

**“Del campo a la mesa. El rol del mediador en la construcción del diagnóstico participativo para la elaboración de un futuro proyecto de desarrollo local.”**

*Trabajo final presentado para optar al título de Especialista en Desarrollo Rural*

**María Mercedes Testa**  
Veterinaria. FVET, UBA 2011

Lugar de trabajo: A.E.R INTA Pigüé. Programa Cambio Rural.



Escuela para Graduados Ing. Agr.  
Alberto Soriano  
Facultad de Agronomía - Universidad de  
Buenos Aires



## **TUTOR**

**Eugenio Sebastián Scala**

Ing. Agrónomo (UBA).

Magister en "Psicología organizacional" (UAI).

Doctorando en "Ciencias agropecuarias" (UNLZ).

## **COTUTORA**

**Mercedes Mc Cormick**

Ing. Zootecnista (UNLZ).

Doctorando en "Métodos cuantitativos en economía" (UNLZ).

## **JURADO DE TRABAJO FINAL**

Tutor

**Mg. Eugenio Sebastián Scala**

Cotutora

**Ing. Mercedes Mc Cormick**

Jurado 1

**Dra. Nela Lena Gallardo Araya**

Jurado 2

**Mg. Julieta Monzón**

Fecha de defensa del Trabajo Final: 11 de abril de 2023

## **Agradecimientos**

Agradezco a mis tutores, que con dedicación me han acompañado a lo largo de estas páginas. A mis profesores y compañeros que han sido el motor en la carrera y el motivo de tanto disfrute. A todos aquellos que sumaron información pertinente y se entusiasmaron con la investigación. A mi familia, por estar siempre.

## **Dedicatoria**

A mis productores ovinos, mentores de inspiración.

## ÍNDICE

<b>Resumen</b> .....	7
<b>Capítulo 1. Introducción</b>	
1.1. Ubicación del territorio y su población humana .....	8
1.2. Clima y suelo .....	9
1.3. El ovino en la región: construyendo su historia.....	9
1.4. Población actual de ovinos en la región analizada, distribución y carga.....	13
1.5. Producción y mercado de lanas en la región.....	15
1.6. El sector ovino: la carne.....	17
1.7. En lo personal.....	18
1.8. Objetivo del trabajo.....	21
<b>Capítulo 2. Marco teórico</b>	
2.1. El territorio .....	22
2.2. El agricultor familiar y su papel en la construcción de la definición.....	23
2.3. Soberanía alimentaria, un posible camino para la erradicación del hambre a nivel local.....	24
2.4. Resistencia, persistencia, sobrevivencia .....	27
2.5. Casos de éxito .....	28
2.6. Participar: ser, tener y tomar parte .....	31
2.7. El técnico facilitador de desarrollo, el mediador, el catalizador.....	33
<b>Capítulo 3. Metodología</b>	
3.1. El punto de partida .....	36
3.2. La ENCUESTA como elemento de diagnóstico y el ENCUENTRO, un segundo elemento de valor .....	40
3.3. La ENTREVISTA PERSONAL y la OBSERVACIÓN; complemento mutuo.....	42
3.4. Fuentes de información secundaria .....	43

## **Capítulo 4. Resultados y discusión**

4.1. Resultados concluyentes obtenidos a partir del taller participativo "Energía para el cambio" en la 2da. JORNADA OVINA REGIONAL DEL S.O .....	45
4.2. Análisis FODA de la situación comercial de carne ovina construido por el grupo Cambio Rural "Ovejeros del S.O"; una mirada local .....	46
4.3. Resultados de la encuesta/entrevista realizada a 12 productores locales. 10 de ellos conformantes del grupo CR "Ovejeros del S.O.....	46
4.4. Conclusiones y menciones particulares obtenidas de la instancia de entrevista.....	56
4.5. Trabajo en paralelo por parte del equipo técnico facilitador.....	58
<b>Capítulo 5. Conclusiones</b> .....	62
<b>Anexos</b> .....	64
<b>Bibliografía citada</b> .....	67
<b>Bibliografía consultada</b> .....	69

## **“DEL CAMPO A LA MESA. El rol del mediador en la construcción del diagnóstico participativo para la elaboración de un futuro proyecto de desarrollo local.”**

Autora: María Mercedes Testa

La comercialización de carne ovina en los partidos de Saavedra-Pigüé y Puán, Sudoeste de la provincia de Buenos Aires, es un tema que no está resuelto. Una fracción muy importante de la producción de carne ovina se ofrece al consumidor a través del mercado informal, sin la trazabilidad adecuada ni evidencias que aseguren una manipulación correcta del futuro alimento. Ésta es la vía de elección para muchos productores que por diferentes motivos, encuentran la solución a través de ese mercado. Sin embargo, la actual situación no permite un correcto desarrollo del sector. Por otro lado, no hay datos completos relacionados al stock existente y posiblemente a causa de ello, falta de políticas públicas relacionadas a la comercialización, ideadas en pos de ofrecer una alternativa diferente al productor. La premisa es la siguiente: es el mismo productor ovino el instrumento esencial y necesario para la construcción participativa de una estrategia adecuada, capaz de ser implementada y con posibilidad de sostenerse en el tiempo. Sin embargo, somos nosotros los técnicos, los mediadores y catalizadores indicados, responsables de acelerar la velocidad de esa reacción. El siguiente escrito pretende describir las acciones de acompañamiento y el rol del mediador en el desencadenamiento de un proceso de participación de un grupo de 12 productores ovinos, en la cadena comercial de carne. A partir del trabajo de campo realizado y su análisis, se intenta generar información adecuada para la etapa diagnóstica en la formulación de un posible proyecto de desarrollo local. La producción ovina ha resultado ser un importante eslabón en la historia regional. Incluso a pesar de la falta de fuentes escritas, la cultura del lanar ha demostrado estar arraigada, siendo posible encontrar al día de hoy, gran cantidad de majadas productivas e incluso campesinos que deciden asociarse, creando grupos de afinidad, de intercambio, grupos dedicados especialmente a la producción ovina.

**Palabras claves:** producción ovina, comercialización, mediador, construcción participativa, cultura, desarrollo local.

## Capítulo 1. Introducción

### 1.1. Ubicación del territorio y su población humana.

El siguiente trabajo hará foco en productores ovinos que habitan los partidos de Saavedra- Pigüé y Puán, territorio S.O de la provincia de Bs As. La afición por el ovino y las vicisitudes del destino, han permitido desarrollarme como veterinaria en la región mencionada y con ello, he tenido la oportunidad de conocer y trabajar a la par de muchos de los productores del sector.

Según datos obtenidos del último censo realizado, el partido de Saavedra-Pigüé contaba en el 2010 con una población total de 20.749 habitantes<sup>1</sup> lo cual representa un incremento del 4% frente a los 13. 822 habitantes registrados en el censo anterior<sup>2</sup>. La densidad era en 2010 de 5.9 hab/km<sup>2</sup>, siendo la población urbana de 15.929 habitantes. La superficie total es de 3.500 km<sup>2</sup>. El distrito se localiza al Sudoeste de la provincia de Buenos Aires y al Noroeste del cordón serrano Curá-Malal, perteneciente al sistema de Ventania. Dicho partido limita con los municipios de Guaminí al Norte, Adolfo Alsina al Noroeste, Coronel Suarez al Noreste, Puán al Oeste y finalmente al sur con el municipio de Tornquist. Pigüé, Espartillar, Arroyo Corto, Saavedra, Dufaur y Goyena son las localidades que integran al partido de Saavedra a las cuales se suman las colonias agrícolas San Martín y San Pedro al sur del distrito. Pigüé es la cabecera del partido y la localidad de mayor jerarquía administrativa y comercial, motivo por el cual el resto de las localidades del distrito mantienen con esta ciudad una fluida comunicación. La misma se ve favorecida por la posición estratégica que ocupa en el cruce de las rutas nacional 33 y provincial 67 posibilitando el acceso desde cualquier punto del país y articulando el distrito en su totalidad con el resto de la región. La ciudad de Pigüé resulta un lugar de gran atractivo turístico. En primer lugar por su particular arquitectura representativa de los inmigrantes franceses que poblaron la región. En segundo lugar, por la conocida "fiesta del omellete" que se realiza anualmente como festejo de aniversario del pueblo, en el parque municipal. Por último: es un punto muy cercano a Sierra de la ventada, atractivo natural por demás conocido y lugar de elección para muchos caminantes locales y extranjeros durante todo el año<sup>3</sup>.

El partido de Puán contaba en 2010 con 15.603 habitantes, siendo en este caso la población urbana de 10.124 hab. Diferente a lo que ocurre con el partido de Saavedra-Pigüé, Puán ha sufrido un notable despoblamiento desde 1960 en adelante. Remitiéndonos solamente a la comparación entre los últimos dos censos 2001-2010, la merma ha sido del 4.75%. Limita con los partidos-municipios de Adolfo Alsina al norte, Saavedra y Tornquist al este, Villarino al sur y con la Provincia de La Pampa al oeste. El partido de Puán (localidad cabecera de partido) comprende las localidades de: Azopardo, Darregueira (localidad más poblada), Stela, Felipe Sola, López Lecube, San Germán, Tres cuervos, Víboras, Villa Castelar (Erize), Villa Durcudoy (17 de agosto) y Villa Iris. La superficie total del partido suma 6.385 km<sup>2</sup>; prácticamente 2 veces la superficie de la localidad de Saavedra-Pigüé.

En el caso de Puán, se trata de un partido meramente de producción agropecuaria, de muy baja densidad poblacional, menor atractivo turístico que

---

<sup>1</sup> INDEC 2010.

<sup>2</sup> INDEC 2001.

<sup>3</sup> Zuccarini, 2014.



Saavedra- Pigüé y condiciones climáticas que incrementan su adversidad a medida que nos acercamos a las localidades lindantes con La Pampa.

El CNA 2018<sup>4</sup> llevado a cabo entre el 15 de septiembre del citado año y el 31 de marzo de 2019, relevó datos sobre las características de las explotaciones agropecuarias y del productor, usos del suelo, prácticas de cultivo, producción animal, infraestructura y maquinaria, residentes y trabajadores permanentes y transitorios.

## **1.2. Clima y suelos**

Desde el punto de vista climático y edafológico se trata de una región de transición entre la pampa húmeda y la Patagonia. Se halla sujeta a una alta fragilidad ambiental, con una elevada incidencia de las anomalías climáticas, protagonizadas por intensas sequías, heladas y fuertes vientos<sup>5</sup>.

La isohieta de 700 mm de precipitación anual, divide el área de influencia en una zona subhúmeda al noreste, que alcanza los 800 mm de precipitación anual en su extremo más húmedo, y una zona semiárida al sudoeste que llega hasta los 500 mm de precipitación anual en su extremo más seco. La concentración de lluvias se produce durante el otoño y la primavera. Los vientos predominantes son del Norte-Noroeste y tienen mayor intensidad en los meses de primavera y verano. En relación a los suelos, existe una alta heterogeneidad espacial en cuanto a su capacidad productiva, aunque puede afirmarse que la principal limitación es la profundidad efectiva, dada por la presencia de un horizonte petrocálcico de espesor y profundidad variable. Esta característica, junto a la elevada variabilidad climática interanual, confiere a la zona un alto grado de vulnerabilidad productiva.

La zona subhúmeda incluye el norte de Saavedra y norte de Puán, donde predominan sistemas ganadero-agrícolas con ganadería de cría, recría o invernada, ovinos y agricultura de cosecha fina (trigo, cebada) y gruesa (sorgo, girasol, soja, maíz). En contraste, la zona sur de los citados partidos, se asocia a sistemas ganaderos con ganadería de cría/recría, ovinos y agricultura de cosecha fina (trigo, cebada y eventualmente avena). Además de estas actividades extensivas mixtas dominantes, existen propuestas netamente agrícolas o ganaderas, como así también producciones complementarias de distinta naturaleza: apícola, porcina, frutos secos, avícola, aromáticas y otras producciones de granja.

En el medio urbano y periurbano de las localidades del área de influencia existen familias que producen de manera diversificada y desarrollan la pluriactividad, Entre las producciones cabe destacar la de cerdos, hortalizas, frutales, aves, huevos, leche, conservas, harinas, panificados, ovinos, bovinos y miel.

## **1.3. El ovino en la región: construyendo su historia.**

Los distritos de Saavedra-Pigüé y Puán, eran hasta 1970 campos ocupados no solo por bovinos, sino además por gran cantidad de ovinos; en general majadas mayores a 1.500 lanares. Paradójicamente con este dato de común conocimiento, no ha sido posible encontrar fuentes escritas que pudieran dar crédito de esta situación. No existen libros, investigaciones, boletines, entrevistas, ni descripciones redactadas capaces de

---

<sup>4</sup> Censo nacional agropecuario 2018

<sup>5</sup> Boletín regional INTA, agosto 2020

proveer información de "aquellos años". Ni siquiera a modo de reliquia, he podido obtener fuentes en el Museo Local de la ciudad de Pigüé. Por tal motivo e intentando no desviar el foco de mi investigación, me dispuse a concretar encuentros informales con productores locales cercanos a cumplir sus 80 años. Esta fue sugerencia de quienes hoy tienen 30 años menos: *"quienes hoy transitan sus 70 u 80 años, han sido verdaderamente quienes vivieron la producción ovina en su trabajo diario en los años de grandes majadas. Además, son quienes vivieron el cambio; la gran merma en el stock ovino que se dio en los años '70 aquí en la zona..."* (Liliana Oustry, 50 años. Hija de productores ovinos que recuerda acompañar de pequeña el trabajo a campo en un establecimiento que contaba con 3.000 cabezas).

Necesitaría un trabajo aparte para poder plasmar todo lo recabado. Vale aclarar, que desde mis primeros días en Pigüé, los cuentos y las anécdotas relativas a los años del ovino en la región, han sido un entretenimiento cotidiano en la A.E.R INTA Pigüé a través de historias relatadas por productores, compañeros de trabajo y vecinos. Realmente es llamativo que no existan registros de ello.

Me limitaré a mencionar solo aquellos puntos que se han repetido en cada uno de los relatos y que permiten dimensionar el tipo de producción que se manejaba en contraparte con lo que encontramos actualmente:

Predominaban en los años '50, majadas de 1.000 a 3.000 ovinos; en su mayoría Corriedale: la expresión más acabada de una raza doble propósito. Se trata de un animal productor de lana y carne de calidad. Un ovino de gran rusticidad que se adapta a los más variados sistemas de manejo y explotación, sin resentir su producción y mostrando una enorme capacidad de respuesta. Por su finura pertenece al tipo comercial conocido como "cruza fina", con diámetros comprendidos entre 26 y 31 micrones. La amplitud de finura permite su empleo para la fabricación de diferentes tipos de tejidos de calidad y en los últimos años aparece como alternativa en el uso de aislantes de construcción. En relación a la producción de carne, la raza se caracteriza por su alta velocidad de crecimiento y por producir carne de buena calidad, bajos niveles de engrasamiento y excelente palatabilidad<sup>6</sup>. La raza Corriedale se define como poliéstrica estacional aunque su temporada reproductiva es bastante prolongada. Para nuestra región, se extiende desde mediados de febrero hasta fines de junio, aunque su mayor tasa ovulatoria ocurre en los meses de otoño, resultando en un mayor número de mellizos en esta época. El porcentaje promedio de parición para la raza y en la zona implicada es del 100% al 110%<sup>7</sup>.

Existían para 1960, más de 6 cabañas de genética Corriedale en la zona, ganadoras de importantes premios en la "Exposición anual de Palermo". Las familias productoras, residían en el establecimiento y trabajaban las majadas con gran dedicación, especialmente en época de pariciones, cuando la cría de animales "guachos" daba lugar a la participación de la familia en su totalidad. Por el contrario, el resto del

---

<sup>6</sup> Calvo, 1982.

<sup>7</sup> Obtenido a partir de registros de producciones ovinas locales entre los años 2014 a 2020.

año las ovejas vivían a campo abierto con una alimentación basada en el campo natural y pastura en algunos casos. La majada se encerraba muy pocas veces al año. Uno de esos momentos era el "baño contra la sarna", para lo cual se utilizaban bañaderos de cemento en los que se sumergía al ovino para asegurar la correcta penetración del producto a través de su lana (esta práctica aún se utiliza en algunos establecimientos de región Patagónica).

Los productores con los que conversé, relataron una determinada "fotografía mental" con respecto al momento en que los ovinos debían viajar al Mercado de Liniers para su venta. Todos lo hicieron con igual grado de detalle. *"La estación Pigüé y la estación Duccos, se poblaban de ovejas. Nosotros las arreábamos desde el campo hasta la estación para cargarlas allí en tren con destino a faena... Eran días de fiesta"* (productora de 72 años, residente de la localidad de Pigüé). El arreo no era tarea sencilla y llevaba días en algunos casos.

La esquila era otra instancia anual en la que participaba toda la familia. Se trabajaba con comparsas que en la mayoría de los casos no viajaban más de 100 km para cumplir su trabajo. La lana se vendía en las barracas locales para luego ser exportada.

Tres de los productores con los que conversé, explicaron de igual forma la siguiente situación. Uno de ellos detalló: *"para 1970, el precio de la lana en el mundo cayó notoriamente, coincidiendo con el gran auge del bovino Angus en la región. Sin duda, esa es la mayor explicación de la lenta desaparición de las ovejas en estas tierras, sumado a la aparición de nuevos cultivos como el girasol, que competían con el trigo temprano que se les sembraba a las ovejas para su parición"* (hijo de productores ganaderos de la localidad de Saavedra, 52 años). Por otro lado, esta situación se da de la mano de un drástico movimiento de habitantes desde los parajes rurales hacia las zonas urbanas: *"Las vacas no requerían el trabajo de las ovejas y los jovencitos preferían el pueblo (...). Al irnos al pueblo empezamos a disfrutar más de estar con gente y eso nos acobardó. Ya nos quedamos ahí..."* (productor ganadero de 81 años, residente de la localidad de Puán). Este efecto también se observa al evaluar en registros públicos de INDEC, la decreciente densidad poblacional en zonas rurales a partir de estos años. También se registra al día de hoy, una gran diferencia etaria entre la urbe y la zona rural.

Una reciente entrevista realizada a un productor agropecuario de 82 años, permitió visualizar con mayor claridad la importancia y el lugar que ocupó el ovino antes de los años 70 en la economía de las familias ganaderas de la región: *"te diría que en esos años, el 90% de los establecimientos tenía ovejas. Y de ese 90, un 30% era de producción puramente ovejera. En campos mixtos, era frecuente encontrar majadas de 600 o hasta 1.000 animales. Tal vez algunos tenían menos (...). Los ovinos representaban la billetera de la familia agropecuaria. Con la venta de ovinos se compraba y se comía. Un cordero era un buen chango lleno del almacén. Era la caja chica necesaria para vivir. Para la economía global de la zona, el ovino siempre fue un*

*pequeño pedazo de la torta, no más del 30 % creo yo, pero al menos en aquel entonces, era fundamental contar con ese aporte financiero...*

No obstante lo descrito en el párrafo anterior, otra entrevista telefónica realizada a una mujer de 79 años del partido de Puán, dejó entrever una situación que llamó poderosamente mi atención: *“recuerdo que mi padre guardó la lana de 3 zafras y con ello compramos parte del campo de al lado...”*. Evidentemente, el ovino no solo participaba en el movimiento de la “caja chica”.

Las entrevistas realizadas y mi experiencia en el territorio me indican que la producción ovina ha sido siempre complemento de un sistema de rotación ganadero-agrícola. Tanto en 1970 como en la actualidad, las majadas han tenido un lugar secundario sin importar el grado de tecnificación o planificación forrajera de cada explotación, que sin duda se ha modificado mucho con los años. La rusticidad del ovino, su sanidad, peso y modo de comer (el ovino toma el bocado a ras del suelo), permiten que actúe como gran suplemento del sistema vacuno. Es una especie capaz de aprovechar de manera excelente los rastrojos y lo que resulta aún más interesante: el repaso con ovinos de potreros utilizados previamente con bovinos, permite la eliminación de malezas de bajo porte que la vaca desprecia y el ovino elije. Por otro lado, no comparten los mismos parásitos gastrointestinales permitiendo que aquellos distribuidos por las vacas puedan morir por desecación durante el paso de las ovejas. Se trata además de un animal liviano, lo cual permite la utilización de potreros en los que se busca evitar la compactación para su posterior uso en agricultura.

Más allá de su papel sinérgico con el sistema agrícola- ganadero, es habitual encontrar hoy en día, como también ocurría en aquellos años, cultivos implantados y específicamente destinados a la oveja para asegurar una buena parición. En 1960/1970 se trataba de un trigo temprano sembrado en abril y hoy encontramos principalmente avena o su conjugación con vicia como verdeo destinado específicamente para las ovejas que parirán en invierno.

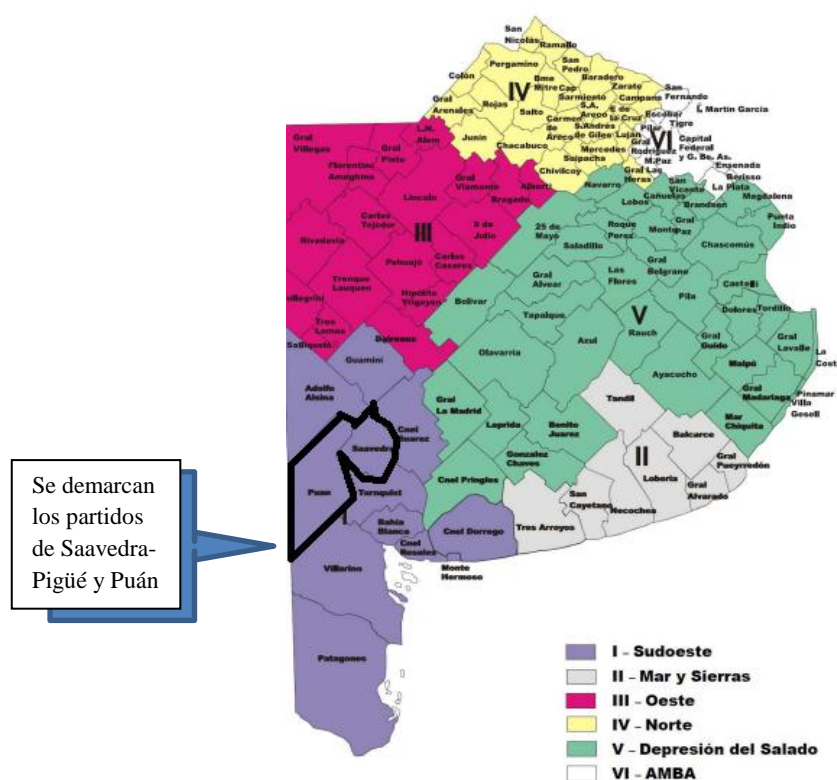
En todo momento, mis interrogatorios intentaban no ser guionados, entendiendo que algunos de los productores eran bastante mayores y tenían la necesidad imperiosa de contar aquello que necesitaban transmitir. Al preguntar acerca de la causa de la fragmentación de grandes extensiones rurales que resultaron en la evidente sumatoria de numerosos establecimientos de menor tamaño, obtuve las siguientes explicaciones: *“los dueños de aquellos grandes establecimientos fallecieron y hoy los campos se han dividido entre los hijos. Algunos los trabajan, otros los alquilan. Muchos conservan majadas, pero menos numerosas...”* (productor ganadero mixto, 54 años y heredero de una fracción de campo familiar que incluye el casco de la antigua estancia). Grandes extensiones han sido particionadas a causa de sucesiones familiares, dando como resultado la existencia de un mayor número de establecimientos de alrededor de unas 400 a 800 ha; incluso varios menores a 300. Este fenómeno también puede observarse en registros y mapas municipales que denotan la existencia actual de campos de menor tamaño en relación a las últimas décadas del siglo pasado.

En contraparte con lo descripto anteriormente en relación a la movilización de las familias hacia las zonas urbanas, en los últimos 10 a 15 años se observa un paulatino interés por parte de familias jóvenes, en acercarse nuevamente a zonas rurales<sup>8</sup>. Son en general, hombres y mujeres de mediana edad, formados y dispuestos a trabajar la tierra del modo en que lo hacían sus antepasados, viendo ahora la oportunidad de sumar nuevos conocimientos. Este fenómeno fue profundamente analizado por técnicos profesionales; uno de ellos, vecino de la localidad<sup>9</sup>.

#### 1.4. Población actual de ovinos en la región analizada, su distribución y carga.

Dentro del territorio argentino, la provincia de Bs As ocupa el tercer lugar en relación al stock ovino nacional. Se han considerado en la provincia, 6 regiones agroecológicas; Sudoeste, Oeste, Mar y Sierras, Norte, Depresión del Salado y Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). La zona I corresponde a la región Sudoeste y es precisamente donde se hallan ubicados los partidos de Saavedra y Puán, involucrados en nuestro análisis de trabajo.

#### Regiones agroecológicas determinadas en la provincia de Buenos Aires

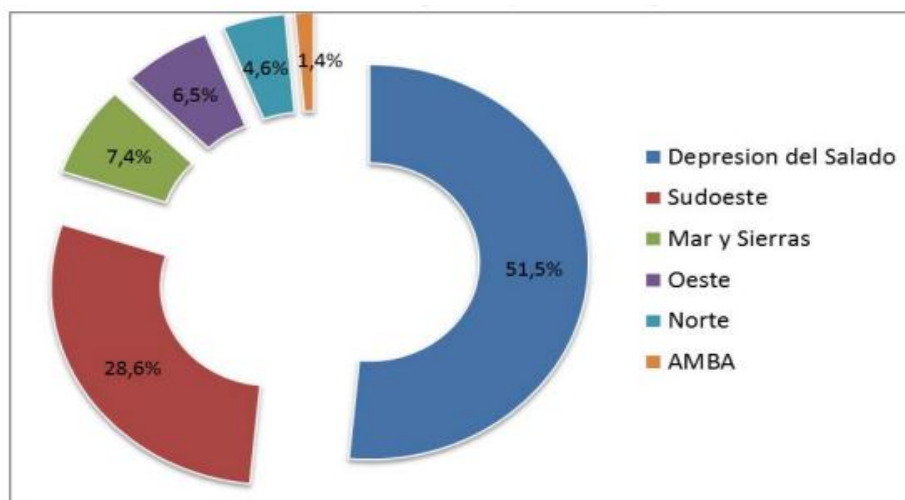


- *Plan ganadero ovino, 2016-2023, Ley ovina*

#### Distribución de ovinos por región en la provincia de Buenos Aires

<sup>8</sup> Sili, 2019.

<sup>9</sup> Sili, 2005.



- *Plan ganadero ovino, 2016-2023, Ley ovina*

El S.O de Bs AS ocupa el segundo lugar en relación a la distribución de ovinos en las diferentes regiones de nuestra provincia. El valor porcentual ha tenido pequeñas modificaciones desde el 2016 a esta parte, calculándose hoy en día un valor cercano al 30%. De un modo u otro, es de destacar la fracción que representa en el stock provincial.

La producción ovina en la región es hoy principalmente cárnica y lanera en segundo lugar. Prima la raza Corriedale aunque se han incorporado otras como Hampshire Down, Pampinta y en menor medida Texel y Merino. Salvo ésta última, las razas mencionadas priorizan la producción de corderos, aunque la lana podría venderse a un valor considerable por ser blanca. De hecho, en la última licitación regional en el mes de abril del corriente año, de los 26 lotes presentados, la mitad ofrecía una finura superior a las 28 micras y toda la lana presentada fue comprada. En algunos casos para mercado nacional y en otros incluso para el mercado internacional. En el caso del Merino, su lana es enteramente destinada a mercado externo. En el partido de Puán existen declarados al día de hoy, 663 establecimientos implicados en la producción ovina, que cuentan con un total de 85.242 lanares, de los cuales 49.457 son hembras productivas. En cuanto al partido de Saavedra-Pigüé, el número de cabezas ovinas asentadas asciende a 15.205 animales de los cuales 12.622 son vientres en producción. Los establecimientos productivos de este último distrito suman 369.

Se estima con bastante certeza que el número de cabezas registradas en las diferentes localidades representa el 50% de las existencias reales. Este dato se conoce por la cantidad de lana volcada al mercado entre otros factores.

La venta de corderos y refugos<sup>10</sup> en la región, se hace a través del mercado formal a frigoríficos e informal a consumidores finales o carnicerías de barrio. Ésta representa una fracción muy importante del comercio.

Los encuentros informales con productores ovinos de la región, han permitido recrear el escenario existente entre 1950 y 1970. Es evidente que el tamaño de las majadas y los manejos en la producción se han modificado. Hoy encontramos una distribución bastante dispar con un patrón marcado de majadas de 250 a 500 cabezas en su mayoría. Incluso muchas explotaciones de alrededor de 100 vientres<sup>11</sup>. Algunos de los productores explican que varias de estas pequeñas majadas corresponden a lo que ha quedado de aquellas grandes producciones que mencionábamos al comienzo. Otras tantas, son resultado de nuevos emprendimientos que han surgido alentados por la existencia de créditos muy blandos y facilidades para el sector que se han brindado desde la Ley de fomento (Ley 25.422) para la "Recuperación de la Ganadería Ovina", con el afán de promover el aumento de vientres en el país. Mi labor como formuladora de proyectos para la obtención de créditos, puede dar cuenta de ello.

Adecuados a las nuevas extensiones, hoy encontramos explotaciones intensivas, a base de pasturas y verdeos e incluso suplementación con granos para cubrir la época de mayores requerimientos. Podemos llegar a ver cargas de hasta 20 cabezas ovinas/ha. Los antiguos bañaderos de cemento se hallan tapados para evitar accidentes, habiéndose reemplazado la inmersión por la aspersion en el tratamiento de la sarna. Los corderos suelen ser de nacimiento invernal, resultado de un servicio estacionado de otoño con fecha de inicio y fin estipulada por el productor según su objetivo comercial. En general, los corderos se ofrecen en el mercado para el mes de diciembre, época de mayor demanda. Por otro lado, se ha incorporado la práctica de parcelado mediante alambrados eléctricos, permitiendo grandes mejoras en el aprovechamiento de los forrajes. Este tipo de manejo en general, es aquel que pude observar a lo largo de estos 4 años, recorriendo la zona.

### **1.5. Producción y mercado de lanas en la región.**

No es objetivo del siguiente trabajo, profundizar en la producción de lana, su mercado y su historia. Sin embargo, se plasmaran algunos puntos a considerar necesarios para comprender la totalidad del escenario que se intenta recrear.

El mercado de lana en los distritos implicados no es un tema resuelto. Sin embargo, me animaría a sostener que viene caminando firme en pos de ello. La existencia del programa PROLANA y su implementación en zona son en gran medida responsables del éxito. Vale destacar que el Ing. Agrónomo Jorge Pennini, Coordinador Ejecutivo Provincial del programa, es además de una persona muy valorada y apreciada en la zona, un integrante de la MESA OVINA REGIONAL DEL SUDOESTE, tema a presentar en apartados posteriores.

---

<sup>10</sup> Animales descartados por alguna razón y destinados a venta.

<sup>11</sup> SENASA, 2021.

PROLANA es un programa instrumentado a través de la Resolución 1139/94 de la entonces Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPyA), de adhesión voluntaria para todas las provincias del país. Se inició en diciembre de 1994 en las provincias patagónicas y se está extendiendo en forma gradual a otras provincias del país.

De aquel Comité Nacional y de todos los Comités Provinciales surge el reglamento PROLANA, aplicado con igual criterio en cada una de las provincias participantes del programa. Este reglamento establece las pautas mínimas de trabajo para los productores laneros, las empresas de esquila y los acondicionadores de lanas. La adopción masiva de estas prácticas tecnológicas brinda a los productores una herramienta que les permite obtener lotes de lana de acuerdo a los requerimientos de la industria, mejorando desde la materia prima, todas las etapas de la cadena agroindustrial.

Con el tiempo y gracias al programa, muchos productores han vuelto a atender el tema de la lana, sus cuidados y su finura a través de mejoramiento genético, alimentación y sanidad. Incluso luego de mucho trabajo, educación y esfuerzo, la implementación del programa permitió a la Argentina introducir el producto nuevamente en el mundo, ya que por diferentes razones, el país había perdido lugar en el mercado internacional años atrás.

PROLANA ofrece al día de hoy en Bs As, un curso por mes de manera rotativa en las diferentes localidades. Esto permite, no solo capacitar y actualizar comparsas existentes, sino también formar nuevas comparsas con certificación PROLANA en distintas zonas. Ardua tarea, dado que en general se trata de un oficio transmitido de generación en generación, habiéndose perdido bastante con la gran merma en el stock de las últimas décadas.

A modo anecdótico y para clarificar lo mencionado, en abril de 2021, un productor de Puán vendió el kg de lana Corriedale a la barraca local de Bahía Blanca en \$40/kg promedio y otro productor de la misma zona logró un precio de \$135/kg esquilando con protocolo PROLANA. Esto le permitió vender bajo un sistema de licitación en la localidad de Pringles a una firma exportadora. Si consideramos que la "lata"<sup>12</sup> se pagó \$170 en promedio para ambos, es claro el beneficio. El segundo productor mencionado, pertenece a un grupo de trabajo de CAMBIO RURAL que actualmente se halla involucrado en el armado de una sala de acopio en la localidad de Puán. La pretensión es licitar sus propios lotes sin necesidad de trasladar el producto hasta Pringles donde actualmente se llevan a cabo las licitaciones de lana masivas de la región.

Como se mencionó, en los distritos de Saavedra-Pigüé y Puán, predomina hoy en día el ovino Corriedale. Sin embargo, la única información que lo demuestra, es la obtenida de los análisis de laboratorio que solo se llevan a cabo como requisito para

---

<sup>12</sup> Expresión utilizada en la jerga lanera que hace referencia al servicio individual de esquila.



participar de las mencionadas licitaciones. En estos análisis de producciones locales se observan finuras que van de los 24 a los 32 micrones y con buenos rindes.

A pesar de la aparición del exitoso programa, aún predomina en la zona el interés por producir carne más que lana. Consideremos que el proceso de "afinamiento de lana" requiere tiempo. Por otra parte, la falta de interés por el producto durante varios años (resultado del precio deprimido en el mercado mundial a partir de los años '70) ha llevado a cruzar majadas blancas con otras negras o pigmentadas en pos de una mayor producción de carne pero en detrimento del valor de la lana.

#### **1.6. El sector ovino: la carne.**

No es factible obtener un dato real acerca del stock ovino en la región. Las cabezas asentadas en SENASA se calculan en el rango del 50 % de las existencias reales y por ende la producción se desestima en gran medida. Por otro lado, la cantidad de frigoríficos en zona habilitados para la faena de ovinos es escasa. Al menos 2 dedicados a faena de cerdos podrían fácilmente adaptarse para lanares y otros ediliciamente aptos deciden por falta de continuidad en la entrega de animales, no generar el trámite correspondiente que les permitiría poner esto en práctica (la habilitación tiene un costo mensual para el frigorífico). Como resultado, la mayoría de los productores faena en su campo, de manera clandestina y despreciando las medidas bromatológicas establecidas por ley. Esto se ha convertido implícitamente en algo casi "legal", ya que muchos establecimientos se hallan alejados y el precio del flete impide generar una renta acorde a las necesidades del productor. Por otro lado, algunos productores con majadas de tamaño considerable que sí elegirían este tipo de faena, no logran llenar un camión completo y muchas veces el asociativismo resulta inviable en zonas de muy escasos medios de comunicación. Aún de mayor envergadura resulta el hecho de que el precio de compra que ofrece el frigorífico es un 35% menor al que los productores logran mediante la venta al bulto a través del mercado informal. En la zafra 2019, los frigoríficos de la región compraban corderos de 15 kg limpios a un precio aproximado de \$3.000; mismo precio ofrecido en la zafra 2020, con una sabida inflación que supera el 30%. Esta evaluación la realizamos entre productores y técnicos del sector ovino días antes de comenzar aquella zafra.

Como bien sabemos, cuando de un mercado se trata, existen 2 partes: quien compra y quien vende. Sin embargo, como ocurre con muchos mercados, parecería que las reglas quedan establecidas por una sola de las partes, siendo el vendedor, un mero empleado de la compra, sujeto a los precios que se establezcan en el tiempo dado. No existen políticas que rijan estos precios y por sobre todo, no hay acompañamiento real que ayude a formalizar el mercado para que los productores puedan sentirse realmente dueños de su producción y ser parte de la negociación de precios.

Sin duda que muchas de las falencias se subsanan al formar grupos de trabajo y tomar fuerza. Bs As sigue siendo la tercera provincia con mayor cantidad de cabezas ovinas en el país y eso debería ser suficiente para tomar conciencia de la dimensión del conflicto. Las majadas son medianas a pequeñas en su mayoría (200 a 700 animales),

cuestión estrechamente ligada a un resultado que se dio a nivel histórico y cultural y a las producciones que lideran la región. Los suelos son aptos a la agricultura en mayor o menor medida y por supuesto a la ganadería vacuna. En muchos casos, los mismos potreros son utilizados para cultivos, ganadería vacuna y ganadería ovina. De alguna manera esto resultaría un avance en la mentalidad productiva, ya que el auge y devenir de la agroecología en la zona, han apoyado y pujado para incorporar conceptos de cuidado al suelo y al medio ambiente con uso de rotaciones adecuadas, buen manejo del agua y captación de nutrientes. Nuevamente aquí, vuelven a aparecer actores jóvenes, formados y con ideas concientizadoras.

En general, en lo que al ovino se refiere, se trata de medianos productores o como actualmente se los llama: "productores en transición". En definitiva, agricultores familiares. Las explotaciones son llevadas adelante por sus dueños, con participación de las mujeres quienes toman gran protagonismo a la hora de criar corderos guachos en la época de pariciones. Rara vez cuentan con empleados fijos; a lo sumo temporales para labores específicas. No he encontrado en los alrededores explotaciones puramente dedicadas al ovino. Más bien, por los tiempos que corren, las subas y bajas de precios, la inestabilidad de los mercados y la oscilación del dólar, los productores se vuelcan como bien dicen "a poner los huevos en diferentes canastas" haciendo algo de agricultura, algo de vacunos y algo de ovinos. Desde ya, con inclinación hacia alguna de las tres producciones según la historia, los suelos y sus posibilidades. Sin embargo, es de destacar que al analizar el cierre de gestión del año desde Cambio Rural, pudimos determinar que la fracción ovina genera mayores rindes y más estabilidad que la agricultura y los bovinos. Esto lleva a muchos productores a evaluar la posibilidad de volcarse aún más hacia esta producción.

### **1.7. En lo personal...**

Desde mi formación como veterinaria y por vocación personal, siempre me he visto vinculada al sector ovino y puntualmente me he desarrollado dentro del país, en la región Sudoeste de la provincia de Buenos Aires.

Mi participación en el sector comienza en 2007 formando parte del voluntariado ovino de la facultad de Cs Veterinarias de la U.B.A. Una vez recibida, viví en Australia un par de años donde me capacité en genética y tuve la oportunidad de aprender mucho acerca del manejo ovino y del mercado, en un país que como conocemos, valora y acompaña en gran medida al sector; tanto en lo que significa la carne como la lana. Mi interés por los ovinos creció y mi entusiasmo por intentar volcar mucho de lo incorporado a mi país lo hizo en igual medida. En 2014, ya asentada en el sudoeste de Bs As, me incorporé al programa CAMBIO RURAL como asesora de un grupo de productores ovinos residentes en la localidad de Coronel Suárez. Era evidente la necesidad de acompañamiento que mostraban los productores, la desatención en muchas de las cuestiones que hacen al mercado de lanas y de carne, el individualismo y por sobre todo: "la dificultad para creer". Muchos de ellos ya habían pertenecido a diferentes grupos que por algún motivo no habían prosperado en el tiempo, habiendo sido

utilizados como herramienta política en varias ocasiones. Este panorama dificultó mucho mi trabajo. Parecía imposible transmitir mi entusiasmo y la visión de lo mucho que teníamos para recorrer; de lo mucho que podíamos hacer.

A comienzos de 2017 recibí un llamado desde la coordinación nacional de Cambio Rural, ofreciéndome el puesto de "Agente de proyecto" en mi zona. Esto implicaba el acompañamiento y la coordinación de los grupos de CAMBIO RURAL aledaños. Gran desafío... Nuevamente: ¡gran entusiasmo!

Mi asiento en la agencia de extensión INTA Pigüé no hizo más que enfatizar esa idea de desatención al sector ovino y falta de acompañamiento, prácticamente sin políticas públicas adecuadas ni estructuras de debate conformadas. A pesar de esto, noté nuevamente la presencia en zona de gran cantidad de majadas y numerosos productores interesados, con ganas de crecer, hacer y poder proyectar. Se crearon otros grupos Cambio Rural ovinos en la región y con ello una idea de organizar la "1era. jornada ovina regional del sudoeste". La misma tuvo lugar el 29 de noviembre de 2018. El trabajo fue inmenso, los días largos y cargados de burocracia y papeles. Sin embargo, abundaban los llamados de productores ofreciendo ayuda de diferente tipo: camionetas para traslado, chacinados caseros, tortas, bebidas, grupo electrógeno, ni hablar del dueño de casa donde se realizó la jornada, quien se puso al hombro el evento tanto como yo. Fuimos 96 personas. El evento dejó entrever con gran claridad la inmensa necesidad de atención al sector, las ganas de crecer por parte de ellos y la apertura a incorporar conceptos técnicos y académicos. Los disertantes que acompañaron ese día tuvieron la misma opinión. De golpe éramos muchos técnicos los que perseguíamos el mismo objetivo. Faltaba encontrarnos. Las encuestas y los llamados de los días que subsiguieron a la jornada corroboraron esa sensación personal de que había sido un éxito.

Los días previos al evento, ultimábamos detalles en un puesto de barro con Mario, quien sería el productor anfitrión de la jornada... Surgió entonces la idea de conformar una MESA REDONDA constituida por productores ovinos regionales, capaces de representar al sector, capaces de ser, tener y formar parte de las decisiones que se tomen. *"Claro que se puede. Sino mirá, quién hubiera dicho que aquí en Las Golondrinas haríamos la primera jornada ovina regional del S.O. Vamos Mechi, yo te acompaño"*; éstas fueron las palabras de Mario.

El planteo era conformar una MESA en la que se involucraran técnicos del sector, representantes de algún grupo ya conformado de productores ovinos. Podrían ser grupos Cambio Rural, grupos de afinidad, grupo de acopio de lanas, etc. Por otro lado consideramos la existencia de dos productores por representante, para lograr conservar en lo posible, un mayor número de productores en relación al número de técnicos en cada reunión. Los productores podrían variar para que cada uno sintiera libertad de compartir la mesa de discusión. ¿Por qué grupos ya conformados? Porque debíamos empezar por algún lado y trabajar con técnicos y productores organizados era capitalizar el camino recorrido. Se prefirió evitar la presencia estable de figuras del sector político

para abolir cualquier tipo de sesgo en los proyectos y decisiones que se plantearan. Concretamos la primera reunión formal en febrero de 2019 y llevamos hasta ahora 11 reuniones realizadas. Algunas presenciales, otras por videoconferencia. Esto nos permitió además, formar parte de la **Mesa ovina provincial** en la cual me toca participar como representante de la **M.O.R.S.** (Mesa ovina regional del sudoeste).

Creo firmemente en el trabajo en equipo. Es de este modo que la red de técnicos del sector se vuelve más sólida, las distancias se acortan y la información necesaria para la creación de políticas públicas adecuadas logra llegar a destino de la manera correcta.

Fuimos como M.O.R.S., organizadores de la **"2da. Jornada ovina regional"** en 2019. Trabajamos como equipo constituido, nos conocimos mucho, nos divertimos y nos cansamos a la par; productores y técnicos. Incluso nos propusimos el desafío de plantear, además de charlas técnicas, un taller participativo que duró toda la mañana de la jornada. Un segundo éxito que dobló la apuesta, duplicó el entusiasmo y fue llave para otras puertas que comenzaron a abrirse.

El 2020 fue un año difícil. El COVID 19 y la situación de común conocimiento impidieron la puesta en práctica de muchas ideas gestadas en 2019. Mantener los grupos "vivos" fue un gran desafío dada la resistencia a las videoconferencias por parte de muchos productores, además de una señal de internet por demás deficiente en zonas rurales. No habría **Jornada ovina regional anual** y al parecer las **MESAS**, tanto la regional como la provincial, no podrían encontrarse.

Como grupo de trabajo salimos ilesos. Algunos sufrieron la enfermedad y sanaron. Los productores se mantuvieron relativamente informados entre ellos por mensajes y "reuniones telefónicas" cuando la necesidad y la desesperación superaron la reticencia a lo tecnológico. Las **MESAS** se reunieron con relativa asiduidad mediante diferentes plataformas. Y de pronto, con esa idea de "reinventarse", término muy utilizado en el año 2020, comenzó a gestarse la posibilidad de adecuar las necesidades existentes a un "proyecto local".

El tiempo me ha permitido entender la clara demanda de los productores por participar en la construcción de dinámicas, precios y decisiones que hacen a la comercialización y reglas de juego en lo referente a la venta de lana y carne ovina. Esto de alguna manera, me ha hecho sentir cierta responsabilidad y a su vez una gran empatía para con ellos y su trabajo diario. Conocer su trabajo, su esfuerzo, el territorio, las familias y el mercado, resulta suficiente para comprender que "el cambio" requiere de involucrarnos aquellos que sentimos la seguridad de poder sumar, aportar algo por pequeño que sea.

Al día de hoy, no existe registro de proyectos que tuvieran como finalidad agregar valor a la venta de carne ovina e introducirla en caminos cortos de comercialización. No hay historia de proyectos basados en la participación activa del

productor como generador y comercializador de su materia. Consideremos además, la evidencia del valor implícito que ello conlleva, sumado al valor de ser gestado en territorio históricamente ocupado por ovinos y habiendo muchos de los productores y productoras actuales, vivido durante años aquél trabajo desde niños.

### **1.8. Objetivo del trabajo**

El siguiente escrito pretende describir las acciones de acompañamiento técnico y el rol del mediador en el proceso participativo de un grupo de 12 productores ovinos, que buscan estrategias de trabajo en la cadena comercial de carne. A partir del trabajo de campo realizado y su análisis, se intenta generar información para la etapa diagnóstica en la formulación de un futuro proyecto de desarrollo local.

## Capítulo 2. Marco teórico

### 2.1. El territorio

El concepto de territorio es multidimensional. Existen diferentes tipos de territorios que se expresan dentro de un mismo y único territorio organizados en diferentes escalas geográficas, desde lo local hasta lo internacional. Los organismos gubernamentales y las agencias multinacionales deben considerar estas diferencias en los proyectos de desarrollo social para que el concepto de territorio no pase a ser instrumentalizado por quienes pretendan ejercer acciones de poder.

Haesbaert explica en el año 2006<sup>13</sup> que el territorio envuelve siempre una dimensión simbólica y cultural. Lo hace a través de una identidad territorial atribuida por los grupos sociales, como forma de control, dando significancia al espacio que habitan. Por otra parte, es sabido que la formación de un territorio da a las personas que en él habitan la conciencia de su participación, provocando el sentimiento de la territorialidad que, de forma subjetiva, crea una conciencia de confraternización entre habitantes

Enfocando la definición de territorio en el contexto de globalización, podemos pensar lo local junto a lo global y lo global interactuando con lo local. En el presente, muchos de los procesos que ocurren en los territorios pueden obviar en sus regulaciones y controles al Estado<sup>14</sup>.

El territorio es un espacio construido socialmente donde se materializa el desarrollo. Es además, un ámbito de disputa y de ejercicio de poder donde los actores interactúan en forma dinámica y cambiante. Es a su vez, un espacio concreto y definido geográficamente. En nuestro caso: la localidad de Saavedra/ Pigüé y localidad de Puán, S.O de la Provincia de Bs As. Es además, un espacio virtual compuesto por redes que pueden tener otros límites, incluso trascender los límites geográficos. El territorio es un espacio acotado y definido por las vinculaciones entre actores sociales, acciones y objetos donde existen diferentes clases sociales y sectores cuya intencionalidad representa los intereses de estos actores organizados en diversas instituciones<sup>15</sup>.

“Los territorios se conforman como espacios geográficos, pero al mismo tiempo se constituyen como espacios sociales y simbólicos, atravesados por tensiones y conflictos”<sup>16</sup>.

Si nos referimos a la comunidad de agricultores familiares y como sostienen algunos autores, lo que caracteriza a la cultura campesina, parecería explicarse por cierta práctica de resistencia, persistencia y sobrevivencia. Y bien lo han hecho a través de propuestas que incluyen visiones diferentes a las que promueve el capitalismo hegemónico. Se trata de estrategias que aparecen en forma de resistencia a partir de la

---

<sup>13</sup> citado en Manzanal, 2014

<sup>14</sup> Sassen, 2007 citado en Manzanal, 2014

<sup>15</sup> Fernández, 2009 citado en Manzanal, 2014

<sup>16</sup> Wahren y García Guerreiro, 2014

recuperación de prácticas agroecológicas, trabajo familiar cooperativo y producción de alimentos para mercados locales. Estrategias y resistencias que se manifiestan en la lucha por la tierra, el rescate de saberes a partir de encuentros y talleres y la búsqueda de intercambios más justos entre productores y consumidores en el marco de redes de comercialización alternativa. "Del campo a la mesa" intenta poner de manifiesto y en práctica, lo aquí plasmado.

## 2.2. El agricultor familiar y su papel en la construcción de la definición.

En diferentes oportunidades definimos y re-definimos al "agricultor familiar". En sus comienzos, se hablaba de campesinos. Manzanal plantea ya en 1993, que el término "campesino", alude desde la teoría clásica, a la relación trabajo familiar- tierra, que se da en una pequeña explotación de producción-consumo, generalmente agrícola. Más tarde y dado a partir de una diferenciación entre el campesino pobre, medio y rico, aparece el término de "agricultor familiar", como variable operativa para establecer políticas públicas. En su definición y a lo largo de la historia, se ha hablado también de *farmers*, minifundistas, pobres rurales y pequeños productores. Es recién comenzado el segundo milenio, cuando se generaliza el término "agricultura familiar".

La problemática en el país, llega como propuesta del MERCOSUR, a pedido del COPROFAM<sup>17</sup>, quien solicita "en la cumbre de presidentes de Montevideo, en diciembre de 2003, ", la creación de un grupo ad hoc para que proponga una agenda de política diferencial para la agricultura familiar", la que debería distinguirse de la agricultura empresarial. La creación de la REAF<sup>18</sup> representa la concreción de ello. Laudemir Muller, político brasileño del Ministerio de desarrollo agrario del citado país, explica *"no era posible lograr una integración verdadera si la mayoría de los agricultores y agricultoras estaban excluidos de las negociaciones. Fue por eso que tuvimos la iniciativa política de apostar a la integración a partir de la solidaridad y la complementariedad, buscando la reducción de las asimetrías por medio de políticas públicas fuertes y promotoras del desarrollo socioeconómico de forma inclusiva, democrática y participativa"*. La REAF comienza a funcionar plenamente en 2004 en el marco del MERCOSUR y en 2006 se crean las bases que permitirían definir al "agricultor familiar". En 2007, el grupo Mercado Común aprueba estas bases, convirtiéndolas en directrices. Así, las delegaciones de cada país se comprometen a instrumentar sus propios registros. Para la Argentina fue el RENAF<sup>19</sup>. A partir del mismo se crea el FoNAF<sup>20</sup> que luego de un tiempo, pasa a formar parte de la SAGyP<sup>21</sup>.

Vale aclarar que muchos de los integrantes de la secretaría pasaron a integrar parte del FONAF. Sería entonces una representación genuina ?... No es intención de este trabajo poner en tela de juicio dichos aspectos, pero sí considerar que de igual modo que ocurre hoy en día, decisiones determinadas por interés político, concluyen alejando cada

<sup>17</sup> Coordinadora de Organizaciones de la Producción Familiar del MERCOSUR.

<sup>18</sup> Reunión especializada en agricultura familiar.

<sup>19</sup> Registro Nacional para la Agricultura Familiar.

<sup>20</sup> Foro Nacional de la Agricultura Familiar, espacio de debate y discusión.

<sup>21</sup> Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

vez más al protagonista, "el productor", de la verdadera posibilidad de construir sus propias políticas adecuadas a cada situación.

El historial de definiciones es amplio y ha involucrado la participación de numerosos autores, asociaciones, representantes regionales y países. *La agricultura familiar en la Argentina, es una categoría en construcción*<sup>22</sup>. Esta categoría, comienza a aparecer en nuestro país, luego del conocido "conflicto del campo" dado en marzo de 2008. Es aquí que adquiere un significativo reconocimiento. El gobierno mostró mayor interés por este sector, creando organismos estatales específicos. Manzanal y González (2010), consideran en sus escritos que *"el significado de la categoría agricultor familiar corresponde a procesos de movilización política y encuadramiento institucional en los que se buscaba alterar las relaciones de poder"*. Históricamente se ha intentado desde el estado generar una especie de clasificación dentro del término consignado, a partir de variables económico productivas, para poder planear diferentes políticas públicas. Sin embargo, las organizaciones de la agricultura familiar optan por definirlo como una *"forma de vida"* y una *"cuestión cultural"*<sup>23</sup>. Desde ya, esta ambigüedad, por certera que sea, dificulta el planeamiento específico y la ejecución de políticas acertadas para cada sector.

En el año 2003, se crea el PAA<sup>24</sup>. Es llamativo ver que la preocupación de Brasil en aquellos años, es la misma que desvela, ocupa e invita a trabajar a muchos de nosotros el día de hoy, 18 años más tarde. Este programa perseguía al mismo tiempo la atención de dos sectores sociales que si bien se encontraban en situaciones diferentes, requerían atención del estado: quienes no satisfacían las necesidades de alimentación y los agricultores familiares. *"La idea del PAA es adquirir productos de los agricultores familiares, garantizándoles mercado y renta y destinar estos mismos productos a los grupos de población en condición de inseguridad alimentaria."*<sup>25</sup>

El PAA fue motor de las organizaciones que aparecieron a nivel internacional en los años que subsiguieron a su creación. Parecería que tras todo el camino recorrido, aún seguimos sin contar con una definición validada por todos los sectores y capaz de establecer estrategias y políticas públicas adecuadas. Tal vez sea porque insistimos en cuantificar saberes y costumbres para generar una línea de corte con la agricultura empresarial, cuando los que trabajamos en terreno bien sabemos que se trata de un genuino gris poco identificable que debería ser reconocido como tal.

### **2.3. Soberanía alimentaria, un posible camino para la erradicación del hambre a nivel local.**

La idea de soberanía alimentaria comienza a gestarse en Bélgica en el año 1993 tras la creación de la organización internacional de agricultores Vía Campesina (VC). El

---

<sup>22</sup> Schiavoni 2010, como se citó en Manzanal y González 2010.

<sup>23</sup> FONAF 2007, como se citó en Manzanal y González 2010.

<sup>24</sup> Programa brasileiro para la adquisición de alimentos.

<sup>25</sup> Mielitz, 2010, como se citó en Manzanal y González 2010



objetivo común que perseguían las diferentes organizaciones adheridas a VC, era rechazar el modelo neoliberal de desarrollo rural y lograr la "soberanía alimentaria". El término surge mediante el impulso de VC y en la cumbre de **FAO**<sup>26</sup> de 1996 plantea alternativas para reencausar la producción de alimentos y para enfrentar la crisis alimentaria. Luego de aquel evento, VC impulsa junto a otros actores, los Foros por la Soberanía Alimentaria, que se instituyeron como cumbres paralelas a las realizadas por la FAO. En 2001, en La Habana, se organiza el primer encuentro de este tipo. En él se establece que la soberanía alimentaria es:

*"El derecho de los pueblos a definir sus propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de alimentos que garanticen el derecho de la alimentación para toda la población, con base sobre la pequeña y mediana producción, respetando sus propias culturas y la diversidad de los modos campesinos, pesqueros e indígenas de producción agropecuaria, de comercialización y de gestión de los espacios rurales".*

Un segundo foro realizado en Roma en el año 2002, profundiza y amplía aún más la definición estableciendo que ya no se tendrá en cuenta solo la forma de producir sino que refiere a la necesidad de establecer y gestionar políticas públicas y recursos por los mismos actores de la comunidad local.

Queda establecido que:

*-Es un derecho de los pueblos.*

*-Son los pueblos los que definen las estrategias sustentables de producción, distribución y consumo.*

*- Existe diversidad en los modos de producción local.*

*-La base de la alimentación estará en la pequeña y mediana producción agropecuaria.*

*- Los actores locales podrán autogestionarse en sus territorios, controlando políticas y recursos para el propio fortalecimiento.*

*- Se respetará la práctica alimentaria de cada cultura (podrán seguirse las prácticas alimenticias propias de cada comunidad, sin considerar normas masivas ni reguladas por el proceso dominante.*

Cabe destacar la dificultad que enfrentamos los mediadores técnicos a la hora de acompañar el proceso del productor en el desarrollo de una economía local justa. Podremos trabajar firmemente sobre la mayoría de estos puntos y sin embargo no podemos dejar de asegurar mínimas normas de seguridad e higiene en la manipulación de alimentos; muchas veces regladas. Es precisamente el último punto mencionado, el

---

<sup>26</sup> Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Organismo especializado de la ONU que dirige las actividades internacionales encaminadas a erradicar el hambre.

cuello de botella para la puesta en práctica y sostenimiento de muchos proyectos de venta directa.

Vemos que lo establecido por las mencionadas organizaciones, se contraponen con políticas de **seguridad alimentaria** que muchas veces dependen de recursos provenientes de organismos internacionales. La FAO define en 1996 a la seguridad alimentaria de la siguiente manera:

*“Existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a ciertos alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana”.*

Es importante destacar la diferencia en el significado que adquiere el concepto de soberanía alimentaria si ésta es explicada desde el punto de vista de la comunidad local o desde el estado. *“Para los estados, la soberanía alimentaria refiere a que el país pueda garantizar la alimentación de la población sin necesidad de importar alimentos de otros países. No pone el centro en el rol de las comunidades planteado por las organizaciones”*<sup>27</sup> Estas diferentes concepciones llevan a diferentes prácticas, dirigiendo propuestas tanto a agricultores familiares como a todo el sistema agroalimentario en su conjunto. Tal es el caso de PEA<sup>28</sup>: *“el PEA está orientado al crecimiento sustentable de la producción agroalimentaria y agroindustrial con el fin de generar una mayor riqueza con valor agregado, en particular en origen, que beneficie con desarrollo, justicia social, equidad territorial, arraigo y seguridad alimentaria nutricional a todo el pueblo de la Nación Argentina...”* (Plan estratégico agroalimentario y agroindustrial participativo y federal 2010-2020). Este es el caso en que más allá de mencionar la justicia social, la equidad territorial y el arraigo, el foco está puesto en el autoabastecimiento del país sin necesidad de importaciones. Misma concepción estatal que plasma la presidenta de la Nación Argentina en el año 2009, al lanzar la Subsecretaría de Desarrollo Social y Agricultura Familiar: *“ los agricultores familiares son aquellos que contribuyen todos los días a construir soberanía alimentaria para el pueblo argentino”.* Vemos que esto no es lo expresado por el FONAF que considera a la soberanía alimentaria como un derecho de las comunidades a definir sus políticas agrícolas, de pesca y ganaderas, apropiadas a sus circunstancias exclusivas. Esto incluye el derecho a la alimentación y a la producción de alimentos.

Las políticas públicas para atender el hambre en América avanzan desde la seguridad hacia la soberanía alimentaria. Vemos que, así como las organizaciones adoptan una postura en favor de la soberanía cuyo accionar y características quedarían determinadas a partir de sus propias decisiones, los gobiernos en cambio, adoptan según la circunstancia, criterios de seguridad o de soberanía, según convenga. Cuando los programas son sostenidos por financiamiento internacional se habla de seguridad y en cambio, se usa el término soberanía cuando se encaran proyectos de desarrollo interno

---

<sup>27</sup> Manzanal y González, 2010.

<sup>28</sup> Plan Estratégico Alimentario Participativo y Federal enunciado en 2010.

del país con financiamiento propio. En este último caso, siempre se considera la soberanía desde el punto de vista del estado y no de la comunidad.

#### **2.4. Resistencia, persistencia, sobrevivencia**

*“El campesino ha sobrevivido más tiempo del que le habían pronosticado (...) Anteriormente, las ciudades dependían del campo para el alimento y los campesinos se veían obligados, de una manera o de otra, a separarse de su llamado “excedente”. No falta mucho para que todo el mundo rural dependa de las ciudades incluso para el alimento que requiere su población. Cuando suceda esto, si llega a suceder realmente, los campesinos habrán dejado de existir” (Berger, s/f).*

Se sabe que han pasado muchos años de esto. Ni siquiera en el interior, en pleno corazón de la provincia de Buenos Aires, los pequeños productores se autoabastecen en primera instancia para luego vender su excedente, viviendo casi exclusivamente de su producción. En primer lugar, esto último no sucede porque en muchos sectores del país las inclemencias climáticas solo permiten de manera constante (en mayor o menor medida), la producción de carne pero no la producción de frutas y verduras. En segundo lugar, debemos admitir que culturalmente el trabajo en “la huerta” no es una práctica aún difundida en todo el país...o que por el contrario, se ha ido perdiendo en gran medida, más allá de los esfuerzos y programas de los últimos años. Ambos puntos alimentan la conclusión de que, en algunas regiones rurales de nuestro país, la premisa de “seguridad alimentaria”, en su concepto de individuo o familia y no de estado, queda insatisfecho.

Siguiendo el lineamiento de Berger, me animaría a decir que el mundo rural ya depende de las ciudades para el alimento que requiere su población. Los alimentos no perecederos y la mayoría de los lácteos provienen de las ciudades y las frutas y verduras se obtienen en su mayoría de los puertos más cercanos o en su mejor versión, de los cinturones que rodean las grandes ciudades. Ahora bien ¿cómo es que sucede esto si hasta donde todos conocemos, tanto la leche como las verduras son producidas en el campo? Lo cierto es que las grandes empresas tienen el poder suficiente para comprar las materias primas y decidir los precios y canales de venta. Como mencionamos en el apartado anterior, muchos productores pequeños no tienen otra opción más que la de acatar la imposición de estos precios y exigencias que el mundo capitalista demanda. Las grandes decisiones se “cocinan” en las oficinas de grandes empresas regionales, nacionales y multinacionales, siendo los productores meros participantes en la cadena. Esta pequeñísima evaluación explica el por qué de los innecesarios fletes de ida y vuelta...

Esta historia del campesino subordinado, las grandes empresas capitalistas, la globalización neoliberal y los procesos productivos agropecuarios hegemónicos, lleva ya varios años. Fue a partir de la década de 1990 que las luchas campesinas e indígenas comenzaron a adquirir una nueva relevancia, posicionándose cada vez más fuertemente en contra de la globalización neoliberal, cuestionando los procesos productivos

agropecuarios hegemónicos. Son estos planteos los que han resituado al campesinado y a los pueblos indígenas en la arena política local y nacional. Han aparecido nuevas organizaciones y movimientos que han llevado al campesinado a una postura de resistencia. Esta postura ha permitido contribuir con la construcción de alternativas al desarrollo del modelo hegemónico.

En la Argentina de 1990, se consolida una etapa del desarrollo caracterizada por el fortalecimiento del modelo del "agronegocio" en los mundos rurales. Esto ha llevado al quiebre entre las familias campesinas y los complejos agroindustriales. Los procesos de concentración de la tierra y el consiguiente desplazamiento y expulsión de unidades productivas vinculadas al sector campesino, han generado nuevos problemas en torno a la nueva ruralidad y a las formas de persistencia de la agricultura familiar en los actuales contextos. Los cambios en la matriz productiva, conllevaron a la aparición de nuevos actores como los famosos "pools de siembra" y también a profundos cambios culturales, situaciones de desalojo y usurpación de tierras a campesinos e indígenas. Lo cierto es que lejos de desaparecer, estas cuestiones han llevado al campesino "largamente invisibilizado" en la Argentina, a tomar fuerza (Wahren y García Guerreiro, 2014).

## 2.5. Casos de éxito

En la Argentina las acciones públicas vinculadas con la seguridad y/o soberanía alimentaria aparecen en diferentes programas. El Plan Nacional de Seguridad alimentaria puesto en marcha en el 2003, busca brindar asistencia acorde con las particularidades y costumbres de cada región del país. Busca facilitar la autoproducción de alimentos y realizar acciones en materia de educación alimentaria y nutricional. Dentro de este Plan está el PROHUERTA (dependiente del Ministerio de Desarrollo Social) que funciona hace ya más de 25 años. En el mismo se promueve, no solo la producción de vegetales y granja para autoabastecimiento sino también la posibilidad de generar excedente para participar de Ferias Francas como el caso de la Feria de Oberá en Misiones en el año 1995, redes de trueque y microemprendimientos.

El PROHUERTA es un claro ejemplo de cómo una política pública pensada desde la soberanía alimentaria podría ser capaz de contribuir a solucionar el gran problema del hambre en el país. De alguna manera, el término "soberanía" es aplicada desde la mirada estatal pero permitiría, al menos en parte, la participación y autonomía de la comunidad para planificar su producción y establecer la normativa de venta al público. Tal es el caso de la **FERIA RAÍZ**, proyecto actual desarrollado en la localidad de Pigüé, donde varios productores hortícolas producen para abastecer su núcleo familiar y a su vez venden parte de lo producido en feria, los sábados por la mañana, a consumidores locales. Son los mismos feriantes los que han organizado y reglado el proyecto.

Otro caso que merece ser analizado es el de Bahía Blanca. Por su condición de ciudad portuaria, rodeada de territorio rural, Bahía Blanca es cuna de varios grupos de productores consolidados a partir de la existencia de diferentes programas establecidos

como política pública. La ciudad y sus cercanías albergan hoy 7 grupos de CAMBIO RURAL de los más variados. Pablo García es el A.P (Agente de Proyecto) de C.R que vela por el buen funcionamiento de ellos.

El 11 de mayo de 2021 concreté una breve entrevista con Pablo, quién yo sabía, articulaba actividades con varios grupos que habían podido resolver la comercialización de sus productos. Para mi sorpresa, su experiencia y la de sus grupos tenían muchísimos puntos en común y allanaba en gran medida el camino del proyecto local en el que hoy trabajo firmemente y pretendo, junto con mi equipo de trabajo, poner en carrera.

“Productores hortícolas de Colonia La Merced” y “Productores hortícolas de Colonia Sauce Chico” comercializan su producción hace ya más de un año a través de la venta de bolsones de vegetales frescos. Las ventas se realizan dos veces por semana. Cada uno de estos días se trabaja con una institución diferente que provee la logística para la venta: *“los martes lo hacemos con el grupo de pibes de la universidad **Animate, vale oro** y los jueves a veces con **Cáritas** y cada quince días con el colegio **La Piedad**”*, explica Pablo”. INTA/C.R facilita la organización y armado del bolsón y los productores además de participar en las diferentes instancias, son quienes manejan la materia prima y determinan los precios de venta. Los bolsones se distribuyen a domicilio y los encargos y publicidad se manejan a través de redes sociales de uso local. Ambos grupos hortícolas también venden su producción en feria los días domingo en el Parque de Mayo en Bahía Blanca e incluso han sido incorporados al novedoso proyecto del **“Mercado del Puerto”**.

El Mercado del Puerto surge hace poco menos de un año a partir de un acercamiento de Pablo con el presidente del puerto quien trabajaba hacía ya tiempo en la consolidación de un espacio recreativo dentro del área portuaria.

*“Nosotros ya teníamos la inquietud de ver cómo canalizar la venta de productos, así que le propusimos armar un mercado permanente con alimentos de todo tipo. La idea es incluir productores de la agricultura familiar, chicos y medianos pero no PYMES o revendedores. El objetivo es dar espacio de venta a quienes tienen dificultad de hacerlo a otra escala. Por otro lado, este proyecto le da valor al trabajo del productor y le provee mucha autonomía. Ellos son dueños del producto desde que sale del campo hasta que llega a manos del consumidor. Ellos ponen los precios. En general los precios son más bajos que los del supermercado pero lo más importante es la estabilidad en ese tema porque no se rigen por la oferta y la demanda. Además, al ser el productor el que define el precio puede bajarlo para ventas comunitarias, solidarias o institucionales y eso ayuda mucho a comedores y demás”*.

El puerto provee la infraestructura, INTA/CR la organización necesaria y los productores participan de la misma y son proveedores desde ya, de la materia prima. El Mercado del Puerto logró canalizar la venta de productos pertenecientes a diversos grupos de CR. Entre otros: “Pescadores de Villa del Mar”, “Sauce chico” (producción porcina), los citados grupos hortícolas e incluso un grupo GAL (grupos de

abastecimiento local dirigido por PROHUERTA), que trabaja en conjunto con "Sauce chico".

*"El mercado no tiene un nombre definido. Ellos lo llaman **Feria del Puerto** y nosotros **Mercado del Puerto**. Porque para nosotros no es lo mismo. La feria está más relacionada a lo recreativo y el mercado es comida".*

Estas palabras de Pablo García parecerían contraponerse con palabras anteriores en las que el término "nosotros" fue utilizado por él mismo haciendo alusión a "nosotros como productores": *"Nosotros ya teníamos la inquietud de ver cómo canalizar la venta de productos, así que le propusimos armar un mercado permanente con alimentos de todo tipo".* Posiblemente en ello esté el arte del mediador; en la capacidad de ocupar un papel o el otro según la necesidad.

Vemos en los casos mencionados, cómo el agricultor familiar logra posicionar sus ventas en el mercado y decidir él mismo su producción y su precio. Sin embargo, esto no quita la necesidad muchas veces, de contar con un equipo técnico facilitador, capaz de proveer el marco necesario para el desarrollo del proyecto. Capaz de ocupar lugares de negociación, capaz de acceder a herramientas invisibles para el productor y muchas veces capaz de ponerse en el lugar de éste para acompañar sus necesidades y decisiones.

Se trata de productores de la **agricultura familiar** pero también de otros "**capitalizados**" o "**en transición**", integrantes de grupos CAMBIO RURAL en su mayoría. Estos términos fueron dados por el mismo programa y los límites de su definición no son del todo claros. El programa los ha definido como "productores capaces de participar del mercado formal", es decir poseedores de un RENSPA y con posibilidad de facturar sus ventas. De modo habitual se cita que los beneficiarios del programa serían **pequeños y medianos productores**.

Como se explicó con anterioridad, se trata de grises indefinidos que poco vale la pena delimitar. Son productores, necesitan abastecerse como núcleo familiar y en muchos casos, logran vender su excedente para alimentación de otros, recibir dinero a cambio y así poder proveerse de otras necesidades.

CAMBIO RURAL nace en el año 1993 y ha funcionado ininterrumpidamente desde entonces. El programa depende de la Secretaría de Alimentos y Bioeconomía perteneciente al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Siempre en articulación con el INTA como socio estratégico. Más allá de los diferentes matices que el programa pudiera transitar en su historia y los diferentes perfiles de productor a los que apuntara, siempre se ha focalizado en promover el crecimiento de la producción rural a través de sus productores, con el apoyo técnico del INTA. Mediante la metodología del trabajo grupal y el intercambio de experiencias, busca facilitar la reconversión productiva, la generación de conocimientos y potenciar habilidades y destrezas de los integrantes del grupo, en los aspectos productivos, organizativos y de gestión. Además, a través del encuentro de productores, pretende generar acciones e

inversiones colectivas que mejoren las condiciones de producción y potencien el desarrollo agroindustrial del país.

Sin duda, los productores involucrados en grupos CAMBIO RURAL obedecen a un formato de trabajo preestablecido y a una metodología de trabajo en grupo clara y determinada. Cada grupo es asesorado por un técnico facilitador llamado Promotor Asesor (P.A) y éste es acompañado por un Agente de Proyecto (A.P) que responde por el buen funcionamiento de los grupos que coordina. A su vez, los A.P son coordinados a nivel regional por un Coordinador Territorial (C.T). Queda claro que la participación colectiva en la toma de decisiones y la autonomía tiene lugar solo en los niveles más bajos de la pirámide. Los productores deben obedecer al formato y régimen establecido por los lineamientos del programa para poder continuar en funcionamiento. Sin embargo, el caso de Bahía Blanca deja entrever cómo en instancias posteriores, los grupos de productores logran adquirir autonomía y soberanía en el desarrollo de sus producciones y ventas. Tal vez no sea un error pensar que tanto el formato preestablecido de un programa creado como política pública, como el papel del facilitador o técnico mediador, resulten indispensables para poder encausar la puesta en práctica de la soberanía alimentaria anhelada por el productor.

Es obligación del estado proveer las herramientas necesarias para construir seguridad y soberanía alimentaria. Éstas podrán ser políticas públicas, espacios, organismos o programas. Como se ha discutido en otro apartado: "el productor debería dedicarse a producir, pues es un experto en ello". Desde ya, el planteo de este extenso análisis de trabajo, evidencia la necesidad de dar al productor un lugar protagonista al momento de opinar, discutir y determinar estrategias. Él conoce mejor que nadie las problemáticas y necesidades. Sin embargo, también existen expertos profesionales, organizaciones mundiales y expertos analistas que, integrando o apoyando de manera externa al estado, serían los indicados para construir la maquinaria más adecuada que luego los protagonistas del caso, deberían pulir y poner en marcha.

Como Agente de Proyecto del programa Cambio Rural, soy un profesional empleado por el estado argentino al servicio de la comunidad con obligación de volcar mi experiencia y saberes en pos de un adecuado desarrollo territorial. Soy parte de los engranajes que construyen esa maquinaria que los beneficiarios harán trabajar. Debemos entender que no se trata de pensar "por ellos" sino de hacerlo "con ellos". Es menester comprender el lugar que debe ocupar cada uno para llegar al éxito en la planificación de estrategias de desarrollo.

## **2.6. Participar: ser, tener y tomar parte.**

Según la teoría de los constructores de Kelly, participar implica "ser parte", es decir sentirse identificado con el problema, "tener parte", y aquí se hace referencia al hecho de participar activamente (se tienen derechos y deberes) y por último "tomar parte", es decir: formar parte de las decisiones. Participar es más bien un vocablo popular que tiene su auge en los años 70. De a poco, el ciudadano se ha ido concientizando acerca de su papel como sujeto de desarrollo social. Entre "la posición

del experto" (profesional capacitado para diseñar un proyecto que satisfaga trata de las necesidades del usuario) y la "participación" (forma mediante la cual los usuarios se aseguran de que sus necesidades son tomadas en cuenta), ésta última ha tomado protagonismo sobre la anterior, por resultar un método capaz de eliminar los problemas de planificación deficiente.<sup>29</sup>

*"...La participación requiere de un grupo organizado que concuerde en la naturaleza del problema a solucionar y en la clase de solución que se aplicará<sup>30</sup> o en objetivos que hace suyos y por los cuales despliega el esfuerzo participativo<sup>31</sup>. En general se concibe que la participación tenga como fin influir, pero influir en los procesos de toma de decisiones que de alguna manera se vinculan con los intereses de los participantes (...) (La participación) es el proceso por el cual los individuos toman parte (o son parte, según Stringer, 1972) en la toma de decisiones de instituciones, programas y ambientes que los afectan (...) El objetivo es siempre el mismo: actuar para garantizar congruencia entre decisiones y necesidades."<sup>32</sup>*

La mayoría de los proyectos de desarrollo fracasan por falta de participación real de los mismos "beneficiarios". También muchos técnicos ven todavía el desarrollo como un proceso lineal sencillo, donde se pasa de una situación a otra en línea recta. Asumimos que para ellos la participación podría ser una "pérdida de tiempo".

Como explica Frans Geilfus (2002), la participación no es un estado fijo: es un proceso mediante el cual la gente puede ganar más o menos grados de participación en el proceso de desarrollo. Geilfus habla de la "escalera de la participación": es posible pasar gradualmente de una pasividad casi completa (ser beneficiario) a tener el control de su propio proceso (ser actor del auto desarrollo).

*"La necesidad para obtener algo para nuestras vidas provoca interés y esto nos lleva a participar".<sup>33</sup>*

En esta escalera, vemos que lo que determina realmente la participación de la gente, es el grado de decisión que tienen en el proceso. Esto es válido tanto en las relaciones entre los miembros de la comunidad y la institución de desarrollo, como dentro de las organizaciones comunitarias. El éxito dependerá entre otras cosas: del grado de organización de la gente misma, de la flexibilidad de la institución y de la disponibilidad de todos los actores, empezando por los técnicos, que deben modificar ciertas actitudes y métodos de trabajo.

En definitiva, la participación no se debe limitar a unos eventos de consulta y planificación. Para que el proceso sea llevado a cabo y con éxito, se debe crear una

---

<sup>29</sup> Wandersman, 1978, como se citó en Sánchez, 2000.

<sup>30</sup> Arango, 1992.

<sup>31</sup> Montero, 1996.

<sup>32</sup> Sánchez, 2000

<sup>33</sup> Gibelli, 2015.



dinámica en la cual cambian los papeles respectivos del técnico o promotor facilitador y de los miembros de la comunidad.

## **2.7. El técnico facilitador de desarrollo, el mediador, el catalizador.**

Entendemos mediación como el *“conjunto de acciones sociales en las cuales un agente, el mediador, articula a universos sociales que se le presentan inaccesibles”*<sup>34</sup>. Como hemos analizado y conversado en el curso, ellos son los técnicos agrícolas, los extensionistas, los agrónomos, veterinarios, agentes de salud, etc.

Como veterinaria y actualmente Agente de Proyecto del programa Cambio Rural, he podido profundizar y enriquecer la visión de estos conceptos, siempre ligados a proyectos en los que me he involucrado.

Es muy cierto que en todos los casos, lo que nos legitima como mediadores, es el conocimiento científico-técnico, que además nos ubica en otra posición social que podría ser una *“aspiración”* para el mediado. Gramsci habla de los intelectuales orgánicos del mundo rural: *“los intelectuales del mundo rural, son en gran parte tradicionales (...) Este tipo de intelectual pone en contacto a la masa campesina con la administración estatal o local (abogados, notarios, etc.) y por ello tiene una gran función político-social, porque la mediación profesional, difícilmente puede ser separada de la mediación política”*:<sup>35</sup>

Claro está, que más allá de que la intención sea siempre proactiva y busque tomar y canalizar las necesidades de los pequeños productores, la visión no es propia de ellos, sino construida por terceros. Somos los mediadores, quienes en el afán de incluirlos, intentamos el consenso entre las partes y encaramos acciones, programas y proyectos: *“Se acordó que era necesario presentar la propuesta de trabajo a los productores familiares y para eso se organizó una convocatoria (...) a la cual fueron invitados pobladores de la isla y de otras localidades”*:<sup>36</sup>. La propuesta de trabajo fue compartida con ellos... pero ya estaba armada. Somos los mediadores quienes proyectamos y damos forma al puntapié inicial del que muchas veces se desprenden políticas públicas para el sector. Como explica Gramsci, somos *“organizadores de masas, organizadores de confianza”*<sup>37</sup>. González (2016) afirma: *“Los lineamientos de política pública nacional para el sector dependen de las estrategias que estos actores - los mediadores- desarrollan (...) son los que definen e identifican en el terreno a los beneficiarios de la política, dada la ambigüedad de sujetos beneficiarios”*.

He aquí la clave del asunto. El mediador no es el protagonista. De hecho, debería ser todo lo contrario... Una vez me explicaron: *“el mejor mediador es aquel que hace que las cosas sucedan sin estar presente”*. Es a mi entender el responsable de lograr una

---

<sup>34</sup> Cowan Ross, 2008, como se citó en González, 2016.

<sup>35</sup> González, 2016.

<sup>36</sup> MAGyP, 2013.

<sup>37</sup> citado en González, 2016.

participación genuina, verdadera y útil en la construcción de proyectos y políticas tendientes a solucionar problemas en la comunidad.

En la actualidad se confunde muchas veces el término "participar" con el hecho de "extraer información de la gente" a través de cuestionarios formales, preguntas puntuales y encuestas. Esto ocurre sin su participación consciente y lo que resulta peor aún, es sobre la base de esta información que se toman decisiones en las cuales la gente casi nunca tiene parte. La diferencia, estaría sin duda, atribuida al tipo de mediador involucrado.

Por otro lado, en muchas ocasiones las diferentes instituciones que trabajan en pos de un bien comunitario no logran sinergizarse y por el contrario trabajan de manera individual. Se evidencia incluso la presencia de "celos" que lleva a la imposibilidad de compartir información e ideas para dar un mejor servicio a la gente. La complementariedad de los entes involucrados, el compromiso a la hora de entender esta diferencia y el papel del mediador como "catalizador de acciones", resultan fundamentales. Como se dijo al comienzo del apartado, no es el mediador el protagonista sino la comunidad involucrada. De igual manera, debe proveerse a la población participante, un acceso adecuado a la información procesada para que los individuos puedan verse reflejados en el resultado del trabajo conjunto: *"muchas veces las informaciones no les llegan, o no tienen una forma que les sea accesible y comprensible"*<sup>38</sup>.

El cambio a facilitador conlleva tres aspectos que no pueden ser desligados: uso de métodos apropiados, cambio de actitud, e intercambio de informaciones entre todos los actores. Para que el técnico se transforme en facilitador de desarrollo es necesario que "mute" al estadio propuesto. Afortunadamente, cada día hay más ejemplos de cambios sustanciales en la práctica de las instituciones de desarrollo, que tienen su origen en los esfuerzos exitosos de algunos profesionales conscientes y dedicados, que han logrado demostrar en su trabajo de todos los días, los potenciales de este "nuevo profesionalismo". Se trata de un profesional que ya no está para enseñar y decir a la gente lo que debe hacer, sino para compartir experiencias, apoyar a la gente a sacar lo mejor de sus potencialidades, asesorarlos conforme a lo que ellos mismos consideran como sus necesidades y apoyarlos en determinar y negociar las soluciones más apropiadas.

Tarea nada fácil la del facilitador. ¿Verdad? Si nos ponemos a analizar el modo en que se logra el cambio propuesto y nos introducimos en el mundo de la neurolingüística, los modelos mentales y el uso de los sentidos por el ser humano, podríamos escribir un nuevo libro. Me limitaré en esta ocasión, a sintetizar algunos conceptos que el maestro Nelson R. Gibelli, Ingeniero Agrónomo, experto en neurolingüística y colega, plasma en su libro publicado en 2015: **"Puentes para el cambio"**.

---

<sup>38</sup> Geilfus, 2002.

*“Frecuentemente los extensionistas creemos que el otro puede cambiar y mejorar su vida con lo que tenemos para proponerle (...) Y muchas veces nos encontramos con que no nos hacen caso (...) El nudo de la problemática pasa por entender que cada persona tiene sus propias estrategias para aceptar o rechazar lo que le propone el entorno. Parte de ese entorno, somos nosotros: los extensionistas (...) Nosotros como comunicadores también tenemos esos filtros. Y muchas veces no somos capaces de percibir mensajes que nos dan desde la perspectiva de otros mapas mentales”.*<sup>39</sup>

Está claro que el extensionista, el mediador, el aspirante a facilitador, lleva en su interior una innata vocación de servicio. Para que la relación funcione, es menester considerar que la clave está en entender y conocer al otro. Recordar que el productor tiene necesidades, valores, creencias y su propia identidad. Del otro lado, hay un facilitador con una propuesta que logrará contribuir a solucionar un problema si se logra el vínculo adecuado. Pero esto lleva tiempo.

El adulto pasa por un determinado proceso antes de incorporar nuevos conocimientos y esto lo hace lento en relación al aprendizaje infantil. Gibelli explica 4 etapas por las que transita el adulto:

- 1: Se enfrenta a la nueva situación de aprendizaje.*
- 2: Rescata sus propias experiencias del pasado.*
- 3: Escucha, ve, siente y entiende los nuevos conocimientos.*
- 4: Construye su propio aprendizaje.*

Resulta indispensable comprender este mecanismo para ser más eficaces en nuestro trabajo comunitario.

Cada uno de nosotros elabora un mensaje a partir de aquello que percibe del medio, de acuerdo a las capacidades de procesar los diferentes estímulos. Los seres humanos, respondemos a ellos de manera muy distinta. Algunos, los visuales, perciben con mayor facilidad las imágenes, gestos y palabras y otros son más auditivos o kinestésicos.

***“Simplemente se trata de establecer un puente con nuestros interlocutores para que podamos entender y aproximarnos a su mapa mental”.***<sup>40</sup>

---

<sup>39 y 31</sup> Gibelli, 2015.

### Capítulo 3. Metodología.

No me resultó fácil determinar el punto a partir del cual los trabajos de campo realizados, se relacionaban directamente con el futuro proyecto local y serían por lo tanto, utilizados en esta etapa diagnóstica. Porque lo cierto es que, lo que hoy considero "una inquietud por parte de técnicos y productores" vislumbrada claramente hace ya 4 años, comenzó a gestarse con charlas, entrevistas, encuestas y visitas a campo en ese entonces y no hoy. Sin embargo, mi etapa profesional era otra y no logré en aquél momento, hacer uso exhaustivo y adecuado del material.

En el siguiente capítulo se explicará la metodología utilizada para la construcción del diagnóstico participativo, directamente relacionada al caso en estudio. Se realizaron **2 talleres**: "Energía para el cambio", en la 2da. Jornada Ovina Regional del S.O (apartado 3.1.) y una reunión /taller con el grupo de Cambio Rural "Ovejeros del S.O" que dio lugar a la construcción de un análisis FODA (3.2.). Se hicieron **12 encuestas cuantitativas a productores** del citado grupo (3.2.) y por último 2 tipos de entrevistas diferentes: **8 entrevistas semiestructuradas a miembros del grupo** de productores involucrado (3.3.) y **otras entrevistas abiertas** llevadas a cabo con informantes claves en el trabajo de investigación (3.4.).

#### 3.1. El punto de partida.



Tomaré como punto de partida, la planificación de la **2da Jornada Ovina Regional**, realizada en la localidad de Pringles, en el establecimiento de un productor ovino en 2019. Me tomaré el atrevimiento de reiterar lo mencionado en la introducción del trabajo:

*“Fuimos como MESA OVINA REGIONAL DEL S.O (M.O.R.S), organizadores de la SEGUNDA JORNADA OVINA REGIONAL en 2019. Trabajamos como equipo constituido, nos conocimos mucho, nos divertimos y nos cansamos a la par; productores y técnicos. Incluso nos propusimos el desafío de plantear, además de charlas técnicas, un taller participativo que duró toda la mañana de la jornada. Un segundo éxito que dobló la apuesta, duplicó el entusiasmo y fue llave para otras puertas que comenzaron a abrirse”.*

En este caso tuvimos la suerte del contar con el Ing. Agr. Nelson R. Gibelli, a quien ya he mencionado a lo largo del trabajo. Él es coordinador del área de extensión de INTA Bordenave, es colega de A.E.R INTA Pigüé, artista, especialista en neurolingüística y experto en el trabajo asociado a manejo de grupos. Nelson nos ayudó a determinar el modo en que podríamos alcanzar aquello que buscábamos: datos concretos y la participación de los productores presentes.

Acordamos con el Ing. Gibelli, trabajar sobre una metodología cualitativa capaz de combinar dos técnicas: un **taller participativo** y la puesta en práctica de **grupos focales** dentro del mismo. Los involucrados el día de la jornada éramos:

-Un animador de la jornada con gran experiencia en el rubro (N. Gibelli). Éste dio la bienvenida y apertura a la jornada. Coordinó y animó el desarrollo del taller así como la puesta en común de los resultados. Compartió con los presentes el almuerzo y nos acompañó en las charlas técnicas y visitas al campo de la tarde. Por último, dio cierre a la jornada a las 18 hs.

- 12 técnicos involucrados y ligados a la M.O.R.S. Dentro de ellos: técnicos de CAMBIO RURAL (tanto asesores como Agentes de Proyecto), técnico de PROLANA, docente del CEPT 30 y técnicos de INTA.

- 3 disertantes técnicos que expusieron por la tarde sus charlas. Nos acompañaron todo el día (una de las charlas se titulaba: “Comercialización de la carne ovina en la región”)

- Nuestra muestra: 96 productores ovinos del S.O de la provincia de Bs. As. Entre ellos, mujeres, hombres, campesino dueños de establecimientos, campesinos empleados, gente de tercera edad, jóvenes estudiantes, etc. Solo éstos participaron del taller.

- 3 asadores. Productores locales que abocaron el día a generar el almuerzo para todos.

- 6 alumnos del CEPT 30 que rotaron papeles entre mesa de admisión, acomodadores, chequeo del estado de los baños, ayudantía permanente. Ellos no participaron del taller.

- 1 sonidista que veló por el buen funcionamiento de los equipos de audio y video.

Cada persona que compartió la jornada llevó en todo momento una placa plástica prendida a la pechera con su nombre o apodo. En el caso de los productores que participarían del taller, éstos llevaban además un color que identificaba su grupo de pertenencia. Asumimos que "un color" sería más identificable que "un número" encimado al nombre escrito. Temíamos que alguno no pudiera llegar a leerlo. Los colores se adjudicaron en mesa de admisión con la entrega de la placa plástica, de manera semi aleatoria. Se intentó dentro las posibilidades, conformar grupos heterogéneos en edad, sexo y perfil del productor.

Una vez inscriptos y entregadas las identificaciones, los productores pasaron a la gran carpa plástica rentada para el evento, de paredes transparentes y piso de césped natural. Allí se les dio la bienvenida formal a la jornada y acto seguido, recibieron la indicación de juntarse de acuerdo al color existente en sus placas. De fondo sonaba música de Rock.

Surgieron así 3 grupos de 10 productores y 6 grupos de 11 productores cada uno. Cada uno de estos grupos conformaría un **grupo focal**. Recordemos que un grupo focal es según Korman<sup>41</sup>, *"una reunión de un grupo de individuos seleccionados por los investigadores, para discutir y elaborar desde la experiencia personal, una temática o hecho social que es objeto de investigación"*.

Una vez armados los grupos, un técnico previamente asignado con color también, se acercó a su grupo para actuar de moderador. Los técnicos no eran expertos en dinámicas participativas, pero habían recibido capacitación previa para su rol y todos ellos estaban ligados al sector ovino.

Los tres puntos en los que se trabajaría, habían sido explicados por el animador antes de la canción de Rock. De este modo, una vez conformados los grupos, cada integrante sabía qué temas se tratarían en la conversación. El moderador debía con inmensa habilidad, llegar a escribir 6 puntos concluyentes de cada uno de los 3 interrogantes expuestos y hacerlo de manera priorizada (de mayor a menor importancia):

-1- ¿Qué problemas vivo en mi trabajo diario?

-2- ¿Qué oportunidades veo?

-3- ¿Cuáles son mis fortalezas?

---

<sup>41</sup> como se citó en Aignerren, s/f

*“Hay que asegurar que los participantes tengan una experiencia específica u opinión sobre la temática o hecho de investigación; requiere de un guion de funcionamiento que reúna los principales tópicos a desarrollar, hipótesis o caracterizaciones...”<sup>42</sup>*

La etapa de discusión duró 45 minutos; 15 minutos para concluir sobre cada una de las preguntas. Una vez finalizada, el animador rompió el silencio preguntando a los productores: - “¿Qué sintieron?” El silencio se quebró con el aporte de Mario, quién habría sido anfitrión en la 1era Jornada Ovina Regional en 2018. Surgieron así diversos comentarios heterogéneos y desordenados:

*“Me gustó que nos dejaran hablar”*

*“Me sentí escuchado”*

*“Es bueno escuchar a otros”*

*“Me divertí”*

*“Me resultó incómodo pero me sirvió”*

Estos son solo algunos de los comentarios que llegué a anotar dado que la pregunta de Gibelli me tomó por sorpresa y yo no me encontraba en situación de poder disponer papel y lápiz de inmediato. Me explicó luego, que solo pretendía romper el silencio y redireccionar la atención.

Nuestro objetivo al decidir la dinámica de “grupos focales” era lograr información asociada a conocimientos, actitudes, sentimientos, creencias y experiencias que no serían posibles de obtener mediante otras técnicas convencionales. La gran ventaja en este caso, radica en obtener una descripción global de los conocimientos, actitudes y comportamientos sociales y la forma en que cada individuo es influenciado por otro en una situación grupal. Permite además, seleccionar información de manera tal que el investigador logra ver cuál es el asunto más importante y cuál es el discurso real diferente al ideal.

Por el contrario, la técnica mencionada tiene la gran desventaja de no proveer resultados representativos dado el escueto número de individuos por grupo; aunque esta situación es necesaria para generar soltura y confianza en la participación. Para subsanar esta situación se trabajó con 9 grupos de discusión, con iguales tópicos a tratar, generando luego un entramado de conclusiones entre los mismos.

Pasado el momento de discusión grupal, nos dispusimos a plasmar las conclusiones en afiches grandes colgados sobre la pared. Cada afiche representaba en un determinado color, una de las preguntas trabajadas. Los 9 grupos pasaron al frente por turnos para pegar sus tres tarjetas (una en cada afiche) y fue el moderador de cada grupo, quién leyó en voz alta lo plasmado en papel. Ocurrido esto, el animador volvió

---

<sup>42</sup> Robert Merton, 1987.

sobre todas las tarjetas y preguntó nuevamente: -" ¿*Qué sintieron?*"?. Otra vez volvió la atención al frente generándose un momento desordenado de comentarios encimados. Ahora el barullo era mucho mayor que cuando se hizo la pregunta por primera vez. Los productores demostraban ahora estar cómodos, deseosos de hablar y comentar.

Los carteles permanecieron colgados a lo largo de toda la jornada y los productores y técnicos se acercaron a ellos en varias oportunidades. Transcurrido el evento, a las 18 hs, el material fue retirado y conservado con un preciado valor para su análisis posterior.

### **3.2. La ENCUESTA como elemento de diagnóstico y el ENCUENTRO, un segundo elemento de valor.**

Días antes de concluir el año 2019 logramos concretar dos reuniones que resultaron imprescindibles dada la situación vivida luego en 2020.

El 17 de diciembre nos reunimos la M.O.R.S para realizar un análisis y evaluación de la Jornada transcurrida y por supuesto, para compartir un almuerzo-brindis de fin de año. Fue un encuentro menos formal que otros pero permitió clarificar y mostrar los resultados del taller participativo antes mencionado.

Dos días más tarde, el 19 de diciembre, nos reunimos en la A.E.R INTA Pigüé, el grupo de productores ovinos Cambio Rural "Ovejeros del S.O", su Promotor Asesor, otros técnicos que por afinidad se hallan ligados al grupo y yo como Agente de Proyecto Cambio Rural. Muchos de los presentes ese día, formábamos parte de la M.O.R.S.

Se generó sin preverlo, un espacio de opinión acerca de la Jornada (todos los presentes habíamos asistido). Se conversó acerca de proyectos e ideas grupales para 2020 y luego nos dispusimos a tratar el tema en cuestión: "comercialización de la carne ovina".

Les expresamos de la manera más clara y figurada posible, los resultados del taller participativo volcados en un afiche-resumen. El mismo se transformó en un **análisis FODA** construido en un segundo afiche colocado a la par del anterior (este análisis se halla incluido en el capítulo siguiente). Ya no era un resumen rescatado del taller participativo vivido en la JORNADA OVINA REGIONAL sino la mirada analizada y moldeada por el grupo "OVEJEROS DEL S.O"; una mirada mucho más local.

Se generó una lluvia de ideas y comentarios desordenados pero de gran valor. Todos hablaban a la par; todos pretendían decir algo. De manera espontánea, comenzamos a mirar esos afiches como motor para encarar posibles soluciones. Esta instancia no había sido premeditada, motivo por el cuál, sin querer perder esas opiniones, me puse inmediatamente de pie y opté por tomar un fibrón de color y apuntar esos comentarios como agregados salientes de nuestro reciente FODA conformado.



Por nuestra parte, como grupo de técnicos facilitadores, ya teníamos confeccionada una encuesta que minuciosamente habíamos preparado para la fecha.

En la construcción del cuestionario el investigador dispone de varias opciones. La experiencia acumulada de los investigadores resulta clave para cumplir una serie de lineamientos entre los que se destacan: tomar en cuenta el tipo de pregunta que se va a hacer (si es de tipo abierta o cerrada o ambas), formular claramente las preguntas, evitar las preguntas capciosas y asegurar que el interrogado sea competente para responder o al menos conocer el aspecto sobre el cual se está aplicando la encuesta. Las preguntas deben ser pertinentes y breves, evitar las preguntas negativas y en términos tendenciosos. La forma en que se buscan los datos determinará la naturaleza de los datos recibidos.

La vivencia y las expectativas de los informantes, son conformadores del condicionamiento de verdades circunstanciales recogidas por una encuesta, lo cual nos indica claramente que los resultados de una encuesta son verdades para ser manejadas con fines muy específicos y con aspiraciones muy particulares por parte de los investigadores, o de los decisores que han contratado la encuesta.

La finalidad de una investigación de opinión por encuesta consistiría en suscitar un conjunto de discursos individuales para interpretarlos y generalizarlos. De este modo, generar proyecciones a partir de los contenidos elaborados.

Por otro lado, es sabido que el discurso recogido de una encuesta no debe ser interpretado independiente de las condiciones ambientales y sociales en que se produce. Si bien esto vale para interpretar todo discurso, es necesario reconocer la falsa ilusión que se crea en torno a la objetividad recogida en una encuesta, basada en a) la neutralidad del encuestador, b) la estadística como herramienta de objetividad, y, c) la estandarización de las preguntas planteadas. Los condicionamientos intra y extra individuales ejercerían gran influencia sobre las respuestas del entrevistado.

Para minimizar el sesgo y permitir que cada productor tuviera la libertad de contestar en el tiempo que necesitara para pensar cada punto, en el ambiente que mejor lo predispusiera y con la información pertinente al alcance de su mano, ya estaba establecido que las encuestas se entregarían en mano para ser completadas en instancias posteriores. Eran hojas de fondo blanco y escritas en imprenta mayúscula en computadora. En el caso de aquellos productores que asistieron en pareja o en familia, tenían la libertad de completar una o más encuestas por establecimiento productivo. La tarea completada debería ser entregada al equipo facilitador en el siguiente encuentro, 20 días más tarde.

Los resultados recogidos por encuesta estadística se tomarían para trabajar sobre el diagnóstico tecnológico productivo de cada establecimiento. La unidad productiva en estudio sería el sistema productivo familiar. Los encuestados serían 12 productores: 10 de ellos, conformantes del grupo de Cambio Rural "Ovejeros del S.O" y 2 invitados con intenciones de sumarse a él. Los integrantes del grupo C.R viven y tienen sus

producciones en los partidos de Saavedra-Pigüé y Puán, territorios descriptos exhaustivamente en el capítulo 1.

Se trabajó sobre los siguientes indicadores y variables:

- 1- *Cantidad de ovinos en el establecimiento.* (ENTRE 0 Y 200 MADRES/ ENTRE 200 Y 400 MADRES/ ENTRE 400 Y 600 MADRES/ MÁS DE 600 MADRES)
- 2- *Porcentaje de destete anual.* (MENOS DE 50%/ ENTRE 50% Y 75%/ ENTRE 75% Y 90%/ ENTRE 90% Y 105%/ MÁS DE 105%)
- 3- *¿Qué cantidad de ovinos tiene registrados en Senasa?* (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)
- 4- *Tipo de servicio realizado en ovinos.* (CONTINUO/ OTOÑO/ PRIMAVERA)
- 5- *Tipo de cordero producido.* (LIVIANO- hasta 30 kg de peso vivo/ PESADO- más de 30 kg de peso vivo)
- 6- *Cantidad de producción de carne ovina que actualmente vende a frigorífico.* (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)
- 7- *Cantidad de su producción de carne ovina que actualmente vende directo a carnicería.* (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)
- 8- *Cantidad de su producción de carne ovina que actualmente vende "en tranquera" (directo al público).* (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)
- 9- *¿Está conforme con el dinero que obtiene por la venta de carne ovina?* (SI/ NO)
- 10- *¿Pertenece a algún grupo de productores como ser Cambio Rural, Cooperativa, etc.?* (SI/ NO)

Contábamos con algunas ventajas: al grupo de 10 productores de Cambio Rural lo conocíamos mucho ya antes de entregarles la encuesta. Esto nos permitió seguridad a la hora de elegir los indicadores y variables, sabiendo qué términos usar y qué datos solicitar basándonos en sus modelos productivos. Conocíamos el campo y la familia de cada uno de ellos.

### **3.3. La ENTREVISTA PERSONAL y la OBSERVACIÓN; complemento mutuo.**

Una vez recibidas las encuestas y a los efectos de profundizar la situación individual productiva y familiar, se optó por el uso de metodología cualitativa; entrevista personal en profundidad y detenida observación. Para ello se entrevistaron 8 de los 12 encuestados (en ninguno de los casos recibimos más de una encuesta por familia).

El objetivo de la entrevista no era único. Por un lado, se buscaba profundizar en el tema del conflicto en la comercialización de carne ovina para cada sistema productivo

familiar escogido. Por otro, atender posibles sugerencias como solución a los problemas mencionados hasta ese momento. Y por último, lograr una verdadera dimensión del interés por participar en un proyecto de desarrollo local que no solamente apuntaría a generar más dinero sino además a reivindicar el trabajo del productor ovino, sus valores y costumbres en el territorio; tema muy conversado en instancias anteriores.

Vale recalcar que se trataba de productores conocidos con los cuáles llevábamos compartidos muchos encuentros, charlas, reuniones informales, trabajos de manga y visitas. Ya existía mucho camino recorrido.

La entrevista se aplicó a través de visitas a campo. En la mayoría de los casos asistimos dos miembros de la M.O.R.S; los más allegados al grupo. Era determinante la intención de llevarnos clara información acerca de las preguntas o tópicos preestablecidos. Sin embargo, debíamos ser cautelosos. Pretendíamos establecer cada pregunta sin que ello condicionara el momento transformándolo en una situación antinatural. Buscábamos la "respuesta real y no la ideal". La actitud, el tono, el énfasis, la presencia o no de toda la familia y el ánimo, serían para nosotros, parte importante de la información que buscábamos recabar.

Las preguntas preestablecidas eran las siguientes:

- 1 a) ¿En qué medida sentís la necesidad de mejorar la comercialización de tu carne ovina?
  - b) ¿Qué es lo que no te tiene conforme?
  - c) ¿Qué es lo que sí te conforma?
  - d) ¿Qué sentís al ser productor ovino? ¿Lo disfrutas?
- 2 a) ¿Cómo se te ocurre que podrías salir de esa situación de disconformidad?
- 3 a) Si existiera la posibilidad de desarrollar un proyecto a nivel local promoviendo la venta de carne ovina de productor directo a consumidor, ¿te gustaría involucrarte?
  - b) ¿De qué modo?
  - c) ¿Qué puntos considerás que deberían tenerse en cuenta?
  - d) ¿Con quiénes te gustaría compartirlo/trabajarlo?

### **3.4. Fuentes de información secundaria.**

Como fuentes de información secundaria, se utilizaron datos proveídos por la oficina local de SENASA, datos de esquila PROLANA, información del último CENSO (año 2010) y algunos datos de relevancia correspondientes al INDEC.

También se consideró el relevamiento de productores agrupados bajo diferentes formas dentro de la región y el modelo productivo de cada uno de ellos. Esto se realizó

a través de la descripción de los técnicos existentes en la MESA OVINA REGIONAL DEL SUDOESTE; informantes claves. Recordemos que cada técnico representa un grupo formal o informal de productores ovinos que se hallan ligados por algún motivo. Estos últimos datos se consideraron información secundaria ya que se trataba de productores con realidades semejantes y en territorio similar, pero no representaba el grupo en estudio.

Otros informantes claves:

- Docentes del CEPT 30 de la localidad de 17 de agosto, quienes nos pusieron en conocimiento y transmitieron realidades de muchas familias rurales de la zona.
- Mario Schwindt, anfitrión de la 1era JORNADA OVINA REGIONAL DEL SUDOESTE. Mario habita la localidad vecina de Coronel Suárez; no se encuentra en el distrito y tampoco forma parte del grupo OVEJEROS DEL S.O. Sin embargo, su edad, su gran compromiso con la producción ovina y su historial de pertenencia a diferentes grupos habiendo participado de varios proyectos, nos resultaba de inmenso valor. Mario es un agricultor familiar que trabaja diariamente sus 78 ha. Un productor que ama y valora su tierra que es la de sus antepasados. Alguien que lucha por regenerar los suelos y aspira a multiplicar beneficios otorgados por el trabajo en el campo.
- Marcelo Champredonde, Ing. Agrónomo y referente nacional e internacional en valorización de productos locales, especialmente mediante Denominaciones de Origen y otros sellos de calidad.
- Dueño (anónimo) de cadena de carnicerías de la ciudad de Pigüé.
- Juan José Arroquy, productor ovino que actualmente participa de un proyecto local vendiendo su carne en una boca de expendio en la localidad de Gral. Lamadrid; proyecto impulsado desde el municipio.

## Capítulo 4. Resultados Y discusión

### 4.1. Resultados concluyentes obtenidos a partir del taller participativo "Energía para el cambio" en la 2da. JORNADA OVINA REGIONAL DEL S.O.

La conjunción de resultados obtenidos luego de analizar las tarjetas de los 9 grupos focales conformados en el taller, permitió la siguiente priorización en relación a las preguntas implicadas en la discusión:

#### **Problemas priorizados:**

- Inestabilidad económica en el país
- Escala de producción
- Gran cantidad de intermediarios en la cadena comercial
- Costo del flete
- Falta de regulación en los precios de mercado
- Falta de promoción de consumo de carne ovina

#### **Fortalezas priorizadas:**

- Unión entre productores dada en últimos años. Cooperativismo. Productores agrupados
- Existencia de la Ley ovina
- "Estos encuentros"
- Pasión. Ganas. Actitud. Energía
- Buena genética animal.
- Buenas pasturas-Conocimiento y experiencia del productor

#### **Oportunidades priorizadas:**

- Demanda del mercado internacional. Exportación.
- Instaurar cultura de consumo en el país. Demanda interna.
- Hacer ventas conjuntas. "Unirnos para vender". "Unirnos para mejorar"
- Crecimiento
- Agregado de valor
- Utilización rentable de campos marginales

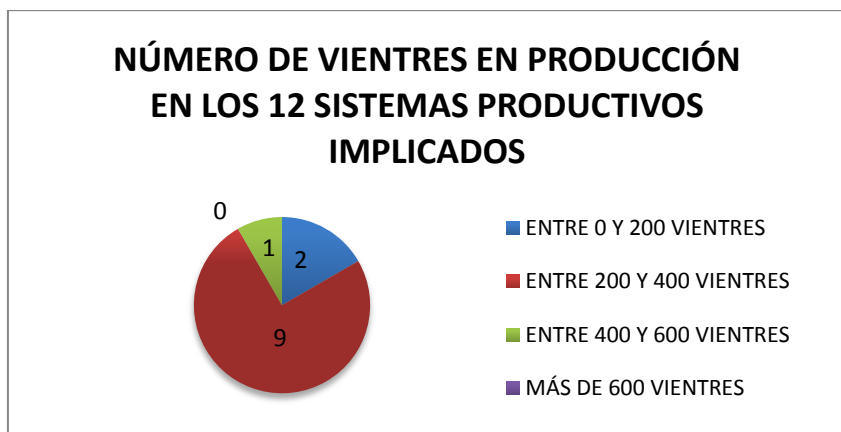
*Resumen de lo expuesto por los productores en el Taller participativo: "Energía para el cambio": JORNADA OVINA REGIONAL DEL S.O, año 2019.*

**4.2. Análisis FODA de la situación comercial de carne ovina construido por el grupo Cambio Rural "Ovejeros del S.O"; una mirada local.**

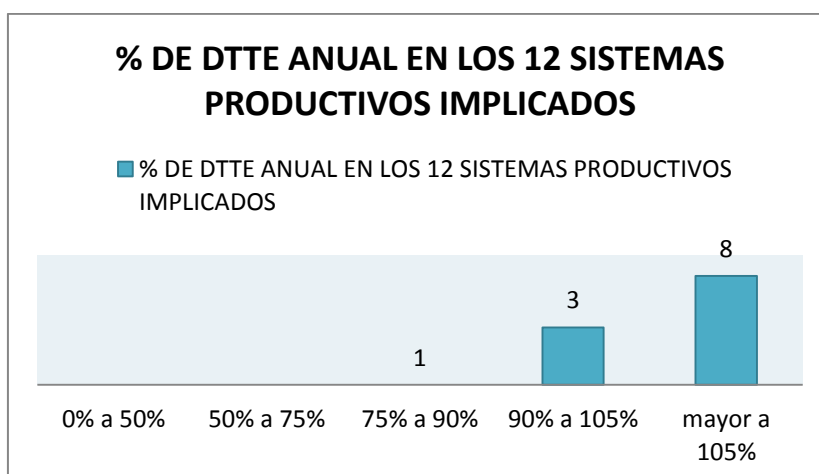
	POSITIVOS para alcanzar el objetivo	NEGATIVOS para alcanzar el objetivo
ORIGEN INTERNO (características propias)	<b>FORTALEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pertener a un grupo</li> <li>- Ser apasionados por la producción ovina</li> <li>-Tener buen conocimiento sobre producción ovina</li> </ul>	<b>DEBILIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Baja escala de producción</li> <li>-Dificultad para seguir un plan de producción</li> <li>-Dificultad para encontrar un mercado acorde.</li> </ul>
ORIGEN EXTERNO (características entorno)	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Existencia de la Ley ovina</li> <li>-Camaradería existente entre productores y técnicos del sector</li> <li>-Demanda del mercado internacional</li> <li>-Demanda en aumento del mercado interno</li> <li>-Agregado de valor</li> </ul>	<b>AMENAZAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Inestabilidad económica del país</li> <li>-Posibilidad de cerrar exportaciones</li> <li>-Falta de conocimiento y difusión en el consumo de carne ovina</li> </ul>

**4.3. Resultados de la encuesta/entrevista realizada a 12 productores locales. 10 de ellos conformantes del grupo CR "Ovejeros del S.O"**

En el siguiente apartado se hará mención a los resultados de la encuesta en forma concisa y se incluirá simultáneamente información rescatada de las entrevistas según sea pertinente. Esta instancia de conversación con 8 de los 12 productores encuestados ha generado gran riqueza en los resultados pudiendo capitalizar muchos de los datos obtenidos.



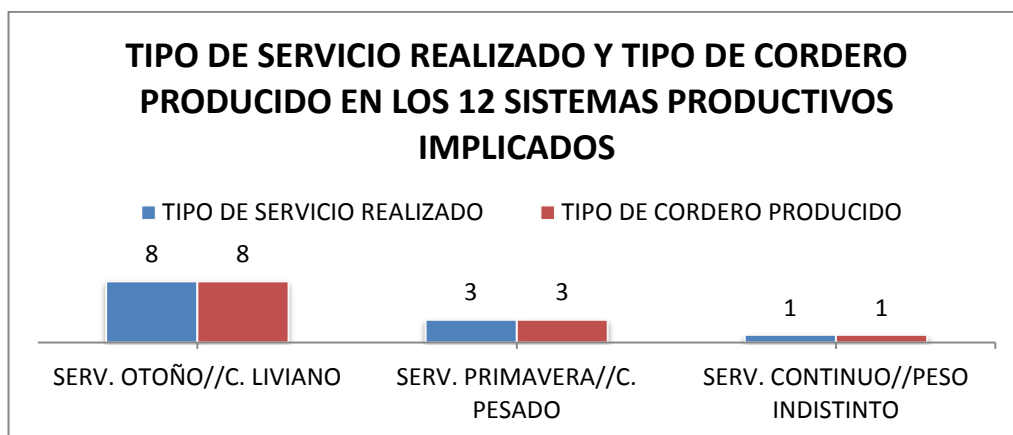
Puede observarse que de los 12 productores encuestados, 9 de ellos concuerdan con el modelo de "producción tipo" de provincia de Bs. As. (Ley ovina, 2019).



- De los 12 productores entrevistados, 8 crían majadas de raza Corriedale; raza doble propósito, mellicera en número considerable. Esto no solo explica que 8 de ellos se encuentren por encima del 105% de destete anual, sino que además garantiza la continuidad de ese valor, si sus sistemas se mantienen relativamente estables. Consideremos que para tal raza, el % de destete promedio en provincia de Bs As es del 110% (este valor es de común conocimiento en la zona y además concuerda con la información brindada de 16 establecimientos del S.O Bonaerense con los cuales se trabajó dentro del marco de CAMBIO RURAL entre los años 2014 y 2020).

- Los 8 productores que dijeron tener un % de destete superior al 105%, pertenecían al grupo de productores que poseía entre 200 y 400 vientres en producción. Si promediamos en 300 vientres, eso nos daría un **resultado mínimo de 315 corderos destetados al año a nivel grupal; debiendo sumarse además, la producción generada por los otros 4 productores restantes.**

Agreguemos a lo mencionado, la información adquirida del *tipo de servicio* (continuo/otoño/primavera) y el *tipo de cordero producido* (liviano: hasta 30 kg de peso vivo/ pesado: más de 30 kg de peso vivo).



A considerar:

- Los 8 productores que realizaban servicio de otoño eran los mismos 8 que producían mayormente un cordero liviano de 30 kg de peso vivo. Siguiendo un patrón similar, se observó que los 3 productores que realizaban servicio de primavera eran los mismos que lograban un cordero pesado y en cambio, el único productor que dijo tener servicio todo el año, es decir que los carneros permanecían continuamente dentro de la majada generando preñeces arbitrarias, era aquél que generaba un corderos a veces liviano y otras veces más pesados; "según el año", mencionó.

- Los valores coincidentes para ambas variables no son mera casualidad. Un productor que realiza servicio de otoño en esta zona, generalmente lo hace durante los meses de marzo y abril. Si consideramos una preñez de 150 días +/- 5, queda establecida la época de partos para los meses de agosto y septiembre. Los corderos permanecen con sus madres entre 70 y 90 días según tipo de producción y posibilidad de mercado. De este modo, se obtiene el clásico cordero liviano de 15 kg "al gancho" (30 kg de peso vivo), en la época de zafra que coincide con las fiestas de fin de año.

Siguiendo el mismo razonamiento, un productor que realiza su servicio en primavera durante los meses de septiembre y octubre, trabaja pariciones en marzo y abril. En junio y julio obtiene corderos destetados, pudiendo ofrecerlos livianos mayormente consumidos durante en receso invernal de vacaciones o principalmente algo más gordos para el día de la madre en el mes de octubre. Una fracción importante de estos animales es la que se ofrece trozada en góndolas de mercados y carnicerías. El mayor tamaño de la res permite el corte y fraccionamiento obteniendo piezas diferenciadas.

Un punto que merecería un capítulo aparte es el siguiente: el ovino es un animal reproductivamente definido como "fotosensible". No es propósito de este trabajo profundizar en el tema pero sí necesarias algunas aclaraciones que permitirán una mejor comprensión. Se trata de un animal biológicamente "fotoperiódico negativo". Esto



significa que por acción de su glándula pineal, su eje hipotálamo-hipófisis se halla en mayor actividad cuando los días se acortan, es decir en otoño, permitiendo a la hembra ciclar con mayor facilidad y entrar en celo generando ciclos completos y ordenados. Por otro lado, se sabe que en hembras dependientes del fotoperíodo, la tasa de ovulaciones dobles es mayor cuando las horas de luz que recibe su glándula pineal son las adecuadas, resultando en un mayor porcentaje de mellizos. Esta es a priori, la explicación general de que muchos productores tomen sus decisiones partiendo de un servicio en marzo y abril.

Sin embargo, el nivel de fotosensibilidad varía en las diferentes razas. La raza Corriedale es considerablemente fotosensible; no así el caso de la raza Merino. La raza Pampinta podría considerarse de dependencia intermedia. Recordemos que, como se mencionó en el capítulo 1, esta zona es tradicionalmente una zona habitada por ovinos Corriedale a la que se han incorporado algunas majadas Merino en los campos secos y áridos cercanos al límite con la provincia de La Pampa.

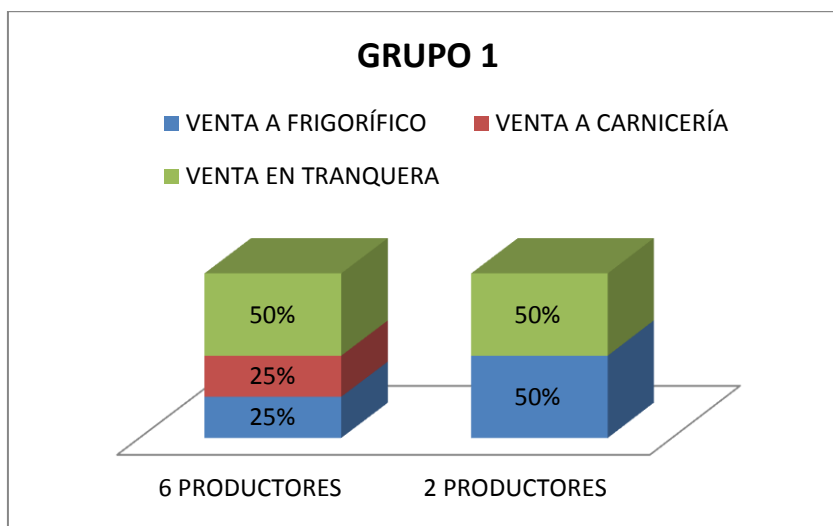
No se incluyó en la encuesta ningún punto que hiciera mención a la raza en producción. Sin embargo, quienes mediábamos la situación conocíamos cada uno de los sistemas implicados. Se da aquí en tercer punto de encuentro: los 8 productores que realizaban servicio de otoño generando principalmente un cordero liviano, trabajaban con raza Corriedale. Los 3 productores que realizaban un servicio de primavera logrando corderos pesados en su mayoría, eran productores que habían incorporado majadas Merino. Por último, el único productor que realizaba servicio continuo, trabajaba con Pampinta. En este caso, los carneros permanecen todo el año con majada y las ovejas se preñan más allá de la época otoñal, obteniendo mayor dispersión en el nacimiento de los corderos. Este productor había explicado en el pasado que *espontáneamente tendían a quedar preñadas en marzo-abril pero algunas hembras lo hacían sin un patrón definido*.

Quedan de este modo determinados 3 grupos definidos que consideraré como tales para continuar de una manera más sencilla. A saber:

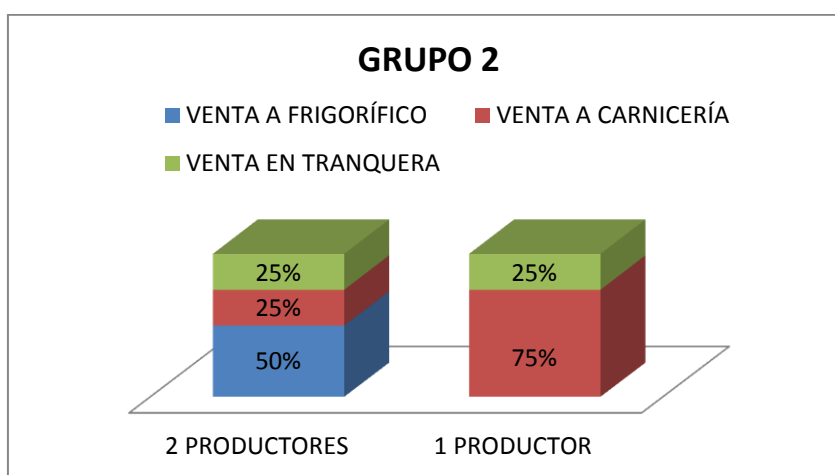
<b>GRUPO</b>	<b>RAZA</b>	<b>TIPO DE SERVICIO</b>	<b>CORDERO PRODUCIDO</b>	<b>CDAD. DE PRODUCTORES COINCIDENTES CON LAS 3 VARIABLES</b>
<b>1</b>	CORRIEDALE	OTOÑO	LIVIANO	8
<b>2</b>	MERINO	PRIMAVERA	PESADO	3
<b>3</b>	PAMPINTA	CONTINUO	INDISTINTO	1

Analizaremos a continuación, los diferentes canales de venta utilizados por los productores implicados dentro de cada grupo conformado (preguntas 6, 7 y 8 de la encuesta realizada). Las variables utilizadas en las 3 preguntas serán traducidas a los siguientes porcentajes:

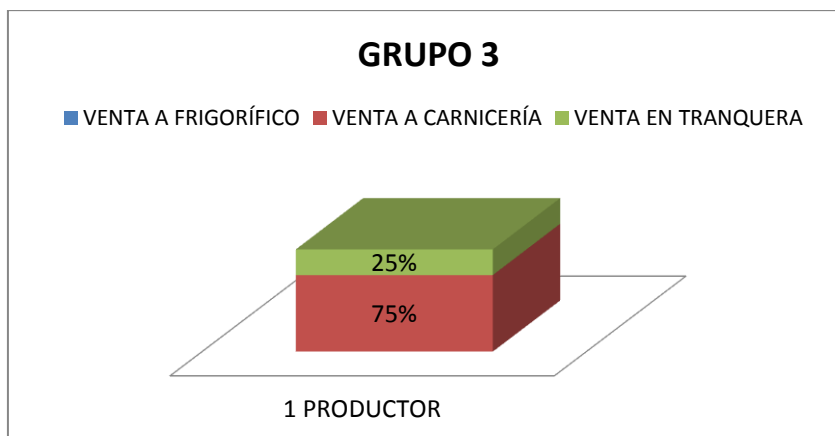
NADA: 0% DE LA PRODUCCIÓN  
LA MINORÍA: 25% DE LA PRODUCCIÓN  
LA MITAD: 50% DE LA PRODUCCIÓN  
LA MAYORÍA: 75% DE LA PRODUCCIÓN  
TODO: 100% DE LA PRODUCCIÓN



- 6 de los productores que responden a las características del grupo 1 venden la mitad de su producción de manera informal a consumidores individuales (en tranquera) y la otra mitad a frigorífico y carnicerías en igual proporción.
- 2 de los productores que responden a las características del grupo 1, venden la mitad de su producción a frigorífico y la otra mitad en tranquera. No realizan ventas directas a carnicería.



- 2 de los productores que conforman el grupo 2, venden la mitad de su producción a frigorífico y la otra mitad a carnicería y en tranquera en partes iguales.
- 1 solo productor del grupo 2 vende la mayoría de su producción a carnicería y la minoría en tranquera. No realiza ventas a frigorífico.



- El único productor que integra el grupo 3 vende la mayoría de su producción en carnicerías locales y una minoría en tranquera a consumidor individual. No realiza ventas a frigorífico.

La distribución de las ventas en los diferentes grupos no es arbitraria. Recordemos que el grupo 1 trabaja con servicio de otoño ofreciendo principalmente corderos livianos a partir del mes de diciembre. En esta época, la oferta en zona es altísima y a pesar de que la demanda es muy considerable dada la época festiva de fin de año, el precio que ofrece el frigorífico por la compra de corderos, apenas supera el costo de producción del animal. Solo algunos productores que han logrado una relación comercial diferencial con el frigorífico, logran colocar sus animales por esta vía y a precio suficiente. Ocurre incluso, como ha sucedido en los últimos 3 años, que los frigoríficos de la zona tienen su cupo por demás cubierto sin posibilidad de aceptar más ejemplares. Esto explica por qué, **un 50% de la producción lograda por este grupo, se vende por la vía informal, en tranquera, a consumidor final.** Desde ya que este tipo de venta genera una ganancia superior al 30% con respecto a la venta a frigorífico. Sin embargo, recordemos que hablamos de majadas promedio de 300 vientres y por lo tanto resulta prácticamente imposible para el productor la posibilidad de faenar, acondicionar y distribuir cada una de sus reses. Consideremos además que como fue mencionado, hablamos de modelos productivos que no cuentan generalmente con un segundo empleado permanente. En cuanto al **25% de la producción de corderos destinada a carnicería por el grupo 1**, podría ocurrir que se aprovecha la faena destinada a encargos individuales para proveer algún ejemplar a almacenes locales, o bien que algunos corderos se engorden más allá de la época de fin de año para colocarse luego en carnicerías que vuelven a estar desprovistas de cordero.

En el grupo 2 se han dado dos situaciones diferentes que incluso han sido muy conversadas en la entrevista individual realizada a los 3 miembros del grupo. **2 de los productores logran colocar la mitad de su producción en el frigorífico** y a buen precio. La parición de otoño genera ejemplares en época de muy baja oferta, buscados por el frigorífico para ofrecer en la fiesta de Pascua (generalmente primer quincena de abril). Como se explicó, se trata de corderos demás de 30 kg de peso vivo aunque en

este caso no suelen superar los 40 kg. El 25% de la producción que deciden colocar en carnicerías también sería explicado por la baja oferta de la época.

Diferente es el caso del **único productor del grupo 2 que vende un 75% de su producción en carnicería**. Su cordero lleva un ciclo de producción similar al explicado en el párrafo anterior. Sin embargo, las reses que vende superan en general los 42 kg. Este productor ha encontrado un nicho particular y concretado un acuerdo con un almacén local, que compra todos sus ovinos y los vende fraccionados ofreciendo carne ovina en mostrador durante prácticamente todo el año. Este tipo de venta le permite al productor, prácticamente duplicar el precio que se obtiene por cordero liviano vendido para fin de año.

**El productor conformante del grupo 3 que vende un 75% de sus corderos a carnicería, sigue un camino similar al mencionado previamente**. Ha concretado un acuerdo muy beneficioso, siendo proveedor de carne ovina entre otras, a una boca de expendio local. Al tener las pariciones distribuidas, tiene posibilidad de ofrecer corderos livianos y pesados durante todo el año. Como el contrato de palabra se realiza con un único comprador, su producción anual promedio resulta suficiente.

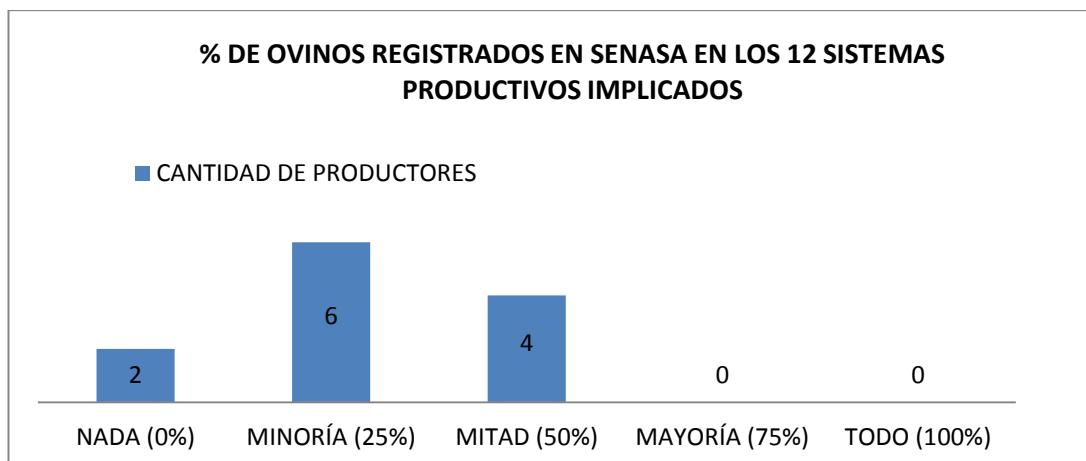
No es propósito del texto analizar el tipo de servicio en cada sistema productivo. Sin embargo, valdría aclarar que este productor es aquel que no supera el 70-90% de destete anual. El servicio continuo tiene claras desventajas. Éste valor entre otras.

**Un 25% de ambos grupos (2 y 3) vende sus reses en tranquera**, seguramente resultado de encargos particulares que siempre existen. Más aún, en una zona que culturalmente consume cordero al asador para eventos festivos.

Las pregunta 3 realizada en la encuesta tenía un propósito diferente. Pretendíamos a través de los resultados obtenidos, evaluar cuán reales eran los datos existentes en cantidad de cabezas ovinas, si uno se remitía a registros públicos y formales como ser los de SENASA. Vale recalcar que estos datos son muchas veces requeridos para generar evaluaciones diagnósticas en pos de proyectos. Incluso hay políticas públicas que se ejecutan basándose en ellos.

Es sabido que solo una fracción de los productores ovinos realiza esta declaración correctamente y lo que es aún más errático: muchos productores declaran solo el porcentaje de su majada que necesita de esta condición para poder sufrir movimientos.

En nuestro análisis, de los 12 productores encuestados solo la fracción azul de los gráficos titulados GRUPO 1, 2 Y 3, requeriría de estar asentada para poder obtener la guía de traslados a frigorífico. Esa fracción es semejante al porcentaje que cada productor explicó tener correctamente asentado.



Solo 4 de los 12 productores tenían registrada el 50% de su majada, 6 el 25% y 2 no tenían ningún ovino registrado. Todos ellos poseen vacas además de ovejas en producción.

Hagamos ahora un análisis diferente: tomando valores promedio de los tamaños de majada por sistema productivo, ¿qué cantidad de ovinos posee el grupo "Ovejeros del S.O" y qué porcentaje de esa cantidad está registrada? Promediando los valores del número de vientres en producción en los 12 sistemas productivos implicados, el grupo contaría con **3.400 hembras en producción**. Cruzando datos, logramos ver la cantidad de esos vientres que se encuentran hoy registrados: **solo 1.875 ovejas de esas 3.400, se hallan correctamente registradas en SENASA; un 55%** (consideremos que en este análisis solo se tomaron en cuenta hembras en producción). Este valor es relativamente coincidente con el que se estima para provincia de Bs As, donde como se ha mencionado en capítulos previos, se cree que los registros no superan el 50% de las existencias reales. El valor estimado surge de aquello que se observa diariamente por los técnicos en territorio y de los kg de lana que se encuentran volcados al mercado que superan ampliamente la cantidad esperada para las majadas declaradas... o tal vez deberíamos contentarnos al creer que nuestros ovinos producen unos 10 kg de lana/animal... (Cuando en realidad el promedio 5 kg).

Propongo ahora un segundo análisis. **De los 1.875 vientres en blanco declarados correctamente por el grupo C.R** y considerando solamente un % de destete del 100%, obtendríamos 1.875 corderos logrados. Sumemos a ello un 20% de reposición general de hembras que resulta en un mismo % estimado de hembras de descarte y un 1% de descarte de carneros (se considera que del 3% necesario para la majada el 1% se recambia anualmente). **Esto nos daría un total de 2.895 animales resultantes del grupo, que deberían registrar guía de tránsito en un año para trasladarse a frigorífico.**

Profundicemos. Una reunión realizada con personal de SENASA local días atrás, pone de manifiesto determinados datos que aportarían contundente información al análisis. Unificando menciones del capítulo 1, apartado 1.5, encontramos que **entre los partidos de Saavedra-Pigüé y Puán, se registraron al día de hoy, 62.079 vientres en**

**producción.** Siguiendo la suposición efectuada para el grupo "Ovejeros del S.O", ese total de vientres implicaría el traslado a faena de 75.116 animales. Sin embargo, los movimientos asentados con destino a frigorífico que resultan de la suma de ambos partidos, no superan los 7.024.

Entendemos entonces, que no solamente existe un registro de ovinos totalmente incompleto, sino que además, existe un inmenso número de ejemplares que llegan a diferentes destinos por la vía informal, que no requiere de guía ni DTE (documento capaz de avalar el tránsito de animales en pie) para su traslado. Son éstos los animales entregados "en tranquera" y en comercios locales como ser las carnicerías y mercados. Esa inmensa fracción es la que se consume sin normas bromatológicas establecidas que aseguren su inocuidad como alimento.

Lo analizado hasta aquí en relación a la pregunta 3 de la encuesta, abre importantes debates. Por un lado: ¿cuán afirmado está el concepto de la venta de carne por la vía informal? ¿Cómo es posible que esto se de en tal porcentaje? ¿Cuáles son esas condiciones desconocidas de faena clandestina? Por ende: ¿cuán riesgoso es esto para el consumidor? Y por sobre todo: ¿qué alternativas existen para el productor?...

Por otro lado: ¿qué valor tienen las políticas públicas establecidas con datos obtenidos de registros formales? ¿Cuán útiles resultan? Sin duda que el propio productor no logra visualizar en qué medida se perjudica al no realizar las declaraciones que debiera. Ejemplo de ello es el presupuesto que anualmente se le asigna a Ley Ovina en cada provincia, para ser otorgado en crédito a productores del sector. El mismo se adjudica en base a registros públicos y formales; situación que intentamos modificar desde las MESAS OVINAS REGIONALES Y PROVINCIAL. Por último ¿por qué el productor no encuentra el valor pertinente en sumar a la veracidad de esa información? ¿Qué falla en relación a ello?

Resulta imposible establecer estrategias y perseguir objetivos claros si las fuentes de información públicas utilizadas para emitir diagnósticos resultan erráticas en tal dimensión. Debiéramos al menos pensar que no es factible armar proyectos y establecer políticas públicas que se desprendan de ellos si lo que se busca es dar solución a problemas existentes.

Retomemos el foco en nuestro grupo de 12 productores. La pregunta 10 de la encuesta realizada hacía mención a la conformidad con respecto al dinero recibido por la venta de carne ovina. Los únicos 2 productores que dijeron estar enteramente conformes con el cobro, eran aquellos que realizaban el 100% de sus ventas en el mercado informal. Explicaron en la instancia de entrevista que para comenzar, su condición no les permitía vender a frigorífico al no tener la majada blanqueada y por ende les era imposible adquirir guía para el traslado. Uno de ellos mencionó haber intentado formalizarse en el pasado para evitar el trabajo de faena en el campo y poder así vender a frigorífico en cantidad, en época de poca oferta (integrante del grupo 2). La decisión se tomaba, incluso a costas del desmedro en la ganancia obtenida en relación al precio que ofrecía el mercado negro. Al parecer la multa por el tiempo transcurrido en

infracción era tan costosa que desestimó la posibilidad (vale aclarar que han existido instancias en las que se le permitía al productor hacer este trámite sin penalidad con el fin de mejorar los registros públicos aunque la estrategia ha sido poco exitosa).

También extraído de las entrevistas, se obtuvo información sobre otras causas que pudieran explicar la razón por la cual el productor ovino "elige" no declarar sus animales cuando debiera. Los mismos entrevistados plasmaron en la charla, con total honestidad, que existía una cultura al respecto: *"sin mucha explicación estamos acostumbrados a trabajar una fracción en negro. Muchas veces porque al vender en negro no necesitamos blanquearlo y además porque no sabemos bien cómo nos puede influir en los números si declaramos todo..."* Parecería no existir un argumento económico sólido al respecto. Ha podido corroborarse a través de la municipalidad, de SENASA y por entrevista personal a un productor de los 12 implicados que trabaja con números contables al detalle, que los costos generales por ser propietario de una majada con todos los animales declarados, son realmente poco significativos. Por el contrario, el valor de la multa por animales nunca declarados sí puede representar un punto determinante a la hora de decidir blanquear una majada. Sin embargo, el desconocimiento por parte del productor y la cultura de la venta en negro, explicarían la razón por la cual no se han aprovechado correctamente las instancias de gracia para realizar este trámite.

Los 2 productores que dijeron estar enteramente conformes con el cobro, explicaron que con la entrega "en tranquera" evitaban los altísimos costos de flete a frigorífico, además de vender las reses en un valor superior al 35% del que obtenían por la venta formal. Los frigoríficos habilitados se encontraban a más de 200 km para éstos y a 100 km en promedio, para el resto del grupo de 12 productores (dato que se tenía a priori al conocer de antemano los sistemas productivos). En el caso del encuestado que daba lugar a la existencia del grupo 3, su ganancia por animal vendido al kilo, en cortes, superaba el 100% del precio que ofrecía el frigorífico por la compra del mismo animal "al bulto". Es curioso que el campesino produzca kilos de carne, que los técnicos analicemos el costo de ese kilo producido y que la mayoría de las ventas aún se hagan por "animales al bulto" sin importar el kilaje exacto; el precio es el mismo. El frigorífico incluso penaliza en determinadas épocas los kilos demás ya que como se indicó, la cultura de consumo masiva es hasta ahora, la del cordero liviano. Por otro lado, los productores encuestados clarificaron que la mayoría de las ventas en tranquera o a carnicería no eran facturadas y por lo tanto se evadía el pago de impuestos generados por la misma.

Los 10 productores restantes determinaron disconformidad en el dinero obtenido por la venta de carne. Las entrevistas permitieron diferenciar cierta postura con respecto a la fracción entregada en el mercado informal. Este tipo de venta les dejaba una ganancia acorde a sus expectativas pero les generaba grandes incordios y tiempo asignado a la tarea de faena, que muchas veces escaseaba. Uno de ellos explicó que el traslado de las reses desde ya no prescindía de costo, sino que debía atribuírsele un valor al gasoil. Sin embargo, éste no era comparable al costo de flete habitual: *"me entran*

*unos 10 corderos faenados en la caja de la camioneta que llevo a la carnicería cuando voy al pueblo. Claro que eso tiene un costo de combustible pero en general el viaje tiene un segundo propósito...*”

De la décima pregunta plasmada en la encuesta, surge lo siguiente: 10 de los 12 productores conformaban al día que se entregó la encuesta, parte del grupo Cambio Rural Ovejeros del Sudoeste. Los 2 restantes eran invitados aquél día y hoy se han sumado al trabajo grupal.

#### **4.4. Conclusiones y menciones particulares obtenidas de la instancia de entrevista.**

- Los 8 productores respondieron en forma unánime que se sentían *bien/a gusto/felices/enamorados* con la producción ovina. Algunos habían nacido en familias dedicadas a ello y otros habían descubierto la *“nobleza”* en el ovino. Una de las mujeres mencionó que *los números siempre eran mejores que con las vacas*.

- En relación a **la posibilidad de salir de la situación de disconformidad** con respecto a la venta de carne ovina:

- 1 productor mencionó no encontrar otra salida que la de vender en el mercado informal.
- 6 productores propusieron el trabajo conjunto.
- 1 productor mostró resignación ante la situación.

- Con respecto a la **posibilidad de desarrollar un proyecto a nivel local promoviendo la venta de carne ovina de productor directo a consumidor:**

- 7 productores dijeron estar muy interesados.
- 1 productor mostró inseguridad aunque explicó *que podría ser una posibilidad*.
- 2 de ellos mencionaron haberlo intentado sin éxito por falta de acompañamiento desde el sector técnico facilitador.
- 2 mujeres se mostraron interesadas en confeccionar un pequeño manual promoviendo el consumo de carne ovina, con recetas y propiedades benéficas de la carne involucrada.
- 1 de los productores con varios años de trayectoria en trabajo de frigorífico se mostró abierto a colaborar en todo aquello que él pudiera aportar o gestionar.
- Una pareja de productores se emocionó al decir que *era un sueño que tenían: generar un comercio de venta directa al consumidor...por más trabajo que eso representara*. Explicaron que *de ese modo llegarían a sentir que todo el trabajo en el campo tenía sentido al poder entregarlo en mano a quien eligiera consumirlo*.
- Algunas **propuestas de venta** por parte de los productores del grupo:
  1. *Vender cortes trozados y otros alimentos elaborados con carne ovina como ser pastas rellenas, chacinados, jamón crudo, entre*



*otros, en una boca de expendio creada para venta de productos locales.*

- 2. Comenzar con una venta de carne trozada a través del sistema de "delivery"; teniendo los cortes almacenados en una cámara de frío en zona urbana.*
- 3. Sumar la carne ovina a un proyecto que ya está en funcionamiento y vende carne porcina trozada y envasada al vacío a través de una cadena de carnicerías local que posee su propia marca.*
- 4. 2 productoras mostraron interés en manufacturar pastas rellenas con carne ovina. Una de ellas mencionó tener años de experiencia en ello.*

- **Puntos a considerar** mencionados :

- 1. ¿Qué frigorífico podría ser candidato a realizar la faena como servicio sin comprar los animales (servicio de fasón)?*
  - 2. Dentro del distrito, en la localidad de Saavedra, a 30 km de Pigüé) hay un frigorífico que tiene todas las condiciones para faenar ovinos y de hecho ha trabajado con lanares en el pasado pero no tiene la habilitación al día. Se podría conversar con el dueño para revertir esta situación.*
  - 3. Es importante considerar el formato legal más apropiado para el grupo.*
  - 4. Sería bueno sumar otros productos locales a la boca de expendio aunque no fueran de origen ovino para ofrecer variedad y así ampliar la cartera de clientes.*
- El total de los productores involucrados contestó *que desearía compartir el proyecto con los compañeros del grupo de Cambio Rural, en primera instancia.*
  - 3 de los entrevistados mencionaron la *posibilidad de sumar al proyecto a otros productores ovinos de la zona que no forman parte del grupo pero que han demostrado gran camaradería en muchas oportunidades.*
  - 1 productor explicó *la importancia de trabajar con el grupo conocido en primera instancia para luego sumar a otros en la medida en que el proyecto se vuelva cada vez más sólido.*

Lo hasta aquí plasmado en este apartado surge de los testimonios rescatados en las entrevistas individuales.

#### **4.5. Trabajo en paralelo por parte del equipo técnico facilitador.**

Se plasmarán a continuación, algunos puntos importantes a considerar y en los que se ha trabajado en paralelo, siempre mediando las necesidades mencionadas por el grupo de productores. Se citará además, lo analizado en relación a eslabones que requieren atención especial.

- De 4 reuniones realizadas con el Secretario de Producción de Saavedra-Pigüé, se desprenden los siguientes puntos que resumen un largo camino recorrido:
  - 1- Se halla avanzado el proyecto por parte de la municipalidad para habilitar un ex frigorífico ubicado en la localidad de Pigüé, como futura sala de trozado para ser utilizada por carnicerías locales. Se trataría de un frigorífico de ciclo II. Es decir que no sería viable faenar animales pero si realizar el desposte, trozado y embandejado para proveer a hoteles, instituciones, restaurantes y consumidores en general. El edificio cuenta con 3 cámaras de frío a estrenar. Este proyecto surge en paralelo a la propuesta hecha por el grupo de productores ovinos; una grata coincidencia.
  - 2- Se está actualmente trabajando en el armado de un paseo gastronómico lindero a la zona del ferrocarril, en la localidad de Pigüé. La propuesta es, siguiendo un determinado estilo, montar diferentes stands, carpas y food trucks (nombre coloquial dado a las antiguas gastronomías)<sup>43</sup>. Se ha buscado un sitio urbano normalmente visitado por la belleza histórica que representa la antigua estación y los galpones de chapa que costean la ferrovía. En relación a ello, se nos ha hecho la propuesta de utilizar uno de esos galpones para acondicionarlo como "boca de expendio de productos locales", agregando un mayor atractivo turístico al paseo. Como se ha mencionado en el primer capítulo, se trata de una localidad y región altamente transitada por turistas, estimándose más de 1000 visitantes al año; 800 personas se registraron en la oficina de turismo en 2019 (no se considerará el 2020, ya que la situación de pandemia impide tomar un dato representativo al respecto). Existe además una gran fracción que asiduamente visita la zona por vínculos familiares o laborales que no queda registrada y se estima aún mayor que el número asentado. En estos números, tampoco se toma en cuenta la cantidad de turistas que anualmente asisten a la conocida "fiesta del Omelette Gigante" que tiene lugar en el Parque Municipal de la mencionada localidad.
  - 3- El conocido festejo citado en el punto anterior permite la exhibición y promoción de proyectos y productos locales en un lugar reservado del parque: la carpa de producción. El Secretario de Producción mostró gran interés en ofrecer un sitio en ella para ser tomado por la MESA OVINA REGIONAL DEL S.O y sumar al concepto de promoción del consumo de carne ovina. La misma postura fue tomada para incluir la temática en otras festividades del distrito, ofreciendo además una gran

---

<sup>43</sup> Vehículo acondicionado para elaborar y vender alimentos y bebida en la vía pública.

predisposición para conversar con la Secretaría de Producción de Puán y lograr una mirada conjunta del asunto.

- Hasta el momento, se ha tenido una única reunión con personal veterinario de Bromatología local.

- 1- El departamento está en total conocimiento del tránsito ilegal de animales faenados o destinados a faena en los mismos comercios.
- 2- No existe control riguroso en la trazabilidad de carne ovina, ni en el tránsito de animales de manera clandestina, como sí lo hay en el caso de los cerdos.
- 3- Queda pendiente un próximo encuentro con el departamento de Bromatología para plantear el hecho de sumarlos al futuro proyecto, buscando aunar socios claves que permitan ampliar la mirada y buscar en pos de ello, alternativas acertadas.

- El tema abordado en el presente trabajo ha sido tomado como proyecto local impulsado y acompañado desde Prohuerta, dentro de la propuesta existente a nivel regional titulada ***“Generación de circuitos locales de Producción y recirculación de alimentos”***.

- 1- El objetivo es generar caminos cortos de comercialización, promoviendo la venta de productor a consumidor de manera directa o evitando al menos la mayor cantidad de intermediarios posibles. En todo momento se busca evaluar y analizar las normas requeridas a nivel bromatológico y legal para lograr acompañar al productor y ofrecerle una alternativa viable que le permita elegir ese camino en pos de evitar la venta de productos alimenticios en el mercado negro.
- 2- El proyecto madre gestionado por Prohuerta cuenta con un presupuesto que se renueva trimestralmente y está estipulado para cubrir toda la instancia de proceso, hasta lograr poner en marcha los proyectos propuestos en la región por diferentes Agencias de Extensión de INTA. Desde ya que dicho presupuesto debe distribuirse entre los proyectos marchantes.
- 3- El hecho de pertenecer a una red de trabajo permite un constante intercambio con otros técnicos facilitadores de diferentes sectores, dando respuesta a situaciones que aparecen en el proceso. Por otro lado, es factible visualizar proyectos semejantes al nuestro y así anteponerse a posibles errores o faltas.

- Para poner en marcha el proyecto de venta de carne ovina trozada, es requisito lograr un buen acuerdo con un frigorífico que se encuentre a una distancia prudencial, capaz de ofrecer el servicio de faena a fasón.

- 1- Como fue mencionado por uno de los productores de grupo CR “Ovejeros del S.O”, existe en la localidad de Saavedra, un frigorífico que podría habilitarse para la faena de ovinos. El dueño ha dejado de abonar el canon establecido para tener vigente el

permiso de habilitación en lanares, argumentando no tener demanda. Si se logra establecer un flujo adecuado, ordenando los destetes y entrega de animales refugo, dentro del grupo de productores ovinos implicados, podría plantearse al dueño una posible re-habilitación.

- 2- Existe en la localidad de Tornquist (71 km de Pigüé por ruta RN 33 en dirección a Bahía Blanca) un frigorífico habilitado para ovinos que brinda el servicio de fasón. El dueño dice no tener demanda de faena en lanares y los productores ovinos explican no haber tenido aceptación en el pasado al querer colocar sus animales por ese canal. Esta situación es conocida y requeriría un estudio más profundo. Sin duda, parte del problema al menos, recae en el hecho de no contar el frigorífico con un flujo constante de ovinos que amerite establecer un determinado día de la semana para dicho trabajo. Es sabida la condición de exclusividad diaria en especie animal a la hora de la faena: no se admite la faena de ovinos el mismo día que se faenan bovinos dentro de una única sala. De todos modos, habría que evaluar la distancia que existe entre este frigorífico y los establecimientos productivos implicados de la localidad de Puán cercanos al límite con la provincia de La Pampa.
- 3- El frigorífico Sta. Isabel ubicado en la Pampa (530 km del Villa Iris, Loc. de Puán) fue creado para rumiantes menores y se halla actualmente habilitado faenando unos 300 animales por día entre ovinos y caprinos, con gran estacionalidad entre agosto y enero. Tiene tránsito federal y brinda servicio de fasón aunque resulta difícil obtener plaza: *“Hablé mucho con ellos. Me fui hasta el frigorífico. No dan mucha atención para lo que no es La Pampa, a menos que estén muy necesitados. Tienen una política de faena muy local...”* (testimonio brindado por el productor del grupo CR que se encuentra a menor distancia con respecto al frigorífico mencionado. Su establecimiento se ubica en Villa Iris.
  - Como resultado de una prolongada charla llevada a cabo con el dueño de una cadena de carnicerías muy conocida del distrito de Saavedra-Pigüé, se desprende lo siguiente:
    - 1- Ninguno de los animales ovinos faenados se reciben desde el frigorífico, sino directamente desde el productor que faena en su establecimiento.
    - 2- Se reciben en promedio 9 corderos pesados (entre 20 kg y 24 kg limpios) por semana resultando ello en unos 180 kg de carne ovina.
    - 3- Se le paga al productor entre \$275 y \$300 el kilo de carne en el gancho, lo cual resulta en un precio promedio por cordero de \$6.100/cordero.
    - 4- No se generan desperdicios ya que los cortes menos requeridos se utilizan para elaboración de hamburguesas, que también tienen buena salida.
    - 5- Se ofrecen de 8 a 10 cortes distintos y cada uno se vende a un precio particular.
    - 6- La falta de trazabilidad impide el poder ofrecer cortes al vacío en otros comercios que venden productos envasados de la conocida marca de carnicerías: *“Si tuviera este punto resuelto, podría vender algunos corderos más por semana. Hasta podría*

*colocar heladeras en determinados puntos de mucho tránsito turístico. No nos olvidemos que el ovino es parte de la historia local...”*

- 7- *“No es una carne buscada como otras, falta cultura de consumo. Para ello hay que enseñar a cocinarla... Nadie compra un trozo de carne de manera habitual que requiere después mucha cabeza para prepararla...”* (palabras del dueño de la cadena de carnicerías más popular de la localidad de Pigüé).

Hace poco menos de un mes, se llevó a cabo un encuentro virtual entre el grupo de productores implicados y miembros de la M.O.R.S. Jamás se elige este tipo de reunión en circunstancias habituales. Sin embargo y muy al pesar de un grupo de trabajo que se caracteriza por la calidez humana, ésta era la única opción posible en tiempos de pandemia. El encuentro fue breve, no duró más de una hora. La conectividad no era buena para muchos de los productores. A sabiendas de ello, teníamos detallado de manera muy breve aquello que queríamos compartir con el grupo. El objetivo de la reunión era poner en total conocimiento a las 12 familias involucradas, del trabajo hasta aquí realizado entre todos. El grupo se mostró entusiasmado, hasta me animaría a decir: empoderado. Uno de ellos mencionó sentir que *era la primera vez que lo entendían en eso de la situación de la carne ovina*. Otro productor dijo *ser consciente de arduo trabajo que les esperaba, entendiendo también que solo así se marcaría la diferencia*. Por último y un tanto entrecortado, surgió el comentario de una productora: **“DEL CAMPO A LA MESA”, un proyecto de desarrollo local...**

## Capítulo 5. Conclusiones.

Del camino hasta aquí transitado, se desprende la inminente necesidad de generar un proceso de construcción colectivo, a la hora de intentar soluciones a problemas comunitarios. El productor tiene derecho y debe ser parte de tal construcción si consideramos que es él, la principal fuente de información capaz de proveer detalles acerca de las necesidades, dificultades, aciertos y desaciertos involucrados en el proceso. La mayoría de las veces, es la misma negociación que existe entre el equipo técnico y el beneficiario, lo que pone en riesgo el éxito del futuro proyecto. Asimismo, queda claro que el posible agraciado debe sentir la responsabilidad de formar parte del plan para asegurar un compromiso suficiente durante el tiempo necesario. Por otra parte, es nuestra responsabilidad como mediadores generar ese espacio de confianza, acercamiento personal y conocimiento exhaustivo del prójimo, para la construcción del puente que permite la conexión entre diferentes universos. Como explica William Osler: *“es mucho más importante saber qué clase de paciente tiene una enfermedad, que saber qué clase de enfermedad tiene un paciente...”*

La tarea del productor es producir, generar alimento para su propia subsistencia, para su entorno y el resto del mundo. Tarea nada fácil... ¿Verdad? Queda claro entonces, que más allá de validar la visión del beneficiario en la construcción de políticas y estrategias de producción, distribución y consumo, es nuestra obligación como facilitadores del sector, involucrarnos, acompañar, investigar y procesar la información pertinente en pos de generar construcciones colectivas capaces de dar solución a problemas existentes. Se requiere genuino interés en ofrecer conceptos valiosos y técnicas apropiadas, para la elaboración de un diagnóstico de situación. Es el punto de partida clave en el éxito de un proyecto.

Aprender y profundizar en el concepto de “seguridad” y “soberanía” alimentaria, ha sido dentro del marco teórico de mi trabajo, aquello a lo que más tiempo he dedicado. No solamente a través de la lectura, sino que además lo he compartido y trabajado con otros técnicos y productores. Me ha desvelado la necesidad de encontrar coherencia y concordancia entre las definiciones de ambos vocablos y la versatilidad en su significado al tomarse el término “soberanía” desde un punto de vista estatal o propio de una comunidad. Este largo proceso me ha llevado a concluir que no se trata de emplear más del valioso tiempo en ello, sino de construir con todo lo tomado y aprendido, una postura personal sólida y responsable frente a las necesidades territoriales. Considero en lo personal, que al igual que cita Schiavoni (2010) en relación al concepto de agricultura familiar, el término “soberanía alimentaria”, se encuentra aún en proceso de construcción. Es menester entender que lo plasmado por diferentes entidades o asociaciones tiene un inmenso valor y es acertado, siempre y cuando no se adopte a la circunstancia, según convenga.

Lo hasta aquí expuesto en este trabajo, pone de manifiesto la inminente necesidad de construir estrategias conjuntas entre el sector productivo y el equipo técnico de profesionales. El arte se halla en lograr que los “beneficiarios” encuentren sólido valor en involucrarse y participar. Lo cierto es que el productor “será parte”,

“tendrá parte” y “tomará parte”, cuando realmente tenga claras sus necesidades. Considero que es nuestra función trabajar en ello. Como cita Gibelli: ***“la necesidad para obtener algo para nuestras vidas provoca interés y esto nos lleva a participar”***

## Anexos

### Anexo 1. Fotografías tomadas en la 2da JORNADA OVINA REGIONAL DEL SUDOESTE.



1.1. Taller participativo. Resultado del trabajo realizado con grupos focales.



1.2. Integrantes de la MESA OVINA REGIONAL DEL S.O, la tarde previa a la jornada. De izquierda a derecha: representante del CEPT 30, personal de INTA, Coordinador PROLANA Bs As y Agente de proyecto de CAMBIO RURAL.

### Anexo 2. Productores y técnicos comparten una reunión de MESA OVINA REGIONAL DEL S.O.

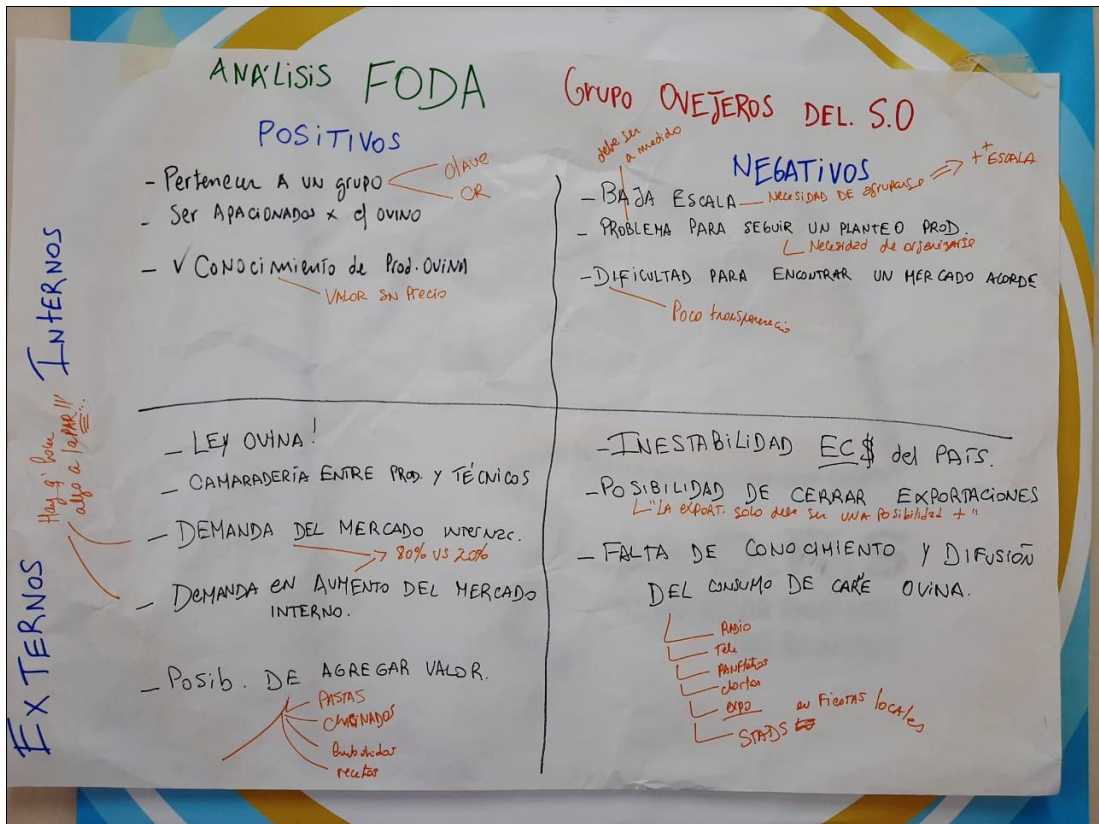




**Anexo 3. GRUPO CAMBIO RURAL "OVEJEROS DEL SUDOESTE".**



**Anexo 4. Afiche con análisis FODA realizado por el grupo CR OVEJEROS DEL S.O.**



**Anexo 5. ENCUESTA recibida por un miembro del grupo C.R "OVEJEROS DEL SUDOESTE".**

ENCUESTA SOBRE PRODUCCIÓN OVINA

NOMBRE DEL ENCUESTADO (PUEDE ELEGIR COMPLETARLO O NO): M. G. S. P.

- POR FAVOR ENTREGAR LA SIGUIENTE ENCUESTA EL DÍA 8 DE ENERO DE 2020 EN NUESTRO PRÓXIMO ENCUENTRO.
- REDONDEE LA OPCIÓN CORRECTA.

-1- CANTIDAD DE OVINOS EN EL ESTABLECIMIENTO. (ENTRE 0 Y 200 MADRES/ ENTRE 200 Y 400 MADRES/ ENTRE 400 Y 600 MADRES/ MÁS DE 600 MADRES)

-2- PORCENTAJE DE DESTETE ANUAL. (MENOS DE 50%/ ENTRE 50% Y 75%/ ENTRE 75% Y 90%/ ENTRE 90% Y 105%/ MÁS DE 105%)

-3- ¿QUÉ CANTIDAD DE OVINOS TIENE REGISTRADOS EN SENASA? (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)

-4- TIPO DE SERVICIO REALIZADO EN OVINOS. (CONTINUO/ OTOÑO/ PRIMAVERA)

-5- TIPO DE CORDERO PRODUCIDO. (LIVIANO-HASTA 30 KG DE PESO VIVO/ PESADO- MÁS DE 30 KG DE PESO VIVO)

-6- CANTIDAD DE PRODUCCIÓN DE CARNE OVINA QUE ACTUALMENTE VENDE A FRIGORÍFICO. (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)

-7- CANTIDAD DE SU PRODUCCIÓN DE CARNE OVINA QUE ACTUALMENTE VENDE DIRECTO A CARNICERÍA. (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)

-8- CANTIDAD DE SU PRODUCCIÓN DE CARNE OVINA QUE ACTUALMENTE VENDE "EN TRANQUERA", ES DECIR DIRECTO AL PÚBLICO. (NADA/ LA MINORÍA/ LA MITAD/ LA MAYORÍA/ TODO)

-9- ¿ESTÁ CONFORME CON EL DINERO QUE OBTIENE POR LA VENTA DE CARNE OVINA? (SI/ NO)

-10- ¿PERTENECE A ALGÚN GRUPO DE PRODUCTORES COMO SER CAMBIO RURAL, COOPERATIVA, ETC.? (SI/ NO)

## Bibliografía citada

- Aignerren, M. (s.f.). *La técnica de recolección de información mediante los grupos focales*. Centro de Estudios de opinión, Facultad de Cs, Sociales y Humanos, Universidad de Antioquía, Colombia.
- Balcazar, F. (2003). La Investigación acción participativa en psicología comunitaria. Principios y Retos. *Apuntes de Psicología*, 21(3), 419- 435.
- Berger, J (s/f). Puerca Tierra. *Mythe et Pensée Chez les Grecs*. (Vol. 2).
- Calvo, C.A. (1982). *Ovinos. Orígenes. Caracteres zootécnicos. Ecología. Lanas. Cueros. Razas*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Orientación Gráfica.
- Craviotti, C. (2014). La agricultura familiar en el noreste bonaerense: los múltiples senderos de la mutabilidad y la persistencia. *Agricultura familiar en Latinoamérica, continuidades, transformaciones y controversias*. (Cap. 11), Bs As. Ed: Ciccus.
- FAO (1986). Disponible en: <http://www.fao.org>
- Geilfus, F. (2002). *80 herramientas para el desarrollo participativo: diagnóstico, planificación, monitoreo, evaluación*. San José: Byron Miranda Abaunza.
- Gibelli, N. (2015). *Puentes para el cambio*. Buenos Aires, Argentina: Ed. INTA.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (2001). Censo Nacional de Población Hogares y Viviendas 2001. Disponible en [www.indec.gov.ar](http://www.indec.gov.ar)
- Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (2010). Censo Nacional de Población Hogares y Viviendas 2010. Disponible en [www.indec.gov.ar](http://www.indec.gov.ar)
- MAGyP (2010). *Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial Participativo y Federal 2010-2020 (PEA<sup>2</sup>)*.
- Manual de acondicionamiento de lanas. PROLANA, (2019). Disponible en el sitio web de MAGyP, <https://www.magyp.gob.ar> › areas › documentacion
- Manual de ovinos online. Disponible en el Sitio argentino de producción animal, <https://www.produccionanimal.com.ar>
- Manzanal, M. A. (2014). Desarrollo: Una perspectiva crítica desde el análisis del poder y del territorio. *Realidad económica*.28, 17-48.
- Manzanal, M. A. y González, F. (2010). Soberanía alimentaria y agricultura familiar. Oportunidades y desafíos del caso argentino. En *VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*, Porto de Galinhas, Brasil.
- Merton, R. K. (1987). The focussed interview and focus groups: Continuities and discontinuities. *The Public Opinion Quarterly*, 51(4), 550-566.
- Sanchez, E. (2000) Todos con la Esperanza. *La continuidad de la Participación Comunitaria*, CEP-FHE. (Cap. 2 y 5), Caracas.

- Sili, M. E. (2005) La reconstrucción de la ruralidad en la Argentina. Agenda para una política de desarrollo rural. En Albaladejo, Ch., Bustos Cara, R. (Comp). *Desarrollo local y nuevas ruralidades en Argentina*. (pp. 293-312). Bahía Blanca: Ediciones Edi UNS. REUN.
- Sili, M. E. (2019) *La migración de la ciudad a las zonas rurales en Argentina. Una caracterización basada en estudios de caso*. CONICET - UNS. Departamento de Geografía, Bahía Blanca.
- Turismo Saavedra-Pigüé. Aspectos geográficos e históricos (2021). Disponible en el sitio web de la municipalidad de Saavedra Pigüé, <http://turismo.saavedra.gov.ar/guiapractica/generalidades/aspectos-geograficos-historicos>
- Wahren, J. y García Guerreiro, L. (2014). Campesinado, territorios en disputa y nuevas estrategias de comercialización de la producción campesina en Argentina. *Veredas. Revista del pensamiento sociológico*, N°. 28, 297-342.
- Warren y García Guerreiro (2014). Campesinado, territorios en disputa y nuevas estrategias de comercialización de la producción campesina en Argentina. *Veredas*, 28, 297- 342.
- Zuccarini, L. (2014). *Importancia del turismo histórico cultural como actividad de revalorización patrimonial y alternativa de desarrollo local en Pigüé*. (Tesina de licenciatura en turismo). UNS. Departamento de geografía y turismo, Bahía Blanca.

## Bibliografía consultada

- Di Filippo, M. (2008). El enfoque de desarrollo territorial del INTA. *Los indicadores sociales en la formulación de proyectos de desarrollo con enfoque territorial: documento de trabajo 2*. Resumen recuperado de: <http://agro.unc.edu.ar/~extrural/DesarrolloTerritINTA.pdf>
- González, Fernando (2016). La agricultura familiar en Argentina: entre el consenso, la coerción, la inclusión y la subordinación. *Redes*, 21 (3), 75-96.
- Lapalma, A. (2012). Niveles Múltiples en los procesos de Intervención comunitaria. En Zambrano Constanza, A. y Berroeta Torres, H. (Comp.). *Teoría y Práctica de la Acción Comunitaria. Aportes desde la Psicología Comunitaria*. (p.p 73-95). Santiago de Chile: Riel Editores.
- Lapalma, A. (2001). El Escenario de la Intervención Comunitaria. *Revista de Psicología*, 10 (2), 61- 70.
- MAGyP (2013). *Argentina, experiencias de desarrollo rural: sistematización y revalorización de saberes* (1ª ed). Buenos Aires, Argentina.
- Manzanal, M. A. (2012) Desigualdad y desarrollo en América latina. ¿Opuestas o complementarias? *Geo UERJ* 2(23), 717-745.
- Peretz, H. (2000). *Los métodos en sociología. La observación*. (1a. ed.). Quito, Ecuador: Abya- Yala.
- Schejtman, A. y Berdagué, J. A (2004). Resumen Ejecutivo. Desarrollo territorial rural, Debates y Temas Rurales Nº 1, *RIMISP Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural*, (pp. 4-6 y 45). Chile.
- Sili, M. (2010) *¿Cómo revertir la crisis y los territorios rurales? Ideas y propuestas para emprender procesos de desarrollo territorial rural*. (1ª Ed.). Buenos Aires: Ediciones INTA.
- Craviotti, C. (2014). La agricultura familiar en Argentina: Nuevos desarrollos institucionales, viejas tendencias estructurales. En Craviotti, Clara (comp.), *Agricultura familiar en Latinoamérica: Continuidades, transformaciones y controversias*, Editorial CICCUS, Buenos Aires.