA y del PSA

Si se comparan los conceptos de territorio en los enfoque de Desarrollo Rural Territorial del INTA y del PSA se pueden observar algunas diferencias.

El INTA, define Territorio desde la perspectiva del enfoque del desarrollo territorial, como:

*“...un espacio geográfico caracterizado por la existencia de una base de recursos naturales específica; una identidad (entendida como historia y cultura locales) particular; relaciones sociales, instituciones y formas de organización propias, conformando un tejido o entramado socio institucional (resultado de las diversas interacciones entre los actores e instituciones) característico de ese lugar; y determinadas formas de producción, intercambio y distribución del ingreso.”*⁵⁹

En tanto, el PSA definía el Territorio de la siguiente manera:

“Comprendemos al territorio como el resultado del uso que hacen del espacio los hombres y mujeres. El territorio es una construcción humana, “un cuadro de vida” socialmente apropiado. Pero

⁵⁹ INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria): “Enfoque de Desarrollo Territorial. Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios (2007). Documento.

*en tanto producto social, el territorio es algo inacabado, una realidad en permanente movimiento de territorialización. Estamos frente a procesos de dominio (político-económico) y/o de apropiación (simbólico-cultural) que realizan los grupos humanos en un espacio determinado. El territorio, como construcción social, emerge de procesos económicos, culturales y políticos.”*⁶⁰

Para el INTA, el concepto de territorio pone el acento en los recursos territoriales y en las formas de organización socioterritoriales. Es un concepto donde se enfatizan los aspectos socio-económicos y organizacionales del territorio.

El enfoque del PSA concibe el territorio como un producto socio-cultural en constante proceso de construcción y, desde este punto de vista, contempla claramente los posibles conflictos que se pueden presentar tanto en los procesos de dominio de ese espacio como de su apropiación simbólica.

Si bien hay una diferencia conceptual de territorio, ambos organismos coincidían en una metodología de trabajo: el trabajo grupal con los productores y su organización en grupos para dar impulso al desarrollo de acciones colectivas. En el caso de INTA hay una referencia más concreta a la construcción de redes socio-institucionales producto de la interacción de actores e instituciones presentes en el territorio.

Otra coincidencia vinculada con el enfoque de desarrollo territorial, fue la incorporación de agentes de desarrollo en ambos organismos que cumplieran un papel de dinamizadores de procesos de desarrollo local y de valorización de recursos territoriales. Estos agentes debieron hacer un esfuerzo conceptual en la perspectiva de su trabajo, pasando desde un enfoque de tipo técnico, como el de agrónomos y veterinarios, a un enfoque de desarrollo rural que les permitiera acompañar el proceso, ubicarse en un contexto estratégico local e identificar a los actores y a los juegos sociopolíticos locales. Esto implicó cambiar de rol en estas dinámicas locales de desarrollo, y participar como un actor más y no como un mediador (Albaladejo, 2008). Desde cada organismo, estos agentes debieron reconocer la complejidad de los territorios y de los procesos, y asumir, además, la existencia del conflicto como parte de los mismos.

Otra coincidencia, vinculada con estos nuevos roles de los agentes, fue la necesidad de su capacitación para desarrollar las competencias necesarias para gestionar eficientemente su intervención en los territorios, facilitar la emergencia de procesos de innovación y contribuir al aumento de la competitividad. En ambas

⁶⁰ PSA (Programa Social Agropecuario), 2006: “Para un nuevo enfoque del desarrollo rural: territorio y organización social”. Documento.

instituciones el objetivo general era generar estrategias de desarrollo sostenible con equidad social.

d) Las competencias de los agentes de desarrollo en el territorio

El INTA y el PSA son organismos dependientes del Ministerio de Agricultura y sus técnicos y profesionales, en su gran mayoría, habían sido formados en el ámbito de las ciencias agro-técnicas. Por lo que, el nuevo perfil de sus técnicos y profesionales como *agentes de desarrollo* -para actuar como mediadores o facilitadores de la implementación de políticas enfocadas desde los marcos del desarrollo rural territorial-, planteó profundas dudas sobre su función no sólo en el espacio concreto de la acción sino también en las instituciones y en la sociedad, como afirma Albaladejo (2008):

“Estas dudas en el oficio se reflejan en las estructuras en las cuales se desempeñan: reciben estas funciones cada vez una mayor diversidad de denominaciones al lado de las clásicas de “extensionista” o agente de desarrollo, tal como “agente territorial”, “promotor de proyecto”, “facilitador”, “animador”, “mediador”, “agente de desarrollo local...” (p. 1).

A la diversidad de funciones que se le asignan al agente de desarrollo, se agrega una gran diversificación de empleadores, debido a que en el territorio pueden estar involucradas otras organizaciones de la sociedad civil y distintas agencias gubernamentales nacionales, provinciales y de gobiernos locales. Por esta razón, confluyeron en el territorio distintos agentes de desarrollo, la mayor parte de las veces sobre la misma población-objetivo; esto dificultó y complejizó los procesos de coordinación territorial. Sin embargo, esta crisis del oficio, de los agentes territoriales, no se tradujo en una crisis de empleo: numéricamente el conjunto de profesionales que trabajaban junto con las poblaciones rurales no dejó de crecer (Albaladejo, 2008). En la zona norte de Mendoza, confluyeron progresivamente agentes y técnicos del INTA, PSA, ProHuerta y agentes municipales, involucrados en distintas acciones para el desarrollo de las actividades cunícolas.

Este oficio, señala Albaladejo, es en realidad el punto sensible y expresivo de transformaciones mucho mayores de la sociedad y del Estado que resignifican por completo la famosa *acción de desarrollo* en la cual tienen que trabajar estos agentes. Estos cambios no invalidan la pertinencia de la idea de *intervención* o más globalmente de acción de desarrollo, pero requieren la movilización de nuevas cualidades de los actores en la acción, en particular de los actores locales y dentro de ellos

especialmente de los agentes de desarrollo. Es por ello que el concepto de competencias adquirió una relevancia central debido a que es un elemento capaz de lograr una articulación entre la acción pública y la acción colectiva.

“...si yo hubiera tenido alguna sendita a seguir en lo que era Extensión...”

“Sí, dentro del PSA hubiera necesitado más formación sociológica, desarrollo territorial, rural, como le quieras llamar. Más manejo de grupo...A mí si me hubieran indicado un poco más, yo hubiera articulado con las instituciones... Pero claro, era todo tan rápido, que...” (Ing. Zootecnista. Agente de desarrollo de PSA).

“Realmente, no me molestaba trabajar con gente... no es por discriminar a nadie, pero es casi gente analfabeta. No me molestaba, era un trabajo. Vos que estás tratando con gente que no tiene...no tiene un estudio, cuesta mucho explicarles las cosas.” (Médico veterinario. Agente de desarrollo de Municipio de Lavalle).

Estos agentes de desarrollo, en los cuales se priorizó en su formación un desarrollo de competencias técnico-productivas fundamentalmente, debían acompañar a productores con perfiles, motivaciones y recursos muy diversos, en un contexto marcado por transformaciones rápidas y muchas incertidumbres (de mercado, económicas, políticas, etc). Para estos agentes, resultaba de gran complejidad acompañar procesos de organización, (teniendo desconocimiento sobre los estatutos de cooperativa, por ejemplo), o promover innovaciones tecnológicas pensadas y adaptadas a la situación de esta diversidad de productores. Al pensar en desarrollo como tal, se pone de manifiesto las limitaciones que existieron en los procesos de coordinación de productores tales como identificar sus problemas y necesidades, encontrar sus soluciones (de forma individual o grupal), activar recursos (personales, territoriales y extraterritoriales). A la vez, estos agentes intervenían además en procesos de mediación, jugando el rol de facilitador cuando emergían diversos conflictos, entre productores y entre productores e instituciones, con manifiestas asimetrías de poder. Obviamente, para poder cumplir esta función, debían tener otro tipo de competencias (o capacidades personales) que no se enseñan necesariamente en su formación de grado (técnicos, veterinarios o ingenieros).

7.4 Los esfuerzos de institucionalización y coordinación de acciones colectivas

Los esfuerzos de institucionalización de la cunicultura a nivel provincial son las acciones que se encuadran, para su análisis, dentro del concepto de gobernanza, tomado de Torres Salcido (2010). Esto es entendido como un proceso de construcción de acuerdos, referidos específicamente en nuestro caso, a la coordinación de los procesos socio-económicos y organizativos, de lo que comenzó a vislumbrarse como el inicio de estructuración de un sistema de producción cunícola; especialmente en vías de localización en los territorios del norte de la provincia de Mendoza. Estas acciones de coordinación se trataron de desarrollar con instituciones locales y actores sociales tanto a nivel micro (territorio), como meso (región). El objetivo de articular las acciones colectivas fue tratar de fortalecer un proceso incipiente de desarrollo y valorización de la carne de conejo, como producto que se encontraba en proceso de localización en estos territorios.

La gobernanza, según el mismo autor, remite a los acuerdos en relación a *“... tres dimensiones: a) institucional, para lograr un piso adecuado al desarrollo; b) social, para elevar los grados de confianza entre los actores...; y, c) técnica, para lograr una construcción social de la tecnología...”* (p. 4).

Los acuerdos en estas tres dimensiones entre actores institucionales y actores sociales se plantearon en términos de coincidencias, divergencias y aún de conflictos, fundamentalmente debido a la fragmentación de la estructura institucional; a la contraposición de intereses particulares que dificultaron la construcción de relaciones de confianza; a la inestabilidad del contexto macroeconómico y la incertidumbre de la evolución del mercado externo y, por último, a la falta de consenso en el modelo tecnológico difundido por los PMO para las características socio-económicas y culturales de la población-objetivo.

7.4.1 El Consejo Asesor Cunícola Provincial

Distintos organismos públicos, conjuntamente con representantes del sector productivo, conformaron el **Consejo Asesor Cunícola Provincial** a partir de 2003. Sin embargo, las instituciones más comprometidas con la constitución y funcionamiento del Consejo fueron la Dirección de Ganadería, el Municipio de Lavalle, el PSA y el INTA. El Consejo fue presidido por la Dirección Provincial de Ganadería, quien asumió el liderazgo, desde sus inicios, en la coordinación de las acciones vinculadas con la actividad. De esta manera, el titular de la Dirección de Ganadería asumió la

presidencia del Consejo en forma interina, hasta que se formalizó la figura del Consejo formalmente después de promulgarse la Ley. Este liderazgo fue aceptado por la mayoría de los actores, quienes consideraron que era la persona adecuada para cumplir ese rol.

En el caso del PSA y del INTA, ambos organismos implementaban, en ese momento, programas dirigidos a la agricultura familiar y, a la vez, ejecutaban proyectos concretos con pequeños cunicultores. Por este motivo, su presencia en el Consejo era lógica y coherente con las acciones desarrolladas. Sin embargo, esta participación se consolidó a partir del interés personal y de las iniciativas de sus agentes de desarrollo.

“Yo les dije: se está armando el Consejo Cunícola Provincial, ¿quieren que participe, no...? Y me dijeron que sí. Pero bueno, en realidad no fue una bajada de línea. Porque me parecía que era un núcleo del sector bastante interesante, y más, que ¿te acordás que se estaba armando ese manual de cunicultura de Mendoza...? Que se trataba de consensuar... las normas y...” (Técnica del PSA).

El Municipio de Lavalle, había realizado una apuesta fuerte a la cunicultura local como parte de sus estrategias de desarrollo rural territorial y diversificación de las actividades agropecuarias, por lo cual participaba e impulsaba con compromiso las actividades del Consejo Provincial.

“...había gente, de todo tipo, productores..., parte del Gobierno... asesores importantes, o sea que estábamos los que realmente estábamos interesados” (Técnico del Municipio de Lavalle).

Las otras instituciones públicas que formaron parte del Consejo lo hicieron desde posiciones más débiles que explican sus diferentes niveles de compromiso.

El PMO no tuvo representación en el Consejo en forma directa sino a través de los Municipios que implementaron este Plan. En el caso de Las Heras, Guaymallén, Maipú y Luján de Cuyo, su nivel de participación estuvo relacionado con los distintos tiempos en que se ejecutó el PMO en estos territorios y los recursos asignados por el Plan a estos gobiernos locales. Los Municipios de Guaymallén y Maipú son los que menos subsidios recibieron y estos territorios fueron representados por algunos productores. Mientras que Luján de Cuyo no participó debido a que comenzó a ejecutar el PMO tardíamente, cuando el Consejo dejó de sesionar. El Municipio de Las Heras tuvo también una escasa participación porque delegó su representación en dos productores lasherinos que formaron parte del Consejo.

Por último, el SENASA, como organismo nacional de fiscalización de la sanidad animal, tuvo una presencia débil y discontinua en el Consejo, debido a que históricamente sus acciones han estado dirigidas, fundamentalmente, a producciones extensivas como la ganadería bovina, ovina y caprina e intensivas industriales como la avicultura.

El Consejo se constituyó en una figura válida y validada por sus actores, como expresión territorial de la red público-privada. Fue el inicio de una construcción social y de gobernanza, y como entidad político-institucional fue concebida para la búsqueda de soluciones en forma conjunta del sector. El Consejo trabajó activamente para la institucionalización de la actividad en la provincia con la presentación de la Ley Cunicola, la regularización de la actividad y el desarrollo de conocimientos para el mejoramiento en calidad y sanidad de la producción cunicola. De cualquier modo, ante la crisis, este esfuerzo por fortalecer la actividad no fue suficiente, faltó coordinación entre los enfoques de los organismos que participaban y entre éstos y los enfoques del sector privado; faltó, además un respaldo de políticas agropecuarias consolidadas.

Si se tiene en cuenta su nivel de vinculaciones y, como consecuencia, su institucionalidad, ésta estuvo fuertemente condicionada y restringida por las articulaciones que poseía; tanto a nivel provincial (ante el Ministerio de Economía), como a nivel nacional (ante la Comisión Nacional de Cunicultura, que dependía de la SAGPyA), porque esta actividad productiva cumplía un papel marginal en la producción animal de escala regional y nacional. Esta debilidad se puso de manifiesto especialmente en el momento de la crisis.

“No se terminaba de acordar un programa para avanzar. Se trataban temas de interés de pocos... Faltaron políticas de desarrollo, no se creía en la actividad... No había una política... Ni siquiera presupuesto... No se llegó a institucionalizar como política...”
(Funcionario de la Dirección de Ganadería).

El Consejo fue un espacio sólido de formación de una red público-privada y de representación de distintos intereses, y gozaba de un cierto reconocimiento de los actores del medio. Se constituyó en un ámbito de discusión de las políticas locales con el objetivo de lograr una construcción conjunta de la cunicultura de Mendoza. Sin embargo, como en todo proceso, aparecieron algunos desfasajes internos; dentro del seno del Consejo se presentaron al menos dos lógicas de intervención y participación, por un lado, la lógica de mercado, se trabajaba en ese momento con un producto con importante rentabilidad y cuyo fin era la exportación; por otro lado, aparecía la lógica

de desarrollo de un sector productivo de pequeña escala, con el objetivo de la inclusión social y lograr un producto de consumo masivo en el mercado interno. Ambas lógicas contrapuestas en varios sentidos, representaban los intereses de quienes participaban vinculados a una u otra postura.

“Entraron en disputa dos líneas, una que era, de carácter social y con un proyecto político detrás, y la otra de carácter privatista y que representaba un proyecto político también, que era el de hacer gaita para ellos y de utilizar el conjunto” (Antiguo Productor Comercial de Guaymallén).

“Eh...el rol nefasto que juegan determinados sujetos que tienen poder y que están efectivamente detrás del negocio y que lo que hacen es podrir objetivamente procesos que...pueden dar saltos cualitativos”. (Antiguo Productor Comercial de Guaymallén).

“Participaban personas con distintos intereses... El C. con sus jaulas...etcétera...” (Funcionario Dirección de Ganadería).

Aún ante la presencia de intereses e ideologías contrapuestas en los miembros del Consejo, pudieron realizarse acuerdos para poder concretar algunas actividades colectivas, en las cuales se ponían de manifiesto estos distintos tipos de intereses. Entre estas acciones se destacan:

a) Un *curso de posgrado gratuito*, dictado en la EEA Mendoza del INTA, con título otorgado por una Universidad privada, que tuvo como docente a un médico veterinario de Córdoba. La finalidad del curso era desarrollar mayores conocimientos y capacidades vinculadas con la cunicultura en los veterinarios del medio local.⁶¹ La gratuidad del curso de posgrado imponía como única condición ser transmisores de los conocimientos recibidos a los productores en cada territorio y del mismo modo, es decir, en forma gratuita⁶².

b) El armado de un *protocolo o manual de producción* para los productores del medio, fue otra acción que demandó bastante energía del Consejo. Los esfuerzos no consistían tanto en la redacción de los aspectos técnicos, sino en acordar entre técnicos y productores, cuál era el sistema de producción más adecuado a las posibilidades de los cunicultores locales, máxime al considerar su extrema heterogeneidad. En realidad, existía un conflicto ideológico de trasfondo en lo referido

⁶¹ Este curso fue uno de los hitos del Consejo, ya que se presentó como uno de los primeros fuertes conflictos referidos a la posibilidad de incluir o no, a algunos productores referentes que participaban en el Consejo; ante las presiones, el presidente del mismo, tuvo que ceder, sin embargo se les impusieron restricciones a la asistencia en el módulo específico de enfermedades en cunicultura.

⁶² Sólo en dos localidades del sur mendocino se concretaron finalmente estos cursos en forma gratuita.

a los acuerdos en la dimensión técnica. Este conflicto asomaba frecuentemente con relación a los aspectos técnico-productivos. Finalmente, y sin poder llegar a un consenso, la Dirección de Ganadería editó un “Manual de producción industrial de conejos”, con el material entregado en el curso de posgrado.

c) Un *Registro único de productores*, que consistió en insistentes y frustrados intentos por registrar a los productores. La finalidad era la de poder contar con estadísticas actualizadas de la producción y de los productores, que estaban dispersos a lo largo de la provincia. Un complejo paso previo, fue establecer los criterios convenientes y acordar los aspectos principales a registrar en un formulario único, que sería utilizado desde distintos organismos, en diversos territorios y con distintos tipos de productores y sistemas productivos. Finalmente y a pesar de los esfuerzos, sólo se pudo registrar al 10% de los criaderos.

7.4.2 La Ley Cunícola Provincial

El 3 de noviembre de 2004, fue sancionada en Mendoza la Ley 7295⁶³, mediante la cual se declaraba de interés provincial la producción cunícola. La Ley sirvió, de algún modo, para institucionalizar y formalizar al Consejo que ya venía sesionando bajo la conducción de la Dirección de Ganadería y se inició además, el proceso de normatización de la actividad.

La Ley otorgaba a la Dirección de Ganadería el poder de fiscalización e, incluso, de control de calidad; se realizó en base a las disposiciones de SENASA en lo relacionado a aspectos técnico-sanitarios sobre el tema de bioseguridad. Si se analiza en profundidad, la ley no fue una necesidad real ni sentida por los productores, sino que más bien respondía a una estrategia lógica de la Dirección de Ganadería que le permitiera, además de tener un marco legal, poder disponer de un cierto presupuesto para acompañar a la actividad desde el Estado provincial.

Sin embargo, fue una ley extremadamente general, simplemente se tomó un modelo de ley de otras provincias (Córdoba y Salta) y se la localizó en Mendoza. Carecía de un tratamiento profundo, tenía grandes debilidades si se piensa en una necesaria cimentación de política agropecuaria orientada a la cunicultura. La ley tuvo algunas dificultades iniciales en su concepción, por ejemplo no se detallaba qué actores específicos conformarían el Consejo. Como consecuencia de ello, la participación de diversos organismos enriqueció al Consejo mucho más de lo considerado por la Ley.

⁶³ www.tribunet.com.ar/tribunet/ley/7295.htm (Consulta: 25/07/2010)

Con respecto a los aspectos comerciales, en la Ley no aparecía el concepto de cadena, ni se tenían en cuenta las salas de faena para mercado interno, su habilitación, ni su registro. Evidentemente la Ley reflejaba el marco de acción - explosivo- en el cual se había desarrollado. Se puede observar en ella un claro sesgo hacia el mercado de exportación y queda sólo entre líneas el desarrollo del mercado interno, que sin embargo, era la única respuesta en el largo plazo que podía dar anclaje a la actividad localmente.

Una de las fortalezas de la Ley fue ponerse como objetivo la formación de un registro único de productores a fin de conocer y hacer reconocer la existencia de la cunicultura en Mendoza, y poder habilitar los criaderos existentes.

El Poder Ejecutivo ponía como plazo ciento ochenta días después de la promulgación de la Ley para realizar la reglamentación correspondiente, pero justamente ese plazo quedó inserto en plena crisis de comercialización y, como consecuencia, esta acción pasó a un segundo plano ante la prioridad de buscar soluciones a los aspectos mercantiles de la actividad, por lo que nunca llegó a ser reglamentada.

“Se presentó con Rosa Lima, diputada provincial, era esposa de un compañero de laburo. Luego la reglamentación... que nunca se hizo al final... Se terminó la actividad antes que se presentara”
(Funcionario de la Dirección de Ganadería).

Los artículos más importantes de la Ley 7295 fueron:

- El Artículo 5º, que hacía referencia puntual a la creación del Consejo Asesor Cunícola Provincial que actuaría ad honorem como organismo de promoción, asesoramiento y consulta del Gobierno Provincial.
- El Artículo 6º, que establecía las facultades y atribuciones del Consejo Asesor Cunícola Provincial, tales como:

a) Estudiar y promover toda iniciativa de orden técnico, económico, industrial, higiénico sanitario y social que tienda al fomento, progreso, extensión y afianzamiento de la cunicultura.
b) Estudiar y coordinar programas de fiscalización de la actividad cunícola de acuerdo a la legislación vigente y proponer al Poder Ejecutivo el dictado de normas legales que resulten necesarias en beneficio de la actividad.
c) Coordinar planes de expansión de la cunicultura con órganos oficiales, instituciones y productores radicados en la Provincia y con otras personas, órganos y entidades similares a nivel nacional y/o internacional.
d) Coordinar la realización de relevamientos permanentes y la recopilación de datos estadísticos, a los fines de contar con la

información indispensable para la formación de planes y realización de evaluaciones.

e) Promover y promocionar la exportación de la producción cunícola mendocina por intermedio de los organismos oficiales competentes.

f) Promover la formación y desarrollo de entidades zonales y/o departamentales de productores cunícolas.

g) Asesorar respecto a las medidas adecuadas para el cumplimiento de la legislación vigente, propiciando su difusión entre los cunicultores.”

- El Artículo 8º, que establecía la arquitectura del Consejo, su presidencia en la Dirección de Ganadería, e integración por delegados titular y suplente de los Consejos Departamentales (que se constituirían posteriormente con la reglamentación de la Ley); incorporaba el cargo de vicepresidente, que sería ejercido por un productor cunícola.
- El Artículo 10º, que hacía referencia al poder de fiscalización de la actividad, detallando que la Dirección de Ganadería actuaría de oficio o ante denuncia de toda violación a las prescripciones de la Ley y su reglamentación.

7.4.3 Los Consejos departamentales

La conformación de los Consejos Cunícolas Departamentales hubieran sido nudos indispensables en el entramado de la red en formación. Sin embargo, una vez más, los tiempos actuaron en forma desfavorable porque los Consejos a nivel comunal no llegaron a concretarse, a pesar de que la constitución de los Consejos Departamentales era impulsada por algunos Municipios.

En el caso de Guaymallén, su Consejo tuvo una trayectoria un poco más extensa, coincidentemente con la tradición cunícola territorial. Este Consejo se conformó poco tiempo antes que el Consejo Provincial, con la participación de Antiguos Productores Comerciales y Productores Nuevos. Sus acciones recibían apoyo de la Municipalidad. Sin embargo, no llegó a consolidarse; un cambio en el liderazgo municipal y algunos conflictos entre productores diluyeron su accionar.

“...la creación del Consejo Cunícola de Guaymallén es anterior al Consejo Provincial. Eh... ¿cómo funcionaba? Uh, método democrático (...), casi asambleal...eh...con un presidente y un consejo, elegido ahí entre los productores, igual en ese momento Guaymallén era el sitio que mayor cantidad de productores tenía. Era fuerte el tema.” (Antiguo Productor Comercial de Guaymallén).

Otros territorios como Las Heras, Maipú y Lavalle no alcanzaron a formar los Consejos Departamentales. Concentraron su trabajo en la cadena de comercialización, buscando consolidar organizaciones con ese fin. Formaron un consorcio, un grupo de comercialización y una cooperativa, respectivamente. Estas tres organizaciones tenían sus representantes ante el Consejo Provincial.

En varios territorios, sólo hubo intentos de conformación, algunas reuniones con muy poca convocatoria y ninguna actividad colectiva. En Luján de Cuyo, por ejemplo, departamento en donde el PMO inició su ejecución post-crisis, los productores a cargo del proyecto, convocaban a reuniones a todos los beneficiarios (57 en total), pero no asistían más de 4 ó 5 personas por vez.

“...éramos un grupo que supuestamente nos teníamos que poner de acuerdo y de ahí en más bajar las directivas al municipio, y ese municipio bajara las directivas a sus productores, ¡era fantástico!... No estuvimos organizados...”
(Antiguo Productor Comercial de Las Heras).

7.4.4 La crisis y el desenlace del Consejo

A principios de 2005, el Consejo Asesor Cunícola Provincial emitió un documento debido a la drástica reducción de los precios pagados a los productores por parte de los frigoríficos y explicaba la grave crisis que atravesaba la provincia. Este documento señalaba que se había producido un crecimiento explosivo del sector durante los años 2002 a 2004 y que si bien resultaba difícil cuantificar la actividad, se estimaba un total de 12 000 reproductoras y aproximadamente 350 productores cunícolas en la provincia. Más adelante, el documento sugería algunas estrategias de intervención y expresaba la necesidad de desarrollar nuevas políticas de acción, contando con la participación fuertemente articulada del sector productivo y del Estado, a través del Consejo Asesor Provincial.⁶⁴

El breve periodo de auge y decrecimiento de la cunicultura impidió la consolidación de las interrelaciones que habían comenzado a construirse entre las distintas instituciones y con los productores referentes que formaron parte de esta red. Ante la crisis de los precios pagados para exportación, la acción del Consejo fue limitada y no logró resultados positivos, a pesar de las gestiones ante distintos estamentos públicos. A nivel provincial, se realizaron reuniones con el Secretario del Ministerio de Economía; a nivel nacional, se presentaron notas al Ministerio de

⁶⁴ Consejo Asesor Cunícola Provincial. Junio 2005. Documento situación provincial.

Desarrollo Social, y ante la SAGPYA. En todos los casos se daba un detalle de las inversiones realizadas por parte del sector público y privado, se explicaba la gravedad de la crisis por la que atravesaba el sector, y se solicitaba una urgente intervención: buscar los mecanismos para establecer un precio sostén y apoyar al sector con el objetivo de organizar un consorcio de exportación desde la provincia que permitiera realizar la venta en forma directa, ya que se encontraba el frigorífico de Lavalle en plena construcción. Sin embargo, y a pesar de las insistencias, no se obtuvo ningún tipo de respuestas concretas, más allá de alguna reunión con algún funcionario de la administración provincial.

“¡Fue un mal necesario...! Tenía que funcionar... Si no, es siempre lo mismo, una política desde el Estado, unilateral. Había que generar políticas desde el sector. Avanzar en conjunto, pero se fue diluyendo, por intereses personales. No se alcanzó a purgar, el Consejo. Porque la actividad no estaba afirmada sobre un mercado cierto” (Funcionario de la Dirección de Ganadería).

“El consejo, y... era una lástima, porque había yo creo era una pata que, que fue clave, o era clave para poder haber sostenido todo esto que se estaba cayendo. Hubiese sido una organización perfecta, pero no se hizo... aparte el compromiso que tendría que haber tenido el Gobierno provincial..., si ya se había puesto, la plata de la Nación para la parte productiva, ya sea, jaulas, animales, galpones, algo de capacitación, ya eso ya estaba, nos tenían que apoyar, en la comercialización, nada más...” (Antiguo Productor Comercial de Las Heras).

“No les importó, o no era importante para ellos, para la cartera o para el Urquiza que estaba en ese momento, la cunicultura, porque es una lástima la inversión que hicieron a nivel provincial, que venía de la nación. Deberían, haber conectado con mercados directos para exportar, a través del Gobierno de la Nación...” (Productor nuevo PyME de Maipú).

Paulatinamente, la asistencia de los diversos actores a las reuniones del Consejo fue declinando. El último núcleo que persistió fue la Dirección de Ganadería, el PSA y el INTA. Ya prácticamente casi sin asistencia de los productores y demás actores, se decidió dejar de sesionar en el año 2006. La caída de los precios del mercado de exportación que se pagaban a nivel local, transformó a la cunicultura en una actividad insostenible, lo cual arrastró a todo el sistema productivo que estaba en una etapa inicial de construcción.

“Lo vivimos juntos, la sufrimos juntos... Vos desde INTA, yo desde Ganadería... Puse la cara... Nos quedamos solos. Lo que

ocurrió era inevitable. Los guachos de los frigoríficos usaron a las provincias...” (Funcionario de la Dirección de Ganadería).

“...falta de ... no de una ayuda, sino de una política del estado, que dijera bueno, si está..., aparte teniendo toda la infraestructura, teniendo los productores...” (Productor nuevo beneficiario del PMO, de Maipú).

8. EL CAMBIO DE CONTEXTO Y EL PROCESO DE ANCLAJE DE LA CUNICULTURA LOCAL

En 2006, cambió el contexto del mercado externo y comenzó la caída de la exportación de carne de conejo para todo el país, que sufrió una disminución del 66%; como consecuencia de ello, la faena descendió un 42%. La carne exportada llegó apenas a 1 929 toneladas por un valor de 7 212 000 de dólares (ver Cuadro N° 9); pero, el precio promedio por tonelada, casi no sufrió variación⁶⁵; posteriormente, el retorno de China⁶⁶ a este mercado volvió a distorsionar los precios.

Además del retorno de China al mercado internacional, según Vitelleschi (2009)⁶⁷, un factor determinante en la evolución de las exportaciones argentinas de carne de conejo a los países europeos fue el nuevo tratamiento arancelario de la Comunidad Europea que, para protegerse de las importaciones de conejos provenientes de China, adoptó la decisión de excluir del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) vigente para el período 2006-2008 a la carne de conejo. Ante ello, los aranceles de exportación de conejo hacia la CE de todos los terceros países, aumentaron de 2,9% a 6,4%. A pesar de ello, como Argentina se había posicionado en mercados que priorizaban calidad, pudo sostenerse durante algún tiempo más.

Finalizando 2007, continuó la caída de los volúmenes debido a la gradual disminución de la demanda externa. Un factor interno también impactó sobre la rentabilidad de los criaderos: fue el incremento de los precios de los cereales que aumentaron los costos de producción de conejos.

El descenso de la exportación continuó sostenidamente en los años posteriores. El año de auge fue 2005, con 2890 toneladas y, a partir de entonces, el mercado externo nunca se recuperó, como lo muestran las cifras del Cuadro N° 9. De este modo, se llegó al año 2009, solamente con 336 toneladas exportadas, a pesar del crecimiento paulatino de precio pagado por kilogramo de conejo vivo.

⁶⁵ El precio promedio en 2006 fue de 4421 dólares la tonelada contra 4567 del año anterior (2005).

⁶⁶ Recordemos que en 2002 la CE había prohibido las importaciones de conejos provenientes de China por haber encontrado restos de productos veterinarios. Sin embargo, China reacciona rápidamente corrigiendo este problema y la CE levanta esta prohibición en 2003 (Vitelleschi, 2008, op. cit).

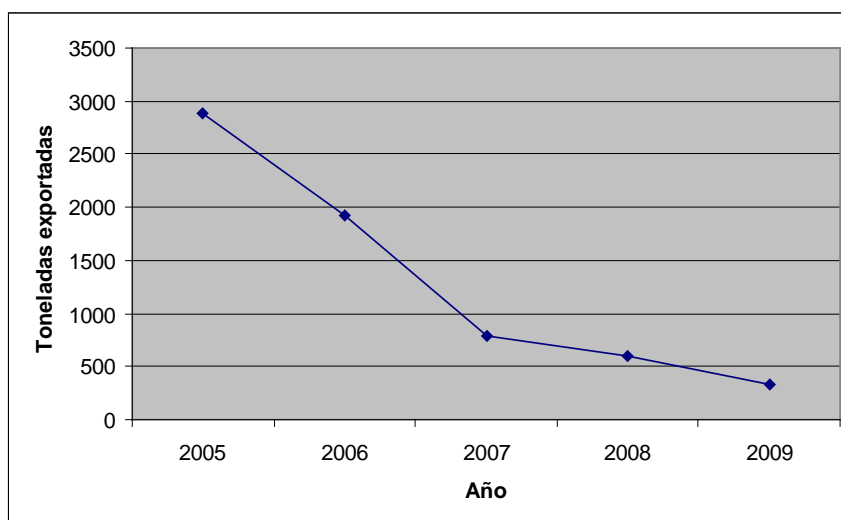
⁶⁷ Vitelleschi, S. 2009. Boletín SAGPyA. Área de Cunicultura.

Cuadro Nº 9: Argentina. Exportación y precios. 2005-2009

Año	Precio conejo kilo vivo en \$	Toneladas Exportadas
2005	3,52	2890
2006	3,51	1929
2007	4,5 /5,00	791
2008	5,5/6,0	596
2009	5,5/6,15	336

Fuente: Elaboración propia en base boletín de la SAGPyA, 2009.

En la Figura Nº 16, se observa el decrecimiento de las exportaciones de conejo, medidas en toneladas, que caen abruptamente con posterioridad a 2005 como efecto de la crisis del mercado exportador.

Figura Nº 16: Argentina. Exportaciones 2005-2009

Fuente: Elaboración propia en base boletín de la SAGPyA, 2009

El proceso de desarrollo de la cunicultura en el breve periodo analizado, como su abrupta caída, plantea la necesidad de interrogarse sobre la falta de sostenibilidad de la actividad cunícola y que puede ser atribuida a varios factores de tipo estructural como: un débil anclaje territorial y cultural y una excesiva dependencia del mercado externo; la misma debilidad de la cadena agroexportadora y de sus relaciones de

integración vertical, como por ejemplo frigorífico exportador-productor; la exigua información referida a todo el sistema productivo y a sus formas de organización.

8.1 Los efectos territoriales de la crisis

8.1.1 Cambios en los criaderos

En la zona norte de Mendoza, los efectos de la crisis de exportación se manifestaron rápidamente. El sector productivo más afectado fue el más débil en términos de recursos para enfrentar esta nueva situación de mercado: los pequeños productores cunícolas que surgieron a partir de la implementación del PMO, como se observa en el Cuadro N° 10.

Cuadro N° 10: Comparación de criaderos. 2005-2010

Tamaño del criadero según cantidad de hembras	Cantidad de criaderos 2005	%	Cantidad de criaderos 2010	%
Menos de 20	-	-	5	22
De 20 a 60	240	80	11	48
De 60 a 100	30	10	3	13
Más de 100	30	10	4	17
TOTAL	300	100	23	100

Fuente: Elaboración propia.

La consecuencia más importante fue la drástica reducción del número de criaderos de todos los estratos en la zona norte, sosteniéndose en la actualidad sólo 23 de los 300 que llegaron a desarrollarse en 2005. También se produjo una disminución del tamaño de los criaderos en el grupo de pequeños productores, algunos de los cuales pasaron a tener nuevamente explotaciones de autoconsumo, que se visualizan al aparecer un número chico de muy pequeños criaderos con menos de 20 hembras (22% del total).

Como rasgo de semejanza entre los años 2005 y 2010 puede observarse que predomina en ambas situaciones el estrato de criaderos pequeños de 20 a 60 hembras. Pero este estrato disminuye del 80% al 48% porque muchos de ellos se convirtieron en productores de autoconsumo. La mayoría tiene una media de 50 hembras reproductoras.

Finalmente, en términos relativos crece al 13% el grupo que tiene más de 60 hembras. De estos 3 criaderos, sólo uno tiene 60 hembras; el resto tiene 100 o más. En estos establecimientos se ha dado una diversificación de la explotación como estrategia productiva, porque son también productores de conejos de piel (Rex) o venden alimento balanceado. Es decir, que puede suponerse que su crecimiento se ha debido, en parte, al agregado de valor que consiguieron.

Cuadro Nº 11: Productores cunícolas antiguos y nuevos . 2010.

Departamento	Productores antiguos	Productores nuevos	TOTAL
Lavalle	1	3	4
Guaymallén	4	3	7
Maipú	3	-	3
Luján de Cuyo	-	6	6
Las Heras	1	2	3
TOTAL	9	14	23

Fuente: elaboración propia

El tipo de productor que se mantuvo después de la crisis muestra una realidad distinta en los territorios del norte de Mendoza. En todos los departamentos, con excepción de Maipú, se integraron nuevos productores a la cunicultura (Cuadro Nº 11). Se destaca Luján de Cuyo con 6 casos. Los Antiguos Productores Comerciales se siguen concentrando en Guaymallén y Maipú que eran los departamentos que tenían más productores cunícolas con anterioridad a la implementación del PMO y al desarrollo de la cunicultura para exportación. Actualmente, la mayor cantidad de cunicultores se concentra en Guaymallén y Luján de Cuyo y hay una distribución más pareja en el resto de los departamentos.

Cuadro Nº 12: Productores cunícolas según tamaño del criadero. 2010.

Departamento	Menos de 20 hembras	20 a 60 hembras	60 a 100 hembras	Más de 100 Hembras	TOTAL
Lavalle	-	1	-	3	4
Guaymallén	2	5	-	-	7
Maipú	-	2	-	1	3
Luján de Cuyo	3	3	-	-	6
Las Heras	-	-	3	-	3
TOTAL	5	11	3	4	23

Fuente: Elaboración propia

Con relación al tamaño de los criaderos, medido en cantidad de hembras, predominan los criaderos pequeños (70%) con menos de 60 hembras y distribuidos en los distintos departamentos de la zona norte, con excepción de Las Heras donde se localizan tres criaderos medianos que poseen hasta 100 hembras. Los cuatro criaderos más grandes están localizados en Lavalle y Maipú⁶⁸ (Cuadro N° 12).

8.1.2 La etapa de localización la cunicultura: las salas de faena locales

La crisis de los precios de exportación impactó en la cunicultura local y obligó a los pequeños productores a buscar nuevas estrategias y formas alternativas para el sostenimiento de la cunicultura en los territorios donde había nacido y crecido. Una de estas alternativas fue enfocarse hacia los circuitos cortos informales, que ofrecía el mercado interno a través de salas de faena locales, como ocurrió en Guaymallén y Maipú, más vinculados a un modelo autogestionario y de desarrollo endógeno.

La otra alternativa fue la de localización del eslabón industrial de la cadena. Este proyecto fue concretado solamente en el departamento de Lavalle con la construcción del Matadero y Frigorífico Municipal y respondía más a un modelo de desarrollo local y territorial impulsado por la política pública departamental.

Estos intentos de desarrollo y vinculación territorial de la cunicultura en todas sus fases son los primeros intentos de construcción de un sistema productivo localizado, en función del desarrollo no sólo de una actividad productiva primaria concentrada geográficamente sino de una agroindustrial rural y local vinculada al territorio.

Después de la crisis del mercado exportador en 2005, se puso en evidencia la debilidad de acciones llevadas a cabo para impulsar la fase industrial a nivel local⁶⁹ y el mercado de consumo interno de conejo.

Se tomó conciencia de que había una cantidad insuficiente de salas de faena y su distribución geográfica no era acorde con la producción cunícola de la zona norte. Esto se debía a que la capacidad local de faena se restringía a una pequeña sala en Guaymallén, porque el Matadero de Lavalle no estaba todavía concluido, y a una sala de mayor escala pero localizada en la zona este de la provincia de Mendoza.

⁶⁸ En Lavalle tienen un promedio de 150 hembras y en Maipú se localiza el más grande de todo el grupo con 380 hembras reproductoras.

⁶⁹ Con excepción del departamento de Lavalle que continuó con su proyecto de construcción del Matadero y Frigorífico Municipal.

Con posterioridad a la crisis, se inició una etapa de transformación e industrialización del conejo que se llevó a cabo bajo tres modelos, en un esfuerzo de construcción de una agroindustria local.

El primero, un modelo tradicional, representado por la sala de faena mencionada en el departamento Guaymallén, que tenía instalaciones precarias para mercado interno. Esta pequeña sala pertenecía a un médico veterinario y Antiguo Productor Comercial de este departamento. Simplemente alquilaba las instalaciones, que estaban habilitadas por la Municipalidad, a los productores y ellos mismos, en forma personal, hacían la faena de sus animales. El dueño luego hacía la inspección veterinaria exigida en la normativa y les colocaba un precinto⁷⁰.

Un segundo modelo, fueron dos nuevas salas de faena que surgen en esta etapa de la cunicultura por el aumento de la demanda de este servicio y en forma autogestionaria, intentos también de localización de este eslabón. Por un lado, la sala de faena de L. C., un Antiguo Productor Comercial, pluriactivo, que poseía una finca con algunos frutales en Maipú en donde construyó un pequeño matadero. Esta sala pasó por distintas etapas y modalidades de trabajo. Primero se refaccionó para poder obtener la habilitación y así faenar. Con posterioridad, alquiló el establecimiento a una cooperativa cunícola⁷¹.

“...habilitar lo del Luis! (sala de faena) me acuerdo, porque estaba la posibilidad de Pollitos mendocinos,...el A. tiene un... algo ..., con los de Pollitos mendocinos y... entonces no... no quiere que se habilite, o sea, quería que los conejos nuestros se faenaran allá. Supuestamente aquel... matadero tenía las condiciones necesarias y cumplía con todo y el del L. no. Pero el del L. eh... lo habíamos hecho nosotros también, habíamos pegado los azulejos, habíamos puesto la noria, habíamos hecho todo, lo único que faltaba, realmente faltaba eso, era la bandeja de desinfección de las botas, esa ducha...” (Nuevos productores de Maipú).

“Y, trepamos a mil cien conejos semanales en diciembre, y a finales, o, o a mediados de diciembre, teníamos pedidos de hasta mil seiscientas piezas...” (Antiguo Productor Comercial. Presidente de la Cooperativa).

La segunda sala de este modelo autogestionario, pero de mayor escala, pertenecía a la firma Pollitos Mendocinos que estaba localizada en el Departamento

⁷⁰ La habilitación de una sala para faena supone entre otras cosas, por reglamentación, la presencia de un médico veterinario que inspecciona el proceso y el resultado.

⁷¹ Esta Cooperativa se llamaba Conecuy y realizaba la faena con operarios que pertenecían a la firma Pollitos Mendocinos, ex Granjeros del Este, una empresa de pollos que había quebrado. Además contrataron el servicio de un veterinario para realizar la inspección de la faena exigida por la reglamentación.

de Junín. Fue inicialmente un matadero de pollos que había quebrado y estaba sin actividad (perteneía a la firma Granjeros del Este). Desde la Dirección de Ganadería de la Provincia existía la intención de reactivar el uso de estas instalaciones. En el año 2005, un proveedor de supermercado que se dedicaba a la comercialización de pollos comenzó a faenar conejos en ese establecimiento, durante un breve tiempo⁷².

(Con la Conecuy) *“...teníamos que pagar flete desde donde juntábamos conejos hasta Junín, que es donde estaba el matadero”* (Productor PyME de Las Heras).

“... M. me dice: ¿te animás a enseñarle a la gente de Pollitos Mendocinos a faenar conejos? Porque no saben nada; y me fui para allá, fui, los capacité y ahí arrancamos” (Productor PyME de Las Heras).

El tercer modelo, fue producto de una acción política local, el Frigorífico y Matadero Municipal de Lavalle, impulsado desde el Municipio. Fue un intento más acabado de sala de faena instalada, gracias al apoyo político y financiero recibido del gobierno nacional. Fue inaugurado en 2005 y puede ser considerado como uno de los hitos de la cunicultura local (Figuras Nº 17 y 18). Recién comenzó a faenar en 2006, en un inicio, sólo para mercado local y con el tiempo fue habilitado para tránsito federal. En 2010, era el único matadero local habilitado que estaba en funcionamiento; sin embargo, no se encontraba funcionando a pleno ya que faenaba entre el 10 y el 30% de la faena total de la zona norte de la provincia.

Figuras Nº 17 y 18: Matadero y frigorífico Municipal. Lavalle, 2006.



Fuente: Municipio Lavalle

⁷² Los conejos se los compraban a la Cooperativa Conecuy, producto de la fusión de dos grupos de cunicultores.

A pesar de los esfuerzos descritos por desarrollar el eslabón de la industrialización de la carne, gran cantidad de productores siguieron realizando la faena de manera informal (Figura N° 19), generalmente en el predio de los mismos criaderos, (*abajo del arbolito*); inducidos, en algunos casos, por el aumento de los costos, por las distancias de los criaderos hasta los mataderos (costo de flete) y por los precios del servicio. En otros casos, por su idiosincrasia, una arraigada cultura vinculada fuertemente a la informalidad en la producción, faena, venta y distribución del producto. Aunque los productores expresaban y expresan la importancia de formalizar la actividad, no se cumplía y no se cumple hoy, con la normativa vigente.

“...yo creo que los que están haciendo consumo interno, legal, o sea, como corresponde las instalaciones con una certificación SENASA o de la provincia, o como sea, deben estar renegando de lo que está pasando en los otros criaderos” (Responsable de Frigorífico).

Figura N° 19: Conejo de faena informal para mercado interno



Fuente: Foto de la autora

8.1.3 Avances en innovación: el alimento balanceado

En general el costo del alimento balanceado, representa alrededor del 80% de los costos totales de la producción⁷³, como ya fue explicado. Para los productores comerciales el modelo tecnológico más apropiado para la optimización de los recursos, implica el uso de estos alimentos; esto no resulta así para los modelos de producción de autoconsumo, en donde la alimentación puede basarse en granos y forrajes.

Cuando en 2005 se presentó la crisis, el costo del alimento tomó una importancia decisiva para la continuidad de los emprendimientos, ante la caída de la rentabilidad. Surgió en ese momento la necesidad de buscar alternativas a fin de

⁷³ INTA EEA Paraná, 2003: Costo de producción y rentabilidad del conejo de carne (8 p.).

disminuir los costos de producción, y se gestó la idea de la elaboración de alimento balanceado por parte de los productores, que ya tenía antecedentes⁷⁴. Esta nueva idea impulsó procesos de acción colectiva estructural y funcional por un lado, y por otro lado se convirtió en una innovación vinculada al desarrollo del sistema de conocimientos local.

Si nos remitimos al proceso histórico reciente de fabricación de alimento balanceado en Argentina, desde hace más de 50 años, ésta se realiza principalmente en la zona pampeana, ya que es zona de producción de forrajes y granos, insumos clave para la elaboración de estos alimentos. Debido a que en Mendoza en general no se fabrican, los alimentos debían ser trasladados desde la zona pampeana, con el correspondiente gasto por flete. Las fábricas estaban situadas (y siguen estando) en las provincias de Entre Ríos, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires, principalmente. Todo el sistema productivo local debía funcionar con esta lógica de deslocalización de ese eslabón, fundamental para la cadena.

Por otra parte, el flete incrementaba significativamente los costos de producción, en zonas marginales para la producción animal, tal como Mendoza, como ya se señaló; la distancia y los fletes de alimento y conejos, fueron determinantes al momento de la crisis: los criaderos más cercanos a los frigoríficos, si bien con rentabilidad más acotada, pudieron continuar; los criaderos más alejados, como los establecidos en Mendoza, pasaron a tener rentabilidad negativa.

Uno de los motivos de integración y de acción colectiva a fin de disminuir los costos, pero también de fuerte conflicto siempre en las organizaciones de productores, fue la compra y venta de alimento balanceado. Agruparse para realizar compras conjuntas en forma directa a las fábricas de alimento fue una acción colectiva reiterada en diversos territorios. Sin embargo, establecer la forma en que se componían los fondos para realizar la compra y quién se beneficiaba o perjudicaba con el IVA (impuesto al valor agregado), ocasionaba conflictos debido a la falta de transparencia de las acciones en este sentido, en numerosas oportunidades.

En el año 2005, y como consecuencia de las interacciones entre productores e INTA, se pudo desarrollar una línea de acción innovadora para la producción local de alimento balanceado. Las relaciones del INTA EEA Mendoza con la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cuyo, facilitaron la incorporación de este nuevo actor territorial en la puesta en ejecución de un primer ensayo comparativo

⁷⁴ La Facultad de Ciencias Agrarias contaba con una planta de elaboración pequeña y algunas experiencias previas de producción.

de alimentos comerciales versus un alimento de elaboración local a fin de analizar costos, rendimiento y conversión (de alimento en carne). Ese ensayo se realizó en instalaciones de la Facultad y participó además, un grupo de productores interesados en esta innovación.

La coyuntura de la crisis y las expectativas por los buenos resultados del ensayo, desde el punto de vista técnico y económico, dispararon una Jornada local ese mismo año (Figura N° 12), que despertó gran interés en el sector, concurren alrededor de 30 personas y se originaron procesos concretos de organización de los productores para hacer su propio alimento.

Figura N° 12: Jornada Local de Autoproducción de Alimentos Balanceados. 2005



Fuente: Foto de la autora

De este modo se formalizó un grupo de siete productores, en 2005, para comenzar a elaborar su propio alimento (Figura N° 13). Previamente firmaron un convenio interno y otro con la Facultad, para poder utilizar las instalaciones. Se pasó de la acción colectiva estructural casi inmediatamente a la acción colectiva funcional: compraron los insumos básicos, gestionaron ante un organismo provincial (ISCAMEN⁷⁵), la entrega de partidas de hoja de alfalfa molida, y comenzaron a elaborar su propio alimento, con apoyo de INTA, con resultados muy exitosos desde el punto de vista técnico y con un significativo ahorro, de alrededor del 30% (comparado con la compra de alimento).

⁷⁵ I.S.C.A.Men. Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria Mendoza. Genera descarte de alfalfa en el proceso de producción de mosca del mediterráneo estéril para la lucha contra la mosca del mediterráneo que afecta frutas y verduras.

Figura N° 13: Planta de alimento balanceado.
Facultad de Ciencias Agrarias.



Fuente: Foto de Sophie Chaxel

Además de los descriptos, existen dos antecedentes más con respecto a la auto-elaboración de alimento a nivel de pequeño productor, ambos de Guaymallén. Uno fue la Cooperativa Sumampa (Figura N° 14) que recibió algunos recursos para instalar una mini planta de elaboración, que vendía a sus propios productores; el segundo caso fue un cunicultor particular que hacía su propio alimento con una maquinaria adaptada y acondicionada por él mismo. Desde el punto de vista técnico, en ambas experiencias la limitante fundamental que se presentó, fue que debían agregar cierta cantidad de humedad a la mezcla inicial, que luego perduraba en el alimento ocasionando moho al ser almacenado.

Figura N° 14: Maquinaria para elaboración propia
de alimento balanceado.



Fuente: Foto de la autora

8.1.4 Impacto en el desarrollo de las acciones colectivas e institucionales

Otro impacto muy significativo de la desaceleración de los procesos dinámicos de activación de la cunicultura, especialmente en su faz organizacional, en la zona norte de Mendoza fue el debilitamiento y desaparición del movimiento asociacionista que se plasmó en la formación de cooperativas y grupos de productores que habían alcanzado el estadio de desarrollo de acciones colectivas.

Grupos de productores, asociaciones y cooperativas cunícolas sólo se sostuvieron por un breve periodo con posterioridad a la caída del mercado exportador. Esto se debió a que la orientación de esta nueva cunicultura hacia el mercado externo promovió primero el asociacionismo con fines comerciales. La pequeña escala de los criaderos que surgieron en ese periodo y la urgente necesidad de lograr volumen y de facturar para satisfacer la demanda creciente de los frigoríficos fueron las causas iniciales que impulsaron a los productores a agruparse en función de estos objetivos comunes.

Al desaparecer la meta de comercialización conjunta, que ocupó un lugar primordial en el funcionamiento de varias cooperativas y asociaciones, se perdió el sentido de actuar como un colectivo para lograr ese objetivo común, se debilitó la acción colectiva funcional y, como consecuencia, afectó el sostenimiento de la acción colectiva estructural.

Este proceso llevó a la desaparición de muchas de estas organizaciones. Los registros actuales de la Dirección Provincial de Cooperativas en el norte de Mendoza, a 2011 (Cuadro N° 13), muestran que fueron dadas de baja, en 2009, la Cooperativa CAYÉ de Lavalle (una de las cooperativas cunícolas más grandes) y CARNES LASHERINAS. Sólo se mantienen inscriptas, a la fecha, las Cooperativas SUMAMPA, CONECUY y COMECU, pero en la práctica, ninguna de estas Cooperativas está en funcionamiento.

Cuadro N° 13: Cooperativas cunícolas activas y de baja. 2011.

Nombre de la Cooperativa	ALTA	BAJA
CAYÉ (Lavalle)	R 112/02	Resol. 37/09
CARNES LASHERINAS	R 234/02	Resol 129/09
AGROPECUARIA SUMAMPA	Resol. 73/04	
CONECUY	Resol. 172/05	
COMECU "MENDOCINA DE CUNICULTORES"	Resol. 173/05	

Fuente: Elaboración propia sobre información obtenida de la Dirección de Cooperativas y Mutuales. Ministerio de Desarrollo Humano, Familia y Comunidad. Provincia de Mendoza. Base Cunicultura, 2011.

Con relación a los organismos públicos involucrados en el proceso de activación de la cunicultura, en el período post-crisis, se fueron desvinculando del sector cunícola aquellos relacionados con la ejecución de políticas públicas como los Municipios, la Dirección de Ganadería, el PSA y el SENASA.

También la implementación de las políticas sociales con contenido socio-productivo en el sector cunícola fue suspendida y el PMO interrumpió el programa de apoyo a la cunicultura. Tampoco se lograron las metas previstas de fortalecimiento de las organizaciones socio-productivas basadas en los principios de la Economía Social.

“...todo este tipo de programas de subsidios para los emprendimientos, tienen una mortalidad muy alta” (Funcionario Municipal).

“Como Estado en general, no supimos ver el contexto a mediano plazo, a largo plazo. Porque los mismos hechos lo van diciendo. Hemos querido desarrollar una visión de futuro muy grande, un mercado de conejo para exportar que no existía. Quizás la estrategia hubiera sido otra en principio si hubiéramos sabido ver hacia adelante... Pero bueno, todo hecho pasado nos sirve para ir aprendiendo.” (Funcionario Municipal).

8.2 El ciclo de la post-crisis: productores, actores institucionales y consumidores

El periodo de la post-crisis fue un periodo de reorganización de la actividad, de reacomodamiento de los actores y de sus acciones, en función de los que pudieron sostenerse y reorientar sus acciones.

En este sentido, por el lado de los productores hubo un viraje hacia el mercado interno; quedaron los que pudieron o supieron comercializar el conejo en el mercado interno o los que ya tenían sus vínculos con los consumidores locales. Los actores institucionales prácticamente desaparecieron de los territorios, pero se sostuvieron los vinculados al desarrollo tecnológico, como el INTA y la Facultad de Ciencias Agrarias, sobre el mantenimiento de sus relaciones con los productores. Aunque, desde el INTA, se continuó en la ejecución de acciones en vistas del fortalecimiento de la organización de los productores con una redefinición del territorio. Por último, en el mercado local, se recupera el consumo, apoyado en la coyuntura del alto precio de la carne bovina, y comienza a desarrollarse un nuevo nicho vinculado al avance del turismo y de la gastronomía en la provincia de Mendoza.

Con posterioridad a la crisis comienza a reconstruirse el anclaje de la actividad cunícola en el territorio sobre la base de nuevas relaciones entre productor y

consumidor y de aquellos recursos que se desarrollaron en la etapa anterior y que lograron sostenerse, sobre todo desde el punto de vista del capital humano y social y de los conocimientos logrados.

8.2.1 Los actores territoriales: los productores cunícolas

Del colectivo de productores cunícolas, quedaron en actividad sólo un reducido grupo en la zona norte de Mendoza y el resto dejó paulatinamente la cunicultura. En este apartado se analizan, por un lado, las características de los productores que dejaron la actividad y de los que permanecieron en ella y los distintos factores que intervinieron para producir esa fuerte reducción de cunicultores. Por otro lado, se esboza una clasificación de los cunicultores que permanecen en la actividad en función de las lógicas sobre las que se basa su sostenibilidad económica.

8.2.1.1 Permanencia y alejamiento de los productores

a) Antiguos Productores Comerciales que dejaron la actividad

Este grupo representa a un porcentaje menor de Antiguos Productores que hicieron fuertes inversiones en sus propios criaderos para aumentar su escala de producción y responder a la alta demanda del mercado externo. Este aumento de escala les generó deudas que en algunos casos, ante la crisis en 2005, no pudieron solventar y finalmente terminaron dejando la actividad; en otros, el fin del período de alta rentabilidad los impulsó a abandonar rápida y definitivamente esta actividad por sentir frustradas sus expectativas o por no arriesgar las importantes ganancias que habían obtenido en el período de auge.

b) Nuevos productores que dejaron la actividad

Los Nuevos Productores que dejaron la actividad representaron el mayor porcentaje de cunicultores y constituyeron el grupo más dinámico y que más creció en el periodo, impulsado por el Estado a través de la entrega de insumos y subsidios del PMO.

No llegaron a desarrollar vínculos con el mercado interno debido que produjeron solamente para el mercado exportador.

Fue un grupo muy heterogéneo constituido por familias rurales vulnerables desde el punto de vista socio-económico, altamente dependientes de los subsidios y sin recursos propios para mantener la actividad en periodo de crisis; desempleados que

consiguieron trabajo cuando mejoró la economía del país y abandonaron la actividad cunícola; e inversionistas que, ante la caída de la rentabilidad, optaron por cerrar el criadero.

*“Por ejemplo un empleado de un banco, creían que con 8 hs por día se podía atender el criadero... los animales necesitan 24 hs de atención...! Cuando subieron los costos a ese productor se le complicó. Hubo proyectos que fueron “vendidos”, eran compañías financieras eso no es así, terminaron cayendo”.
Cayeron...los productores grandes porque eran proyectos financieros, los chicos porque eran proyectos familiares. Quedaron los medianos, los “raza criador”. (Encargado de frigorífico).*

c) Antiguos Productores Comerciales que permanecieron en la actividad:

Estos productores fueron *pioneros* en la etapa de auge de la cunicultura porque estaban insertos en la actividad y en los territorios desde algunos años antes. Eran los únicos que habían desarrollado vínculos con los consumidores locales.

Fueron los que pudieron capitalizar los nuevos conocimientos adquiridos, el acceso a la tecnología. Tuvieron la posibilidad de hacer nuevas inversiones, en algunos casos para aumentar la escala de producción y en otros lograr mayor productividad. Por este motivo, en el momento en que sobrevino la crisis, algunos de estos productores pudieron quedar más sólidamente establecidos.

A pesar de que produjeron conejos para la exportación, no habían abandonado sus ventas en el mercado interno, porque eran los proveedores tradicionales en estos mercados de consumo locales. Estos vínculos con los consumidores locales amortiguó la crisis para ellos.

d) Nuevos Productores que permanecieron en la actividad:

Son aquellos cunicultores, en general, que se acercaron por la interesante rentabilidad que ofreció la producción de conejos para exportación. Fueron instruidos por los Antiguos Productores Comerciales y técnicos de organismos públicos y programas, durante los años 2003 a 2005. Los que permanecieron después de la crisis, lo hicieron apoyados en los recursos económicos y los tiempos personales invertidos. Desarrollaron la vocación por la crianza de conejos, ya que la cunicultura, como otras producciones de animales, es un oficio que exige aprendizajes específicos y conlleva un fuerte componente de interés personal. Por otra parte, la imposibilidad

de recuperar la inversión realizada, como los galpones y las jaulas, fue otro factor que influyó en su decisión de continuar con la actividad productiva.

Estos Nuevos Productores se sumaron a las acciones emprendidas por los Antiguos Productores y algunos organismos estatales, para recuperar y construir nichos en el mercado interno.

8.2.1.2 Sostenibilidad económica de los criaderos

Desde el punto de vista de la sostenibilidad económica de los criaderos y de los productores, en 2010, se los puede clasificar en tres grupos en función de dos lógicas distintas fuertemente ligadas a la escala de producción y a la organización social del trabajo (la familiar y la empresarial), y orientadas al mercado interno a través de circuitos cortos de comercialización: un grupo de cunicultores de pequeña escala dentro de la primer lógica, o sea, la familiar; y dos grupos con características distintas, que organizan esta actividad sobre la base de una lógica empresarial,

- a) El Productor Pequeño (de 40 a 50 hembras) que representa a una cunicultura informal (sin registros de explotación, sin pago de impuestos, faena informal), con circuitos cortos de faena, comercialización y distribución; y cuya rentabilidad está basada en la explotación de la propia mano de obra y la misma informalidad en que se desarrolla de esta actividad económica.
- b) El Productor Grande (más de 150 hembras) que representa a la cunicultura formal (con registro de explotación, empleados, pago de impuestos, faena formal), cuya rentabilidad se sustenta en la escala de producción, en el desarrollo de mercados, y en el cálculo del costo-beneficio.
- c) El Productor de Escala Intermedia (de 50 a 100 hembras) que quiere mantenerse en una cunicultura formal (con registro de explotación, pago de impuestos, faena formal), pero que no posee los recursos financieros para aumentar de escala y alcanzar mayores niveles de rentabilidad, por lo que es el estrato que tiene mayores riesgos desde el punto de vista de la sostenibilidad económica.

8.2.2 Actores institucionales: la EEA Mendoza del INTA

Aunque se produjo una importante pérdida de gran parte de todos los esfuerzos que se realizaron, desde diversos puntos de vista; quedó anclado un avance en los conocimientos sobre cunicultura, tanto en los productores como en los organismos estatales de ciencia y técnica. Si bien el aspecto más consolidado fue el

del conocimiento técnico-productivo, una importante cantidad de productores, técnicos y profesionales alcanzaron conocimientos y desarrollaron competencias relacionados con la actividad. Se produjo un incipiente progreso en lo relacionado con el *saber criar* y *saber consumir conejo*.

Desde la EEA Mendoza se articuló con distintos organismos para generar conocimientos sobre el sector y suplir la debilidad de información existente. Con el Municipio de Luján, se realizó un análisis de la rentabilidad del pequeño productor. Este diagnóstico también incluyó un relevamiento de productores de conejos para conocer las distintas modalidades de integración al mercado doméstico e internacional. Con el Instituto Superior en Administración y Marketing, se realizó un estudio del mercado local; y con un asesor privado, un estudio de posicionamiento de la carne de conejo en el mercado interno

También se desarrollaron, en este sentido, algunas estrategias de marketing, con el objetivo de promover el consumo de carne de conejo, de manera de anclar territorialmente esta actividad productiva. Se realizaron acciones de promoción por medio de folletería y participación en ferias y se culminó con la organización de un Comité Provincial para la Promoción de la Carne de Conejo en 2006.

En esta etapa, el INTA, junto con los productores y la Facultad de Ciencias Agrarias, se profundizó la línea de investigación e innovación referida a la producción local de alimento balanceado que, como se mencionó, es el insumo crítico y de mayor incidencia en los costos de producción cunícola (Figura Nº 20). Los avances más importantes, se han referido a la experimentación con subproductos de la industria y del acondicionamiento fruti-hortícola para lograr el aprovechamiento de numerosos residuos locales que pueden ser utilizados en la elaboración de alimentos animales tales como orujo de uva (en 2006), chala de ajo (2008), residuo industrial de tomate (2009), capote de almendra (2010) y otros.

Este proyecto se articuló con el IPAF Cuyo (Instituto de Investigación para la Agricultura Familiar Cuyo) en 2011, con el desarrollo de un prototipo de pelletizadora de pequeña escala con participación del grupo de productores. Puede observarse que la acción colectiva permitió construir un recurso territorializado: una pequeña planta de elaboración de alimento balanceado, concretándose de este modo, un proceso de innovación a nivel local y de desarrollo de conocimiento, herramientas conducentes al anclaje territorial de la actividad.

Figura Nº 20: Módulo de Cría Experimental INTA EEA Mendoza. 2009



Fuente: Foto de la autora

En 2006 y 2008, con el objetivo de construir un sistema de conocimientos que trascendiera lo netamente local, se realizaron dos Jornadas de autoproducción de alimento balanceado en cunicultura con convocatoria nacional para difundir los logros obtenidos a nivel local. Asistieron técnicos y productores de todo el país, con presencia de 50 personas aproximadamente en cada jornada (Figuras Nº 21 y 22).

Figura Nº 21: Jornada Nacional de Alimentos Balanceados. 2006



Fuente: Foto de la autora

Figura Nº 22: Jornada Nacional de Alimentos Balanceados. 2008



Fuente: Foto de la autora

8.2.3 El viraje hacia el consumo local

El análisis del consumo local resulta indispensable cuando se piensa en el desarrollo sostenible de una actividad productiva; esto implica pensar en el significado cultural que tienen los alimentos y enraizarlos en el mercado interno, ya que constituye una vía posible para fortalecer ese anclaje. El enfoque SIAL, acentúa la importancia de articular localmente la producción y el consumo de alimentos, como al productor con el consumidor (Muchnik, 2008).

Después de la crisis, hubo una revalorización del mercado interno y de la carne de conejo. Esto comenzó a manifestarse en el aumento del consumo local, y en el desarrollo de un nuevo nicho en el mercado interno. En el primer caso, influyó la presión de la oferta generada por la producción cunícola de exportación y, en el segundo caso, el desarrollo de la gastronomía gourmet y, como consecuencia de ello, la creación de tres reconocidas Escuelas de Gastronomía.

8.2.3.1 El consumo interno de carne de conejo

Para comprender por qué se pone en valor el aumento reciente del consumo de carne de conejo, fuera de los tradicionales hábitos de consumo de algunas familias rurales y de descendencia europea, es necesario hacer una breve referencia a qué lugar ocupó esta carne en el consumo interno de Argentina con anterioridad a este proceso.

En nuestro país, el consumo de carne de conejo ha sido históricamente muy bajo en comparación con otros países, especialmente países europeos en los que se

encuentra muy difundido⁷⁶. La informalidad de buena parte de la producción, de la faena, distribución y comercialización, impiden llegar a un dato de consumo que resulte confiable. Los datos disponibles indican que el consumo histórico aproximado se encuentra por debajo de los 100 gramos por habitante en el año⁷⁷.

Este exiguu consumo, se debe a la confluencia de diversas causas, la principal es el bajo precio y fácil accesibilidad que ha tenido la carne bovina, tradicionalmente incorporada al hábito de alimentación de los argentinos⁷⁸.

Otras causas, asociadas a la falta de hábito de consumo, son: la falta de conocimientos gastronómicos para su preparación⁷⁹; su elevado precio relativo por kilogramo (por su alto costo de producción debido al sistema de explotación intensivo); las aparente fragilidad que tiene la imagen de este animal, principalmente para mujeres y niños; el desconocimiento en algunos sectores de las cualidades de esta carne; su bajo rendimiento con respecto a la sensación de saciedad, por su bajo contenido de grasas y el poco desarrollo en los eslabones de comercialización, que derivan en un bajo abastecimiento de carne de esta especie en el mercado⁸⁰.

Después de la crisis de 2005, en Mendoza, los niveles de consumo en el mercado interno local aumentaron sustancialmente bajo la presión de la sobreoferta de conejo. Precisamente, el aumento de esta oferta sumado al alto precio de la carne bovina, en general, fueron los factores que brindaron una oportunidad para la reorientación de esta actividad al mercado interno. Algunas carnicerías, mercados, restaurantes y parrilladas lentamente comenzaron a incorporar esta carne.

Otro factor que favoreció el consumo de carne de conejo es la preferencia de los consumidores por alimentos naturales y saludables desde el punto de vista de la salud de los consumidores. En este sentido, la carne de conejo, comparada con otras, es un producto de características consideradas actualmente como saludables para el

⁷⁶ Los habitantes de los países mediterráneos, tradicionalmente han tenido dietas con un alto consumo de carne de cerdo, pescado y conejo. Por ejemplo, en Francia, Italia y España el consumo per capita de carne de conejo supera los 3 kg/hab/año (Ministerio de Asuntos Agrarios. Provincia de Buenos Aires. Programa Cunicola 2004).

⁷⁷ En Argentina, el consumo es relativamente más bajo, según estimaciones de la Dirección de Ganadería el mismo ronda entre los 50 a 80 grs/ capita /año.

⁷⁸ El bajo precio de esta carne se debe a su histórica forma de producción, bajo un modelo extensivo (que hoy se encuentra en mutación y desplazamiento), en campos con pasturas naturales principalmente en la pampa húmeda, en tierras de alta aptitud agroecológica, con bajos costos de producción en comparación a la producción intensiva en feed-lot.

⁷⁹ La cría de conejos y el hábito de su consumo ingresaron a Argentina con las corrientes migratorias italianas y españolas; sin embargo el *saber faenar*, el *saber consumir* y los *saberes gastronómicos*, fueron perdiéndose con el paso del tiempo.

⁸⁰ Maggi, Erica. 2005. "Análisis de la Cadena de la Carne de Conejo". Dirección Nacional de Alimentos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.

consumo humano, debido a que es rica en proteínas, de fácil digestibilidad, reducida en calorías, con bajos porcentajes de materia grasa, buena relación ácidos grasos saturados (malos)/ácidos grasos poliinsaturados (buenos), como se observa en el Cuadro N° 14, lo cual genera reducidos índices de colesterol.

Cuadro N° 14: Valor nutricional de diversas carnes.
(Cada 100 gr)

Carnes	Energía (Kcal)	Proteínas (%)	Grasa (%)	Colesterol (mg)
Conejo	162	21,0	8,0	50
Pollo	124	18,6	12,0	90
Bovina	301	17,4	25,1	125
Ovina	263	16,5	21,3	s/d
Porcina	308	15,7	26,7	105

Fuente: Roca et al., 1980.

8.2.3.2 Hábitos de consumo y saberes gastronómicos

Desde los aspectos relacionados con los hábitos de consumo y los saberes gastronómicos, encuestas locales realizadas⁸¹ en sectores de medios y altos ingresos mostraron que más del 60% de los encuestados desconocía cómo preparar esta carne. Otro factor que pone a la carne de conejo en situación de desventaja ante otras, con respecto al *saber consumir*, es que debido a su menor porcentaje de grasas, posee un bajo rendimiento al cocinar y requiere más tiempo de cocción que otras carnes de similar preparación (como pollo, por ejemplo), y es sabido que actualmente a nivel doméstico, se dedica poco tiempo a la preparación de las comidas.

En sectores de población medio y alto, surgió de las entrevistas realizadas, como formas de preparación más utilizadas, el conejo en escabeche y guisado principalmente, y, en segundo lugar, el conejo asado y al horno. En tanto, en otro estudio local realizado⁸², las familias rurales y periurbanas que criaban conejos, conocían variadas pero semejantes formas de preparación del conejo, en escabeche, a la cacerola, guisado, frito, a la parrilla, al disco y en estofado.

Teniendo en cuenta la importante tradición argentina del consumo de carne asada a la parrilla, el conejo se presenta en desventaja, ya que para prepararlo de

⁸¹ Tessone y Fazio. 2005. Informe del mercado cunícola de Mendoza a solicitud de INTA EEA Mendoza. Instituto Superior Avellaneda.

⁸² Diaz Nodaro, González Francés, Lezcano. 2010. Caracterización de la cría de conejos para autoconsumo en familias vinculadas con programas sociales. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Cuyo. Congreso de Cunicultura de las Américas. 3º Puesto Concurso Monografía Estudiantes.

esta manera se requiere de un asador experto. Debido a su bajo porcentaje de grasas, es una carne que tiende a secarse y endurecerse con el calor de las brasas. El asado es símbolo de reunión familiar o de amigos, en cada asado el asador pone en juego su reputación. Lograr el punto de cocción adecuado es uno de los objetivos principales (Champredonde, 2008).

Otro de los aspectos a considerar con respecto a los saberes gastronómicos y al *saber consumir*, es que en general, las personas que acostumbran comer conejo periódicamente lo hacen como un menú especial o en días festivos; esto puede deberse a una suma de factores: el tiempo que demanda su preparación, su elevado precio relativo y la dificultad de acceder a esta carne en los mercados comunes locales.

Esta carne se encuentra sólo eventualmente en carnicerías y en supermercados. En Mendoza, un único lugar tiene abastecimiento permanente de esta carne y aparece como seguro para conseguirla: los puestos del *Mercado Central* que está en el microcentro mendocino, con la desventaja de su alto precio. Tanto en 2005 como actualmente, se vende de igual manera en este lugar, el conejo faenado en matadero habilitado, como el que proviene de la faena clandestina⁸³.

8.2.3.3 Espacios de difusión de saberes gastronómicos

Un espacio fundamental de difusión de saberes gastronómicos y de saber consumir lo constituyen los restaurantes e institutos de gastronomía locales. Más de 30 restaurantes locales tienen en su carta platos preparados con conejo y es notable el aumento de su demanda a los productores que los proveen en épocas de mayor afluencia turística, especialmente.

Con respecto a los Institutos que tienen carreras terciarias vinculadas con la gastronomía, las tres escuelas locales incorporaron en su curricula la preparación de platos con conejo: Max Casá, Arrayanes y la Escuela Internacional de Gastronomía, Hotelería y Turismo.

La aparición en Mendoza de numerosos restaurantes de comida gourmet se relaciona con el desarrollo del turismo y del turismo enológico, que han crecido junto con la vitivinicultura de calidad orientada al mercado externo y ha producido también un desarrollo de la gastronomía local asociada a productos típicos. La inclusión de los

⁸³ Resulta evidente que los mecanismos de control de estos circuitos comerciales no pueden poner límite a la comercialización con carne proveniente de faena informal.

platos preparados con carne de conejo, presentado como producto local, contribuye a valorizar este producto alimenticio como un recurso específico de nuestros territorios rurales (Figura N° 23). Pero también se ha ido incorporando la carne de conejo en las tradicionales parrilladas⁸⁴.

Figura N° 23: Posibilidades gastronómicas de la carne de conejo



Fuente: Stella Vitelleschi, MAGyP.

Los departamentos que se destacan por la cantidad de restaurantes que sirven conejo fueron Capital, con más de 10 establecimientos y Guaymallén con 5 sitios (Cuadro N° 15).

Cuadro N° 15: Restaurantes con menús con conejo. 2011.

Territorios	Restaurantes	Restaurantes Gourmets y Turismo Enológico	Parrilladas
Capital Ciudad de Mendoza	El Ceibo	La Bourgogne	Estancia La Florencia
	Terrazas del Lago	Hotel Hyatt	
	Quiroga		
	La Marchigiana Centro		
	Cocina española		
	Restaurante español		
	Mesón español		
	Hotel Argentino		
Godoy Cruz	Mister Frogg		Don Mario Palmares
	La Marchigiana Palmares		
	Sancho		
Luján de Cuyo	Casa de Campo	Apapacho	Pequeña Bodega

⁸⁴ La carne de conejo, como se mencionó, se destaca por sus características de alta calidad: al paladar, por su suave sabor, y además por su bajo contenido de grasas.

		La Bourgogne	
Guaymallén	Punto de Encuentro		Raíces
	El Galpón		La Posta del Jamón
			Don Mario Dorrego
Maipú	Club Tapiz		
	Almacén del Sur		

Fuente: Elaboración propia

En el Cuadro N° 15 se clasifican los distintos tipos de restaurantes de Mendoza, según su localización y especialidad, que incluyen en sus menús diferentes platos preparados con carne de conejo. La incorporación del conejo asado en parrilladas especializadas es una oportunidad para descubrir y rescatar el valor simbólico de este tipo de carne asociada a la cultura tradicional del campo mendocino y a sus productos de granja.

9. CONCLUSIONES

Argentina ha mostrado históricamente una realidad económica, política y social con sucesión de etapas de crecimiento y crisis que han afectado a distintos sectores productivos y sociales.

Nuestro caso de estudio aborda uno de esos periodos en el cual se da un desarrollo significativo de la producción de carne de conejo para exportación en la provincia de Mendoza –que coincide con la última crisis socio-económica de 2001-2002- y que posteriormente entra en crisis frente al cambio de contexto en el mercado externo, en 2005.

Para el análisis de este proceso se utilizó el marco conceptual Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL) por dos motivos: el primero, porque es un enfoque sistémico que permite abordar en forma integral una serie de hechos complejos que se sucedieron y donde comenzaron a aparecer distintos elementos que conformaron un sistema; y, el segundo, porque es un marco que, desde el plano de las políticas de intervención en los territorios rurales, se constituye en un enfoque alternativo de desarrollo territorial.

El enfoque SIAL propone la activación de producciones agroalimentarias localizadas con un cierto anclaje en los territorios o la localización de actividades productivas que pueden anclarse en los territorios. La aplicación de este enfoque ha permitido obtener conclusiones desde el punto de vista del desarrollo de la actividad cunícola y como medio para promover el desarrollo local y territorial.

Desde este enfoque, se puede afirmar que la cunicultura mendocina no alcanzó a conformar un sistema productivo localizado, es decir un SIAL, pero sí que tuvo la oportunidad de *localizarse territorialmente*, en algunos de sus aspectos: se localizó con dinamismo la actividad primaria, la cría de conejos, orientada hacia el mercado externo; después de la crisis, se inició la localización de la faena y la comercialización.

Esta localización de la actividad, fue potenciada desde los Municipios a través de los programas nacionales con un enfoque de desarrollo local y economía social, pero que devinieron en la realidad en políticas de emergencia social, ejecutadas en forma descentralizada a nivel territorial, como consecuencia de la crisis de 2001-2002. Por eso, la cunicultura quedó limitada a procesos iniciales de desarrollo local, como política para atenuar los efectos de la desocupación y de la pobreza rural. Estas políticas aprovecharon una coyuntura de alta demanda de conejo para exportación y ciertas características la actividad: ciclos productivos cortos y rápido retorno de capital.

El contexto favorable de demanda de conejos en el mercado internacional y su competitividad por la reforma de la paridad cambiaria, motivaron a actores públicos a formular proyectos sobre la base de entregas de subsidios para la población rural y periurbana de escasos recursos y a actores privados a iniciarse en esta actividad.

El análisis de la relación actividad cunícola y territorio, hizo visibles procesos locales y recursos que se activaron en esta fase de la cunicultura y las formas que tomaron las políticas de apoyo desde los gobiernos locales.

La matriz conceptual del enfoque SIAL fue fértil para analizar la complejidad de los fenómenos sucedidos a partir de la activación de la cunicultura en Mendoza. Los conceptos aportados por el enfoque SIAL como anclaje cultural y territorial, proximidad geográfica y organizacional, acción colectiva, gobernanza y redes institucionales permitieron abordar el estudio de esta fase de activación de la cunicultura y los factores que influyeron en su evolución e involución en los territorios; como así también las formas de organización que se fueron estructurando.

La definición territorial de la cunicultura fue compleja; por un lado, la localización de la actividad en los departamentos que implementaron el PMO, determinó la escala de acción de la política pública. Por otro lado, la proximidad entre los departamentos, hizo posible entretejer una red de relaciones y de intercambios entre productores, agentes de desarrollo y organismos intervinientes; es decir, que pudieron desenvolverse en más de un territorio a la vez, porque su ámbito de acción comprendió municipios con características culturales, económicas, laborales y medioambientales similares. Esta proximidad permitió avanzar en acciones colectivas que trascendieron los límites departamentales para abarcar la microrregión del norte.

Del análisis cronológico del periodo estudiado y de la información de la situación que lo antecedió, se puede decir que la cunicultura local, era una producción localizada pero con un débil anclaje territorial y cultural. Esto se manifestó en el bajo consumo interno, en el predominio de saberes-hacer tradicionales -limitados a la producción para autoconsumo- y en los escasos conocimientos técnico-productivos existentes, no sólo en los productores sino también en los técnicos, profesionales y agentes de desarrollo. Estos saberes-hacer y conocimientos, que formaban parte de ese anclaje previo, fueron los primeros recursos específicos que se activaron cuando comenzó a desarrollarse la cunicultura de exportación.

Esto provocó que el saber-hacer local sobre cunicultura se convirtiera, en un recurso clave en el inicio de la exportación, a fin de satisfacer una demanda urgente de conocimientos en los nuevos productores. Esta necesidad promovió el progreso de

relaciones horizontales, de cooperación y transmisión de saberes locales, experiencias e información. Al mismo tiempo, comenzaron a manifestarse los primeros esfuerzos organizados de capacitación y asistencia técnica desde las instituciones del Estado, del sector privado, para productores, agentes de desarrollo y profesionales.

Este anclaje, aunque débil, permitió que la cunicultura se desarrollara a partir de territorios ya construidos y donde existía una cierta organización cultural y productiva, aunque poco visible, porque no se había dado un proceso colectivo de puesta en valor de la cunicultura.

Partir del reconocimiento de este débil anclaje tradicional y analizar los efectos del crecimiento de la cunicultura de exportación -que se tradujo en el aumento rapidísimo de los cunicultores en los distintos territorios-, muestra el surgimiento de una heterogeneidad de productores.

Por un lado, un numeroso grupo de cunicultores de pequeña escala y de escasos recursos afectados por procesos de exclusión social y del mercado laboral y, en muchos casos pluriactivos, y por otro, cunicultores que surgen de iniciativas privadas, muchos de ellos profesionales provenientes de zonas urbanas. El peso cuantitativo que tuvieron los primeros y las propuestas tecnológicas y organizativas desde el Estado produjeron heterogeneidades en las formas de su organización.

La confluencia de distintos modelos tecnológicos para la cría de conejos, uno vinculado a un modelo tradicional, y el otro difundido por los organismos estatales, empresas privadas e inversionistas, de características más intensivas, produjeron la emergencia de conflictos y tensiones. Esto se debió a que entraron en competencia estos dos modelos: uno, sustentado en una producción de pequeña escala, con una tecnología simple y de bajo costo en insumos, con un manejo más personal y artesanal, asociado a una cunicultura de autoconsumo y/o comercial informal de circuitos cortos, orientada al mercado de consumo local; y, otro, sustentado en una producción de mayor escala, intensiva, de alta productividad y de manejo más impersonal del animal, asociado a una cadena agroexportadora y a una lógica más empresarial.

El modelo dominante, por el éxito comercial y económico, fue el de exportación, pero se enfrentó con dificultades, por la alta dependencia de insumos que resultaban de difícil acceso para una población de escasos recursos, como fue la población-objetivo del PMO. Estas tensiones se extendieron a todo el sistema de acción de la cunicultura en la época de auge e involucró también a los actores institucionales.

Como aprendizaje de esta experiencia cabe reflexionar sobre la eficiencia de las tecnologías vinculadas a políticas de desarrollo local y de lucha contra la pobreza rural, como lo plantea el enfoque de la tecnología social, para combatir situaciones de exclusión social, cuando esas tecnologías no se articulan con procesos y dinámicas socio-productivas anteriores y existentes en los territorios en que se aplican.

Con relación al desarrollo de acciones colectivas, la rapidez del crecimiento de la producción y los conceptos de gobernabilidad participativa en las políticas públicas, dieron un fuerte impulso a las mismas, especialmente a las vinculadas con la formación de cooperativas. La mayoría de ellas se fundaron, sobre un objetivo coyuntural como era lograr los volúmenes comerciales de conejos vivos que demandaban los frigoríficos exportadores. El rápido pase de actividades colectivas a acciones colectivas estructurales también respondió a una necesidad de mercado (tener la figura lícita para facturación) y de aprovechamiento de los subsidios públicos (llegar a la conformación de grupos para ser beneficiarios de las políticas sociales que promovían el asociacionismo).

A pesar de este entretendido de relaciones entre productores y entre productores, agentes de desarrollo e instituciones, las acciones colectivas se desvanecieron tan rápidamente como surgieron, con la crisis del mercado exportador y la desactivación de las políticas sociales, una vez superada la crisis de desempleo y pobreza que dejó el 2001.

La debilidad de estas acciones colectivas, como las promovidas por los organismos gubernamentales para la institucionalización de la cunicultura local (Consejo Asesor Cunícola Provincial y Ley Provincial Cunícola), muestra que fueron un producto de la coyuntura y no de un proceso histórico de anclaje de la cunicultura. También existió una debilidad de estas organizaciones de productores y una falta de institucionalidad adecuada a las necesidades de desarrollo y crecimiento. Esto quedó reflejado en la fragilidad de las organizaciones, las cuales eran pequeñas, locales y carentes de recursos para su consolidación y funcionamiento; y, por otra parte, a nivel institucional, los organismos de gobierno fueron desactivándose con el paso del tiempo. Estas carencias dificultaron la posibilidad de articulación y de coordinación, se restringieron las posibilidades de representación y de representatividad en ámbitos locales, provinciales y nacionales; es decir, las posibilidades de construcción y consolidación de gobernanza a nivel local.

El enfoque SIAL también propone la sostenibilidad de los procesos de desarrollo; se identificaron algunos elementos que dificultaron esa sostenibilidad, su

constitución como sistema productivo local, y la profundización de su anclaje territorial, a pesar de que la coyuntura y el dinamismo de la actividad aportaron condiciones iniciales para el desarrollo de un SIAL:

- El escaso periodo de tiempo que duró la expansión cunícola para poder anclar una *cultura de criadores y consumidores de conejo*.
- La ausencia de políticas y acciones colectivas para incentivar el crecimiento de un mercado interno y profundizar el anclaje del consumo local.
- El débil arraigo de la institucionalidad de la actividad cunícola que quedó demostrado en su dificultad de construir una red sólida con capacidad de acompañar al sector ante la crisis.
- La construcción de un sistema productivo local basado en la activación y desarrollo de la fase primaria (la cría de conejos) altamente dependiente de una cadena agroexportadora gobernada desde el eslabón de la faena y distribución.
- La aplicación de políticas sociales en el sector productivo focalizadas en el mejoramiento de las oportunidades laborales para mitigar la desocupación y la pobreza rural.

Si bien los esfuerzos realizados, desde lo económico, organizativo, innovativo, social y político, desaparecieron cuando se retrajo la cunicultura de exportación, un elemento central que quedó anclado fue el conocimiento. El aspecto más consolidado fue el conocimiento técnico-productivo, sin embargo, numerosos productores, técnicos y profesionales adquirieron conocimientos y desarrollaron competencias relacionados con otros aspectos de la actividad (gestión, comercialización, participación y promoción).

El desarrollo de capacidades, a través de capacitaciones y asistencia técnica, y la recuperación y resignificación del saber-hacer local, en aspectos tecnológicos y productivos, fueron la base sobre la que se generaron nuevas acciones, después de la crisis de la exportación, como los proyectos de mejoramiento de la genética disponible y de elaboración local de alimento balanceado.

Este anclaje y construcción incipiente de un sistema de conocimientos y la nueva fase de anclaje inicial de la cunicultura, la localización de la faena y distribución en la zona norte, articulada con el consumidor local y los nuevos nichos de mercado, permiten afirmar que se entró en una nueva etapa del desarrollo cunícola local.

Al analizar las estrategias que permitieron a los actores perdurar en la actividad, se identificaron algunos factores clave, que dieron mayor resiliencia a los productores locales, en este sistema: i) la posibilidad de haber desarrollado puntos de venta en el mercado local, previa o paralelamente a las ventas para exportación, que les otorgaron una cierta independencia de éste último, ante la crisis; ii) la capacidad de adaptación de las pequeñas estructuras (pequeños criaderos flexibles, capaces de adaptar su producción a sus necesidades y a las fluctuaciones del mercado); iii) la pluriactividad, que permitió tener otras fuentes de ingresos en plena crisis; iv) la valorización del producto en el mercado local (coyuntural en cierto grado, ya que también ha obedecido al alto precio de la carne bovina).

Desde el marco del desarrollo local y de las políticas públicas con contenido productivo -orientadas a generar crecimiento económico e implementar estrategias de inclusión social-, la experiencia analizada, dejó importantes enseñanzas.

La falta de información manejada por los actores públicos sobre una actividad económica emergente y poco conocida por su débil anclaje, debilitó las políticas y programas implementados. La consistente falta de registros, estadísticas y estudios de mercado impidió contar con los conocimientos que explicaran la tendencia de su producción y consumo para prever escenarios futuros.

La intervención de Estado en el desarrollo local a partir de la activación o localización de sistemas agroalimentarios, necesitan actores, políticas e instrumentos adecuados a la realidad social, cultural y económica de los territorios y a los objetivos de los programas de intervención. Desde este punto de vista, los instrumentos municipales, en la mayoría de los casos, no contaban con equipos técnicos suficientemente calificados, ni con la cantidad necesaria de agentes para la formulación, ejecución y seguimiento en forma eficaz, de los proyectos. Es decir, que se descentralizaron políticas sin prever las capacidades endógenas de los gobiernos locales.

Se observó una vez más, una intervención con políticas paternalistas, que han fomentado históricamente, una actitud de pasividad y el desarrollo de capacidades para solicitar apoyo antes que para generar competencias que den sostenibilidad a los sistemas productivos.

En resumen, los programas implementados, desatendieron algunos de esos principios enunciados. Esto se debió en parte, a la falta de diagnósticos previos correctos de la población objetivo y del sector productivo, y de formas de articulación y coordinación suficientes a nivel institucional. Lo cual fue agudizado por una limitada

capacidad de integración, organización y gestión de los productores, especialmente a partir del momento de conflicto en la comercialización. De este modo, no se dio solución en forma sostenida al problema de desempleo en el sector rural, ni al problema de la pobreza rural.

Esta investigación ha permitido sistematizar algunos aprendizajes:

En primer lugar, los Programas de Desarrollo requieren planificaciones con evaluaciones continuas que abarquen los aspectos de producción, provisión de insumos, industrialización, comercialización, capacitación, asistencia técnica, organización y construcción de gobernanza a través de la participación y desarrollo de redes. De esta manera, es posible dar respuestas adecuadas al sector, logrando un desarrollo territorial con sostenibilidad y equidad social.

Los planes gubernamentales analizados, tuvieron una débil planificación de los aspectos relacionados principalmente, con la comercialización del producto. El crecimiento de la venta para exportación debió ser acompañado por el incremento del mercado interno, para lo cual hubiera sido acertado, la localización y formalización de los circuitos de faena, venta y distribución. En este sentido, una acción pendiente fue concebir estrategias de vinculación de los productores con los consumidores, el sector de los restaurantes y gastronomía como plantea el marco SIAL, y trabajar para lograr un producto diferenciado, con controles de calidad.

En la fase de industrialización de esta producción en pequeña escala, existe un vacío con respecto a las reglamentaciones en la faena y en la elaboración. Se debería analizar la adecuación de la normativa vigente respecto de la fase de industrialización (faena, envasado y elaboración de subproductos como escabeche, paté, etc.), para escalas intermedias de producción.

Otro aspecto de la implementación de Programas de Desarrollo, es la conformación de redes institucionales público-privadas, con una estructura que pueda asumir los momentos críticos con integridad y capacidad en la búsqueda de soluciones. La experiencia analizada nos indica que existió un insuficiente acompañamiento por parte de los organismos del Estado en la crisis.

En lo concerniente al desarrollo vinculado con la inclusión social y reducción de la pobreza, desde el punto de vista económico y del desarrollo de capacidades, los esfuerzos de capacitación quedaron restringidos a lo tecnológico y mostró una ausencia de conocimientos con relación a los mercados, comercialización y gestión, que hubiera sido esencial en la búsqueda de la disminución de la pobreza.

Para superar esta debilidad estructural de las organizaciones de productores y dotarlas de la capacidad necesaria para interactuar con el Estado y demás actores en condiciones de equidad, es necesario apoyo desde el mismo Estado. De este modo, puede lograrse el crecimiento y la consolidación de sus entidades y asociaciones que integran distintas cadenas de producción, tales como cooperativas, organizaciones campesinas, asociaciones, consorcios, etc.⁸⁵

Cabe reconocer la importancia del análisis de la relación entre los individuos, o grupos de individuos y los gobiernos, ya que en la medida que el gobierno sea capaz de atender sus problemáticas, será más fácil el diseño e instrumentación de políticas públicas coherentes con las necesidades y problemáticas reales de la población.

Cabe también, como reflexión final, asumir que es necesario un viraje estratégico para aumentar la participación de las unidades públicas de investigación y desarrollo (I+D), en las dinámicas de cambio tecnológico local; alinear la producción de conocimiento científico y tecnológico con las necesidades sociales y saber-hacer locales y comenzar a plantearse la inclusión social como desafío científico-técnico; es decir, buscar una utilidad social de los conocimientos científicos y tecnológicos localmente generados, especialmente en el campo de las agriculturas familiares.

10. BIBLIOGRAFÍA

⁸⁵ Foro Nacional de la Agricultura Familiar: "Lineamientos generales de políticas públicas orientadas a la elaboración de un plan estratégico para la agricultura familiar". Fortalecimiento de las organizaciones. Agosto 2006

- AGROCA. 2011. Unidad de Producción. [en línea]
<<http://www.agroca.com.ve/mundo.php?id=44>> [consulta 30 junio 2011]
- ALBALADEJO, C. 2008. Competencias para el Desarrollo Territorial Rural. Panel sobre Políticas Públicas y Desarrollo Territorial. Congreso Alimentación, Agricultura Familiar y Territorios” (ALFATER, 2008). Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina. En CD.
- ALBURQUERQUE, F, 2001. La importancia del enfoque del desarrollo económico local. En: Vázquez Barquero, A y O. Madoery (comp.): Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local. Homo Sapiens Ediciones, Rosario, Argentina. Citado por ARROYO, D. 2006. La Economía Social como estrategia de inclusión. El desarrollo local y su vinculación con la economía social.
- ALBURQUERQUE, F. 2004. Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. Revista de la CEPAL. Abril 157-171.
- ARROYO, D. 2006. La Economía Social como estrategia de inclusión. El desarrollo local y su vinculación con la economía social. Posgrado en desarrollo local y economía social FLACSO Argentina. Modalidad virtual. MÓDULO 3. 16p. [en línea]<<http://www.cedelargentina.org/files/La%20Economia%20Social%20como%20estrategia%20de%20Inclusion.%20Arroyo.pdf>> [consulta: 6 octubre 2009]
- BARROS BISCARI, R. 2010. Los saberes colectivos locales como factores del anclaje territorial. El SIAL de la Rosa Mosqueta rubiginosa de la Patagonia Argentina. Universidad Autónoma Del Estado De México (UAEM). Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. 2010. En CD.
- BECATTINI, G. 1992. El distrito marshaliano: una noción socio-económica. Las regiones que ganan. Benko G. et Lipietz A. (dir.), PUF, Paris. pp. 35-55.

- BOCCO, A. 2005. Análisis participativo del proceso de transformación productiva e institucional en el departamento de LAVALLE, provincia de Mendoza. [en línea] Rimisp - Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. 145p.
<http://www.rimisp.org/proyectos/seccion_adicional.php?id_proyecto=128&id_s_ub=87>[consulta: 10 septiembre 2009]
- BOUCHER, F; MUCHNIK, J.; REQUIER-DESJARDINS, D. 2004. Sistemas Agroalimentarios Localizados: agroindustria rural, valorización de recursos locales y dinámicas territoriales. Los desafíos de los Sistemas Agroalimentarios Localizados. Congreso Internacional de la Red SIAL. Agroindustria Rural y Territorio. ARTE. Toluca, México, diciembre 2004. En CD.
- BOUCHER, F. y POMEON, T. 2010. Reflexiones en torno al enfoque SIAL: Evolución y avances desde la Agroindustria Rural (AIR) hasta los sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL). Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. En CD.
- BOUCHER, F.; SALAS CASASOLA, I.; REQUIER-DESJARDINS, D. 2005. Agroindustria Rural y Liberalización comercial agrícola: el rol de los Sistemas Agroalimentarios Localizados. 5º Congreso AMER: Balance y Perspectivas del campo mexicano: a una década del TLCAN y del movimiento Zapatista, Oaxaca, México. En CD.
- BOURDIEU, P. 2000. Les structures sociales de l'économie. Seuil, Paris. 398p.
- CARAVACA, I.; GONZALEZ, G.; SILVA, R. 2005. Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial. Santiago de Chile. Revista EURE. 31(94): 5-24.
- CHAMPREDONDE, M. 2008. Localización, deslocalización, ¿relocalización? De la calidad de las carnes vacunas pampeanas argentinas. Impacto territorial. En: Sistemas Agroalimentarios Localizados en Argentina. Ediciones INTA. pp. 76-99.

- CHÁVEZ, H. 2010. De la Producción Agroalimentaria al Afianzamiento de Redes de Cooperación Solidaria en una Comunidad de México. Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. En CD.
- CEPAL. 2000. Equidad, desarrollo y ciudadanía. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile. 326p. [en línea] <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/4425/lcg2071.pdf> [consulta 23 marzo 2012]
- CONEJOS Y ALGO MÁS. 2011. HACCP (Hazard Análisis Critical Control Point System). [en línea] <http://www.conejosyalgomas.com> [consulta 23 julio 2011]
- DIAZ NODARO, L.; GONZÁLEZ FRANCÉS, J., LEZCANO, C. 2010. Caracterización de la cría de conejos para autoconsumo en familias vinculadas con programas sociales. 4º Congreso de Cunicultura de las Américas. Argentina, Córdoba, septiembre. En CD.
- DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS MENDOZA. 2011. Población departamental. [en línea] <http://www.deie.mendoza.gov.ar/tematicas/poblacion/archivos/Dinamica/poblacion/xls> [consulta: 25 julio 2011]
- DIRECCIÓN DE GANADERÍA MENDOZA. 2010. Objetivos institucionales. [en línea] <http://www.ganaderia.mendoza.gov.ar> [consulta: 22 abril 2010]
- DURSTON, J., 1999. Construyendo capital social comunitario. Una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala. Santiago de Chile. CEPAL, Serie Políticas Sociales, N° 30.
- FAO. 2010. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. FAOSTAT. Producción Agrícola. <http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx> [consulta: 22 junio 2010]

- FILIPPI, M. Y TORRE, A. 2003. L'organisation en réseau: de l'instauration de règles locales aux actions collectives". En : Dupuy, A. y A. Burmeister (dirs.), Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité. Paris: La documentation Française, pp. 51-70.
- FLORES, M. y RELLO, F. 2001. Capital social: virtudes y limitaciones. Ponencia presentada en la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza. CEPAL y Universidad del Estado de Michigan, Santiago de Chile, 24-26 de septiembre de 2001. En CD.
- FUNDACIÓN PRO MENDOZA. 2011. [en línea] <<http://www.promendoza.com>> [consulta: 18 junio 2011]
- FOURNIER, S. y REQUIER-DESJARDINS, D. 2002. Les relations horizontales au sein des systèmes agroalimentaires localisés: un état de la question. Etudes de cas au Bénin. 1º Colloque International SIAL, Montpellier. 2002. En CD.
- GILLY, J. y TORRE, A. 2010. Dynamiques de Proximité. L'Harmattan, Paris. Citado por Boucher y Pomeón 2010, op.cit.
- GONZÁLEZ, D.I.; GONZÁLEZ, D.J.; GARCÍA V.; RAMÍREZ H. 2010. Productores de flor de corte de la comunidad de Francisco Zarco, en el municipio de Tenancingo, Estado de México: ¿Un caso exitoso de acción colectiva? Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. 2010. En CD.
- INTA. 2010. Programas PROFEDER Y PROFAM. [en línea] <<http://www.inta.gov.ar>> [consulta: 25 octubre 2010]
- KRONE, E.; CRUZ, F.; MENASCHE R. 2010. Del Lomo de Las mulas a la Clandestinidad: Dilemas entre las Exigencias Legales y el Sistema Tradicional de Producción del Queso Serrano de los Campos de Cima da Serra (Brasil) Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas

agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. 2010. En CD.

LARROA, R. 2010. El SIAL y sus diferencias con el enfoque del desarrollo territorial en América Latina. Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. 2010. En CD.

LO VUOLO, R.; BARBEITO, A.; PAUTASSI, L.; RODRIGUEZ, C. 1999. La pobreza...de la política contra la pobreza. En: Miño y Dávila. Buenos Aires-Madrid. 350p.

MUCHNIK, J. 2006. Sistemas agroalimentarios localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones. 3º Congreso Internacional de la Red SIAL "Sistemas Agroalimentarios Locales" Alimentación y Territorios .ALTER 2006. Baeza, España. En CD.

MUCHNIK, J. 2008. Alimentos y territorios en un mundo fragmentado. En: Sistemas Agroalimentarios Localizados en Argentina. Ediciones INTA. pp.18-28.

MUCHNIK J. y SAUTIER D. 1998. Systèmes agro-alimentaire localisés et construction de territoires. ATP CIRAD, 46p.Citado por MUCHNIK, J. 2006, op. cit.

MUCHNIK, J. y VELARDE, I. 2008. Sistemas agroalimentarios localizados: Procesos de innovación y valorización de los recursos locales: El caso del vino de la Costa de Berisso. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. 75 p.

MUCHNIK, J. y DE SAINT MARIE, CH. 2010. Le temps des Syal : techniques, vivres et territoires. Quae- Francia. 320p.

PECQUEUR, B. 1996. Dinámicas territoriales y cambios económicos. L'Harmattan, Paris. 244p.

QUAGLIARIELLO, G. 2008. Cunicultura: Del Autoconsumo a la Crianza Industrial. Ediciones INTA. Mendoza, Argentina. 75p.

- REQUIER-DESJARDINS, D. 2004. Agro-industria rural, acción colectiva y siales: desarrollo o lucha contra la pobreza? Ponencias en extenso. Congreso Internacional de la Red SIAL. Agroindustria Rural y Territorio. ARTE. Toluca, México. En CD.
- ROCA, T.; CASTELLO, J.L.; CAMPS, J. 1980. Tratado de cunicultura Vol II. Construcciones, manejo y producciones. Real escuela oficial y superior de Avicultura, Arenas de Mar, Barcelona. 280p.
- RODRÍGUEZ GÓMEZ, G., GIL FLORES, J. y GARCÍA JIMÉNEZ, E. 1996. Metodología de la investigación cualitativa. Ediciones Aljibe. Granada. España. 175p.
- ROFFLER, E. y REBON, M. 2006. Políticas socioproductivas e inclusión social: ¿hacia un nuevo modelo de políticas sociales? La experiencia del plan nacional "Manos a la Obra". 11º Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública. Documento Libre. Ciudad de Guatemala, noviembre 2006. En CD.
- SAGPyA. 2008. Boletín SAGPyA. Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca. Dirección de Programación para el Desarrollo. Área de Cunicultura. Vitelleschi, S. [en línea]
<http://64.76.123.202/SAGPYA/economias_regionales/_conejos/_informes/_publicaciones/Informe_2009.pdf> [consulta: 19 de julio 2010]
- SAGPyA. 2008. Boletín SAGPyA. Secretaría de Agricultura Ganadería y Pesca. Dirección de Programación para el Desarrollo. Área de Cunicultura. Vitelleschi, S. [en línea]
<http://64.76.123.202/SAGPYA/economias_regionales/_conejos/_estadisticas/_Produccion_Cunicultura_en_la_Argentina.pdf> [consulta: 17 agosto 2010]

- SCHEJTMAN, A. y BERDEGUÉ, J. 2004. Desarrollo Territorial Rural. Debates y temas rurales. N° 1. RIMISP. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Ediciones Rimisp. Santiago, Chile. Marzo 2004. 53p.
- SEN, A. 1998. Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI. El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI, Louis Emmerij y José Núñez del Arco (Comp.). Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C. pp. 589-603.
- SENASA. 2010. Objetivos institucionales. [en línea]
<<http://www.senasa.gov.ar>> [consulta: 21 octubre 2010]
- SERBIA, J. 2007. Diseño, muestreo y análisis en la investigación cualitativa. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Revista Hologramática. 4(7):123 – 146. [en línea]
<http://www.cienciared.com.ar/ra/usr/3/206/n7_vol3pp123_146.pdf> [consulta: 25 noviembre 2011]
- SILI, M. 2005. La Argentina rural: de la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales. Ed. INTA. 108 p.
- TEUBAL, M. 1995. Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?”. Ediciones Corregidor. Buenos Aires. Argentina. 268 p.
- THOMAS, H. 2008. De las tecnologías apropiadas a las tecnologías sociales. Conceptos / estrategias / diseños / acciones. Grupo de Estudios Sociales de la Tecnología y la Innovación. IEC/UNQ. CONICET. [en línea]
http://200.9.244.77/documentos/Jornadas_tecno_soc_Hernan_Thomas.pdf
[consulta: 20 diciembre 2011]
- TORRES SALCIDO. 2010. Los sistemas agroalimentarios locales en México. Aportaciones teóricas y empíricas para el estudio de la Gobernanza. Seminario Internacional EAAE-SYAL. Dinámicas espaciales de los sistemas

agroalimentarios: Implicaciones para la sustentabilidad y el bienestar del consumidor. Italia, Parma. 2010. En CD.

TORRES SALCIDO, G.; CHÁVEZ, H. 2007. Gobernanza y territorios. La gestión del desarrollo local en el siglo XXI. Universidad Autónoma de México. 30 p.

TORRES SALCIDO, G.; CHÁVEZ, H. 2008. Gobernanza y territorio. Notas para la implementación de políticas para el desarrollo. Universidad Autónoma de México. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, 50(203): 75-95.

TRIBUNET. Ley Cunícola Provincia Mendoza. [en línea]
<<http://www.tribunet.com.ar/tribunet/ley/7295.htm>> [consulta: 25 julio 2010]

VELTZ, P. 2000. Le nouveau monde industriel. París: Gallimard. Citado por Caravaca et al., 2005, op. cit.

APÉNDICE

I. Entrevista Modelo a Productor

1- Trayectoria personal:

- ¿Cómo y cuando se vincula con la cunicultura?
- ¿Qué lo motivó a iniciarse?
- ¿Con qué recursos?
- ¿Tenía experiencia previa o conocimientos en relación a la cunicultura?
- ¿Hasta cuándo participó en la actividad?

2- Pluriactividad:

- ¿Realizaba otra actividad? (antes y después de iniciarse)
- ¿Qué porcentaje de tiempo dedicaba a cada actividad?
- ¿Qué porcentaje le aportaba cada actividad?

3- Manejo técnico del criadero

- ¿Incorporó modificaciones en la producción o crianza de los conejos?
- ¿Quién o quiénes atendían el criadero?
- ¿Tuvo algún empleado en algún momento?

4- Comercialización

- ¿Cuánto destinaba a exportación? En qué momento del período?
- ¿Cómo comercializaba?
- ¿Relato de la forma en que se realizaba la venta para exportación.
- ¿Cuánto destinaba a mercado interno? ¿En qué momento del período?
- ¿A restaurantes y parrillas? ¿Carnicerías? ¿Directo a consumidor?
- ¿A otros productores?
- ¿Dónde faenaba?
- ¿A qué tipo de consumidores apuntaba?

5- Capacitación:

- ¿Qué conocimientos tenía?
- ¿Se capacitó durante ese período?
- ¿Cómo y cuándo?

¿Recibía asistencia técnica? (calificación de la asistencia técnica recibida)

6- Planes y programas municipales:

¿Participó en algún proyecto, programa o plan de algún municipio ya sea formal o informalmente?

¿Recibió algún subsidio?

¿Cómo considera esa experiencia? ¿Qué le aportó? ¿Qué faltó?

7- Organización/Interacción con el entorno:

¿Participó o se vinculó con alguna organización de productores?

¿Cuándo se inició esa organización?

¿Hasta cuando duró su participación y la organización?

¿Cuáles fueron las acciones de esa organización?

¿Cuáles fueron sus actividades dentro de la organización?

¿Durante el período de acumulación de capital, cuál fue la estrategia?

¿A dónde apuntaron? ¿Agrandar o mejorar la producción?

¿Se planteó como proyecto cooperativo comercializar en el mercado interno?

8- Sobre el Consejo Cunicola Provincial:

¿Qué conocimiento tenía? ¿Sobre sus acciones? ¿Sobre la Ley?

¿Qué tipo de vinculación?

¿Se sentía representado?

9- Ante la crisis de 2005:

¿Hubo acciones? ¿Aisladas? ¿Organizadas? ¿De qué tipo?

¿Qué otras acciones deberían haberse realizado?

¿Qué aspectos positivos y negativos dejó este período?

¿Qué se ganó y qué se perdió con todo este proceso?

(A nivel general y a nivel personal)

10- A los que dejaron la actividad:

¿Por qué motivo dejó?

¿De qué manera o bajo qué condiciones hubiera continuado?

¿Qué faltó para dar continuidad a la actividad? (organización, ventas, asistencia técnica, acompañamiento)

¿Cómo ve la cunicultura hacia delante?

¿Le interesaría formar parte algunas acciones/organización de productores?

II. Entrevista Modelo Responsable de Frigorífico Exportador

¿Cómo ha sido la trayectoria de la empresa con respecto a la comercialización de conejos?

¿Se dedicaron a la exportación de otros productos cárnicos, (otros animales, liebres) antes de incursionar en la exportación de conejos?

¿Usted participó activamente en la comercialización de conejos entre 2002 y 2007?

¿Quiénes fueron sus compradores? ¿A qué países se exportaba?

¿Qué pasó con la participación de China en el mercado exportador?

¿Cuál fue su influencia?

¿Cómo realizaban ustedes la compra de conejos a partir de 2002?

¿Con quiénes se contactaron en Mendoza para comprar?

¿Qué tipo de animales les llegaban desde Mendoza, en cuanto a su calidad?

¿Y desde el resto del país? ¿Había preferencias por conejos de alguna región particular de Argentina?

¿De qué manera se hacía la compra?

¿Cuáles eran las condiciones en cuanto al tipo de animal?

¿Y en cuanto al criadero de origen, había condiciones?

¿Y el transporte de los animales?

¿Quiénes facturaban al frigorífico?

¿Cómo se establecía el precio?

¿Por qué razón nunca se establecieron contratos o acuerdos con los grupos de productores para comercializar? Hubiera sido conveniente esto?

¿Qué Municipios u otros organismos públicos de Mendoza tomaron contacto con ustedes?

¿Y en la crisis?

¿Qué sucedió con el mercado a principios de 2005?

¿Por qué se disminuyó el precio que se pagaba a los productores?

¿En 2005 se estableció un récord de exportación, y justamente fue el año más crítico para los productores a que se debió esto?

¿Cómo evalúa la política de entregas de subsidios que provenían del Ministerio de Desarrollo Social y se bajaba a través de los Municipios, en algunas provincias, para la cunicultura en esos años?

Esta oferta ampliada por los programas sociales, ¿deprimió el precio del conejo?
 ¿Realizaron inversiones al aumentar la escala, el volumen de animales que faenaban?
 ¿Tuvieron que expandir la capacidad del frigorífico? ¿Tuvieron que incorporar tecnología? ¿Tenían los recursos? ¿Se encontraban sobrepasados por la oferta?
 ¿Había mercado afuera del país para sostener el sector en el momento de la crisis?
 ¿Existían relaciones de cooperación o de competencia con los demás frigoríficos exportadores, entre 2002 y 2007? Y durante la crisis, ¿cómo se vincularon?
 ¿Delimitaron las provincias adonde realizaban la compra de animales?
 ¿Cómo respondió la industria de los frigoríficos, en general a este aumento de la producción y de la oferta? ¿Hubo nuevos frigoríficos?
 ¿Recibieron algún tipo de apoyo del Estado en algún momento?
 ¿Se plantearon como objetivo estratégico el mercado interno previendo una baja en la demanda en el mercado internacional?
 ¿Cómo ve la conformación de la cadena cunícola en Argentina? En ese momento y actual.
 ¿Y qué tipo de acciones deberían implementarse para su fortalecimiento?
 ¿Según su opinión qué tipo de acciones deberían realizar los organismos públicos para fortalecer toda la cadena cunícola? INTA, SENASA, Municipios, los gobiernos provinciales.
 ¿Qué factores positivos y negativos a nivel de esta empresa y a nivel general del sector cunícola puede identificar?

III. Modelo Entrevista a Técnico. Agente de Desarrollo

1-Trayectoria personal

Su primer trabajo como profesional técnico

¿A qué edad?

¿Había tenido experiencia previa en cunicultura o era la primera vez que se vinculaba con la actividad? (Breve descripción de esa experiencia previa)

2-¿Cuál fue su actividad como técnico al inicio de esta experiencia como agente de desarrollo?

¿Cómo se inició? ¿Cómo se vinculó con la institución?

¿Qué tipos de trabajo concretamente desarrolló? ¿En qué territorios?

¿De qué institución (es) dependía?

¿Qué función tenía en cada una?

¿Cumplió sus objetivos?

¿Cuáles fueron los problemas que enfrentó para cumplirlos

Desde punto de vista personal, ¿tenía capacitación y experiencia suficientes?

Característica de los productores: Limitación en cuanto a aspectos sociales y técnicos (evaluación personal del nivel de conocimientos previos que tenían los productores).

¿Con qué grupos, asociaciones y cooperativas se vinculó?

Características del equipo técnico: Limitaciones y puntos favorables en aspectos de conocimiento técnico y otros (Evaluación personal).

3-Al pasar por distintas Instituciones: ¿observó diferentes políticas implementadas?

¿Había en cada institución una estrategia de desarrollo cunícola y de desarrollo local?

¿Cuál era?

¿Pudo cumplir su función en forma igual en cada una?

¿Recibió orientaciones fuertes o pudo armar su trabajo según su idea?

¿Y alguna orientación o sugerencia para trabajar en articulación con otras instituciones, por ejemplo el Consejo Cunícola Provincial?

En ese período, ¿sintió que actuaba aisladamente desde su institución, formó equipo dentro de la institución o se vinculó con otros Agentes de Desarrollo de otras instituciones que tenían acciones en cunicultura?

¿Qué otros técnicos de instituciones participaron activamente del proceso de la cunicultura? (Listado).

¿Cumplió actividades en más de una institución al mismo tiempo?

¿Le ocasionó inconvenientes?

¿De qué tipo? ¿Cómo lo manejó?

4- Su experiencia con respecto al Consejo Cunícola Provincial

Función

¿Desde qué organismo o institución participaba?

¿Qué lo impulsó a participar en el Consejo?

Su visión, las acciones, la articulación entre instituciones

¿Qué conocimientos y participación tuvo con respecto a la Ley Pcial Cunícola?

5-Capacitación:

¿Recibió capacitación adecuada y suficiente o no para cumplir bien su función como Agente de Desarrollo?

¿Cuáles contenidos considera muy positivos y cuales faltaron para fortalecerla en su función como Agente de Desarrollo que debía cumplir

¿Cuál fue la mejor capacitación que recibió? ¿Por qué?

¿Dio capacitaciones?

¿Cuál fue su contenido? A quién estuvo dirigida?

En la transmisión de los conocimientos técnicos, ¿considera errores y aciertos?

¿Percibió algún sistema informal de transferencia de conocimientos y experiencias entre productores? (La transmisión del saber-hacer).

¿Era adecuado el modelo productivo-tecnológico que se proponía para el tipo de productor con el que se trabajaba? (La transferencia de tecnología).

6-Aspectos de comercialización

Su visión. Su vinculación y participación.

¿Cuál fue su función? ¿Qué obstáculos vio?

7- Evaluación de qué ocurrió con la cunicultura (Su visión más general del período)

¿Por qué cree que no se sostuvo el proceso de desarrollo dinámico que tuvo al principio?

¿Podría haberse sostenido? ¿De qué forma?

8-Cierre

¿Qué se perdió con todo este proceso?

A nivel general y a nivel personal

¿Qué se ganó? (A nivel general y a nivel personal).

9-Cómo ve la cunicultura a futuro?

¿Estaría dispuesto en participar en algunas acciones a futuro vinculadas con la actividad?

IV. Entrevista Modelo Referente Institucional

1-Trayectoria personal

Descripción

¿Había tenido experiencia previa en cunicultura o era la primera vez que se vinculaba con la actividad? (Breve descripción de esa experiencia previa)

2- ¿Cuál fue su actividad al inicio?

¿De qué institución dependía?

¿Cuál era su función?

¿Cumplió sus objetivos?

¿Cuáles fueron los problemas que enfrentó para cumplirlos

Desde su punto de vista personal, ¿tenía capacitación y experiencia suficientes?

En la institución, ¿desempeñaba su trabajo técnico en forma individual o formaba parte de un equipo?

¿Qué limitaciones y cuestiones favorables, en aspectos del conocimiento técnico y otros, tenía ese equipo?

¿Con qué grupos, asociaciones y cooperativas se vinculó?

3- Política Institucional implementada:

¿Había en la institución una estrategia de Desarrollo cunícola y/o de desarrollo local? Cuál era?

¿Había un concepto de desarrollo de la cunicultura?

¿Qué importancia tenía el Desarrollo de la cunicultura dentro del Desarrollo Rural del Departamento?

¿Con qué concepto de desarrollo se trabajaba?

¿Cuáles fueron las políticas para implementar esos marcos de desarrollo?

¿Se sabía a dónde se quería llegar?

¿Recibió orientaciones fuertes o pudo armar su trabajo según su idea?

¿Y alguna orientación o sugerencia para trabajar en articulación con otras instituciones, por ejemplo el Consejo?

En ese período, ¿sintió que actuaba aisladamente desde su institución, formó equipo dentro de la institución o se vinculó con otros Agentes de Desarrollo de otras instituciones que tenían acciones en cunicultura?

Un fuerte impulso al Desarrollo de la cunicultura lo dieron los planes de Desarrollo Social, ¿cómo se articularon con esas políticas orientadas más al Desarrollo Social?

¿Piensa que fueron positivas o negativas para el Desarrollo de la Cunicultura visto desde un punto de vista más económico y productivo?

¿Qué otros técnicos de instituciones participaron activamente del proceso de la Cunicultura? (Listado).

¿Cumplió actividades en más de una institución al mismo tiempo?

¿Esto le ocasionó inconvenientes?

¿De qué tipo?

¿Cómo lo manejó?

4- Su experiencia con respecto al Consejo Cunicola Provincial

Función

¿Desde qué institución participaba?

¿Su visión, las acciones, la articulación entre instituciones

¿Qué conocimientos y participación tuvo con respecto a la Ley Provincial Cunicola?

¿Qué pudo aportar al Consejo Cunicola Provincial desde su experiencia o capacidades?

5- Capacitación:

¿Recibió capacitación adecuada y suficiente para cumplir su función como Agente de Desarrollo?

¿Qué contenidos considera muy positivos y cuáles faltaron para fortalecerlo en su función como Agente de D?

¿Cuál fue la mejor capacitación que recibió? ¿Y por qué?

¿Dio capacitaciones?

¿Cuál fue su contenido?

¿Era adecuado el modelo productivo-tecnológico que se proponía para el tipo de productor con el que se trabajaba?

6- Aspectos de comercialización

Su visión. Su vinculación y participación

¿Cuál fue su función?

¿Qué pudo aportar?

Obstáculos que vio

7- Evaluación de qué ocurrió con la cunicultura (Su visión más general del período)

¿Por qué cree que no se sostuvo el proceso de D dinámico que tuvo al principio?

¿Cuál fue el compromiso de su institución ante la crisis?

¿Cómo impactó en la institución el fracaso de los proyectos cunícolas?

¿Podría haberse sostenido?

¿De qué forma?

8-Cierre

¿Qué se perdió con todo este proceso?

¿A nivel general y a nivel personal

¿Qué se ganó? (A nivel general y a nivel personal)

9-Cómo ve la cunicultura a futuro?

¿Estaría dispuesto en participar en algunas acciones a futuro vinculadas con la actividad?