

Lic. Francisco Nicolás COFANO

TÍTULO:

Pequeños productores frutícolas de San Rafael (Mendoza)

Debilidad sistémica y estrategias de supervivencia en la inserción de la
región en el mercado global **(2009 – 2014)**

(I Volumen)

Tesis de Maestría

para optar por el título de Magister en Sociología

Económica

I.D.A.E.S.

Universidad Nacional de San Martín

Director: Dr. Alejandro GAGGERO

Codirector: Dr. Ariel GARCÍA

Buenos Aires

Año 2016

IDAES

Lic. Francisco Nicolás COFANO

Pequeños productores frutícolas de San Rafael (Mendoza), debilidad sistémica y estrategias de supervivencia en la inserción de la región en el mercado global (2009 – 2014)

Abstract

Esta tesis propone comprender la situación en que se encuentran los pequeños productores frutícolas de San Rafael (Mendoza) a partir de los cambios que se dieron de la actividad como producto de la inserción de la región en los mercados globales. Se ocupa de ilustrar el contexto en el que se desenvuelven las cadenas de producción frutícola y la importancia de las dificultades naturales y financieras que comprende la actividad productiva. La investigación, valiéndose de elementos teóricos que aportan la Sociología Económica y nuevas concepciones de territorialidad, permite mostrar que más allá del peso que tienen las condiciones macroeconómicas para la rentabilidad del sector, resultan muy relevantes las relaciones asimétricas de los actores dentro de las cadenas. Se describe esta asimetría condiciona a los productores en la negociación del precio de la fruta, sacrificando parte de su ganancia, elemento que podría resultar vital para poder continuar con sus actividades.

También logra exponer nuevas formas de vinculación que establecen diversos actores dentro de la cadena para suavizar los efectos de esta asimetría, especialmente, a través del ejemplo de una empresa integrada verticalmente y una cooperativa integrada por productores. Si bien son experiencias muy recientes, de alguna forma, apuntan a compensar el poder que ejercen los actores de la cadena que arriesgando menos capital de trabajo se encuentran más sólidos financieramente.

A Ulises, que empieza el viaje... y a mi viejo

*En los países democráticos,
la ciencia de las asociaciones es la ciencia madre
y el progreso de todas las demás
depende del progreso de esta*

La democracia en América,
Alexis de Tocqueville, 1835 - 1840

*...Ahí está la clave, si pudiéramos asociar
a todos los pequeños productores, regularíamos
la oferta y nos haríamos valer como bloque*

Marcelo Serrano,
Presidente Cooperativa *La línea*

ÍNDICE

ÍNDICE DE GRÁFICOS, CUADROS Y MAPAS.....	9
AGRADECIMIENTOS	11
LISTADO DE SIGLAS	13
INTRODUCCIÓN	15
Situación de los Pequeños Productores sanrafaelinos (2003-2015).....	17
Justificación y objetivos de estudio.....	18
Metodología	20
Desarrollo del trabajo	21
CAPITULO I Marco Teórico	23
Nueva Sociología Económica	23
La acción económica dentro de lo social y cultural	24
Sujeto económico y relaciones de poder	28
Individualismo y necesidad de asociarse.....	30
Especificidad de la “economía regional”.....	33
Conclusiones	38
CAPÍTULO II Antecedentes, contexto y situación económica del entramado productivo Sanrafaelino.....	41
Introducción geográfica de San Rafael - Mendoza.....	41
Colonización de San Rafael.....	42
Agroindustria conservera en Mendoza y el auge productivo de San Rafael	43
Contexto que modeló el entramado productivo	45
Consecuencias de la desregulación	49
Importancia de los pequeños productores de San Rafael	51
Perfil socioeconómico de los PPF.....	59
Estado de situación de los PP de ciruela y durazno para industria en San Rafael	60
Conclusiones	61
CAPÍTULO III Producción de ciruela y durazno para industria en San Rafael: Características y dificultades	63
Producción e industrialización de ciruelas en San Rafael	63
Producción e industrialización del durazno en San Rafael.....	67
Un panorama de limitaciones para los PPF	76
Limitaciones financieras de los PPF	77

Influencia de la competencia chilena en el precio internacional de la ciruela.....	79
Conclusiones	80
CAPITULO IV La mirada de los productores y agroindustriales: articulación y estrategias	83
Cadena de producción de la ciruela y el durazno para industria.....	83
Formación de precios: la atomización de los PPF y la falta de información.....	88
Visión de los PP	91
Informalidad de los PPF	92
Intermediarios	93
Agroindustriales	94
PPF ante el Estado.....	99
Cooperativa.....	101
Empresa integrada	105
Conclusiones	108
REFLEXIONES FINALES.....	111
BIBLIOGRAFÍA	123
ANEXO FOTOGRÁFICO	131

ÍNDICE DE GRÁFICOS, CUADROS Y MAPAS

Cuadros

Cuadro N° 1 - Esquema de industrialización de la ciruela.....	66
Cuadro N° 2 - Esquema de la cadena productiva (durazno industria).....	69

Gráficos

Gráfico N° 1 -Propiedades con ciruela para industria según tipo de sociedad y superficie. Provincia de Mendoza 2010.....	56
Gráfico N° 2 -Propiedades ciruela para industria (sur de Mendoza).....	56
Gráfico N° 3 -Comparación intercensal por región productora de ciruela para industria en la Provincia según censos.....	57
Gráfico N° 4 - Distribución porcentual de la superficie de durazno para industria por oasis productivo de Mendoza.....	58
Gráfico N° 5 - Distribución porcentual de las propiedades con durazno para industria por oasis productivo de Mendoza.....	58
Gráfico N° 6 - Distribución de la producción mundial de Ciruela.....	63
Gráfico N° 7 - Año implantación ciruela – Mendoza.....	64
Gráfico N° 8 - Superficie y número de propiedades de productores de durazno para industria por departamento, Provincia de Mendoza.....	67
Gráfico N° 9 - Distribución de la superficie implantada de durazno para industria perteneciente a empresas procesadoras por oasis productivo en Mendoza 2014.....	69
Gráfico N° 10 - Daño por granizo por departamento. 1993-2013 - Provincia de Mendoza.....	73
Gráfico N° 11 - Evolución de volúmenes producidos de ciruelas deshidratadas – Mendoza.....	75
Gráfico N° 12 - Evaluación de los productores de ciruela para industria según su experiencia en asociativismo.....	77
Gráfico N° 13 - Producción de ciruelas deshidratadas – Chile.....	80
Gráfico N° 14 - Exportaciones conserva de durazno.....	97

Mapas

Mapa N°1 - Provincia de Mendoza – División política.....	41
Mapa N° 2 - Área cultivable para agricultura intensiva en el departamento de San Rafael.....	42
Mapa N° 3 - Índices tecnológicos por propiedad en los oasis productivos de la Provincia de Mendoza.....	71
Mapa N° 4 - Ubicación de establecimientos procesadores de fruta – San Rafael.....	72
Mapa N° 5 - Daño por helada a nivel departamental (MENDOZA).....	74

AGRADECIMIENTOS

Esta investigación no habría sido posible, y no tendría razón de ser sin la invaluable colaboración de los trabajadores de las fincas, los productores frutícolas, los miembros de la Sociedad Rural de San Rafael, de la cooperativa *La Línea* y de las empresas agroindustriales visitadas. Todos ellos han colaborado desinteresadamente siempre con excelente predisposición para enriquecer el trabajo, pero también para plantear interrogantes útiles no sólo a sus propios intereses y quehaceres cotidianos, sino también para que las generaciones venideras dedicadas a estos oficios y profesiones tengan herramientas para actuar y defender su lugar en la sociedad.

A mis directores de tesis, los Doctores Alejandro Gaggero y Ariel García, por su invaluable e imprescindible orientación, ideas, comentarios, y dedicación. Gracias también a mi familia sanrafaelina por facilitarme el trabajo y hacer gratas mis visitas, especialmente a Lidia Cofano, quien muy generosamente me proveyó de las herramientas necesarias para acercarme al campo de análisis. Estos fueron elementos indispensables para avanzar con la investigación.

También quiero agradecer las lecturas, correcciones y aportes para hacer de esta tesis un texto ameno y accesible, en particular a la Dra. Nathalie Goldwaser, la Lic. Martina Saudino y el Lic. Alejandro Romero.

A Roxana Punta Álvarez quien me ayudó a realizar la cursada de la Maestría en Sociología Económica y también reconocer al I.D.A.E.S. de la Universidad Nacional de San Martín.

A mi madre y mi familia materna, a mis profesores, compañeros de Maestría y de trabajo y, por supuesto, mis amigos, pilares afectivos fundamentales. Por último a Guadalupe, gracias por la paciencia, compañía y estímulo.

LISTADO DE SIGLAS

BM: Banco Mundial
CaFIM: Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza
CNA: Censo Nacional Agropecuario
COFECyT: Consejo Federal de Ciencia y Tecnología
CPF: Cadena de Producción Frutícola
DEIE: Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas
DTR: Desarrollo Territorial Rural
IDR: Instituto de Desarrollo Rural
IVA: Impuesto al Valor Agregado
MERCOSUR: Mercado Común del Sur
NSE: Nueva Sociología Económica
PP: Pequeños Productores
PPA: Pequeños Productores Agrarios
PPF: Pequeños Productores Frutícolas
PyMES: Pequeñas y Medianas Empresas

INTRODUCCIÓN

Esta investigación se inscribe en la problemática de las relaciones que cada uno de los actores productivos y comerciales establecen entre sí dentro de las cadenas de producción agroindustriales en un contexto macroeconómico nacional cuya principal característica es la inestabilidad de las principales variables económicas. Aquellas relaciones forman parte de procesos más amplios de consolidación de un régimen mundial de acumulación en dónde los entramados productivos asumen nuevas formas concretas y los territorios locales son conectados con otros espacios en la producción y circulación de bienes. Consideramos de suma importancia el papel que juegan los productores en estas cadenas y, por lo tanto, es pertinente preguntarse si en la situación de permanente inestabilidad en que se encuentran pueden o no asegurar su supervivencia dentro de ellas.

Pondremos el foco en la producción frutícola de Mendoza, en particular la de ciruela y durazno para industria que se cosechan en el departamento de San Rafael. Nos concentraremos especialmente en las cadenas de producción de estos frutos dada la importancia que tienen para la economía local. Se van a analizar ambas cadenas, cuyas formas de producción, industrialización y comercialización presentan características diferentes.

Teniendo en cuenta que el volumen de producción más importante del durazno para industria se da en otra parte de la Provincia, podemos dimensionar el lugar central que ocupa la producción de ciruelas y su impacto en el mercado agroindustrial. Por otro lado, se ha decidido marginar del presente estudio al cultivo de la vid y la cadena de producción de vino dado que tienen una historia propia y una forma específica de comercialización y asociación para producir; sin mencionar que es una problemática que cuenta con varias investigaciones académicas abordados desde diferentes disciplinas (Aspiazu y Basualdo, 2002; Cantarelli, 2009; Cernadas y Forcinito, 2004; Margariños, 2001 entre otros).

Asimismo, en esta investigación se pretende ofrecer un diagnóstico de la situación socio-económica de los pequeños productores frutícolas (PPF) del sur de Mendoza, tema que fue ampliamente investigado en otros lugares de Argentina (como yerba mate

y el tabaco en Misiones y las frutas de pepita en Río Negro y Neuquén.)¹. Este estudio también cobra importancia dado que no se han encontrado trabajos científicos sobre la problemática en cuestión ni investigaciones que específicamente estudien la fruticultura en esta zona geográfica. No obstante, hay estudios sobre la cadena vitivinícola (Barreda, 2010; Chazarreta, 2012; Richard-Jorba, 2008) que comprenden la Provincia de Mendoza y San Rafael que nos sirvieron de base para desplegar nuestro trabajo de campo y el análisis de nuestro objeto de estudio.

En el caso de la fruticultura de San Rafael, el impacto de los procesos de inserción en los mercados internacionales tuvo como consecuencia modificaciones en la dinámica de acumulación dentro de la cadena productiva tales como la apropiación desigual de excedentes en manos del sector agroindustrial, en la comercialización minorista y en el aumento de los requerimientos técnicos y de calidad y de escala productiva para el sector primario independiente.

La investigación se inscribe en el esquema teórico que sostiene que la racionalidad de los actores implicados en un mercado no está circunscrita, ni principal ni exclusivamente, a los presupuestos del individuo egoísta y maximizador de utilidad. Por el contrario, el comportamiento económico de los individuos está cruzado, influenciado, compenetrado, alimentado, o mejor “imbricado” (*embedded*) por consideraciones de orden social, cultural y políticas.² La hipótesis que sostenemos está en relación a esta propuesta: tanto los productores de ciruelas como los de durazno para industria actúan dentro de la Cadena de Producción Frutícola (CPF) en condiciones desfavorables y no se pueden comprender las motivaciones de sus acciones económicas de acuerdo a los principios del individuo racional maximizador de utilidad. Sostenemos que se encuentran en una situación de debilidad sistémica frente a otros actores de la CPF en donde se le imponen condiciones que les quitan capacidad de apropiarse de una parte de la ganancia que generan con su actividad productiva. Esta incapacidad de apropiación de una parte de la renta pone en peligro su propia existencia como productor, sobre todo a los productores más pequeños. Por eso, en un contexto en donde la región debe insertarse en el mercado global, es importante entender en qué medida la

¹ Véase García, 2014; Landriscini, 2014; Vidosa, 2014, entre otros.

² El concepto *embedded* se desprende de los autores Karl Polanyi (1997), transformado por Mark Granovetter (2003). Este concepto como estos autores componen el marco teórico que desarrollaremos en todo el capítulo primero del presente trabajo.

modificación de la situación macroeconómica repercutió en los PPF más allá de su situación estructural y si juzgaron inminente la necesidad de asociarse para sobrevivir.

Situación de los Pequeños Productores sanrafaelinos (2003-2015)

Luego de la crisis del 2001, los cambios en el contexto macroeconómico (devaluación, retenciones a las exportaciones, entre otras medidas) inauguraron una nueva etapa para los Pequeños Productores Agrarios (PPA). Se abrían posibilidades de comercialización en mercados más protegidos dado que se habían bajado los costos vía devaluación aunque se estaban imponiendo, a su vez, mayores exigencias de calidad y eficiencia de los proveedores (Gutman, 2001).

Como se dijo anteriormente, el estudio va a estar centrado en la segunda etapa (2008-2014) de la posconvertibilidad (2001-2015). Se caracteriza por el empeoramiento del desempeño macroeconómico del país, con altas tasas inflacionarias y una considerable apreciación real del peso (Damill y Frenkel, 2015) desencadenando una importante suba de los costos internos con una baja automática de los márgenes de ganancia de productores de bienes exportables. Aunque el primer periodo de la posconvertibilidad podría haber sido una buena oportunidad de fortalecimiento para este sector, las ventajas coyunturales no estuvieron bien aprovechadas. Si bien algunos productores lograron capitalizarse por el tipo de cambio favorable generalmente el papel del productor en las economías regionales agrario independiente se vio debilitado (Bendini y Steimbregger, 2007).. La causa es que principalmente tuvo que incorporar sus actividades en una trama global más compleja profundizando la dependencia de los agricultores a la agroindustria.

La inquietud por investigar el caso de los PPA sanrafaelinos forma parte del interés de estudiar, en un lugar geográfico poco explorado por las Ciencias Sociales, un fenómeno estructural que ocurre a nivel nacional y en particular en las economías regionales en donde Rossi y León (2005) destacan -entre otros fenómenos- la reducción del número de productores agropecuarios, la disminución del número de personas ocupadas en la agricultura, el despoblamiento rural, el aumento de la pobreza y la indigencia entre la población rural y la pérdida de la importancia relativa de la participación de los PPA en los mercados.

En consecuencia, en los últimos 20 años, se pueden identificar cambios en la organización de la cadena de producción frutícola (CPF) en donde los PP todavía mantienen mucha importancia por su volumen con una posición frente a otros actores se muy debilitada. Se han identificado aportes de autores (Pedregosa Bernstein, 2009) que los cambios dentro de las cadenas de producción aseguran transfieren productividades hacia empresas industriales y los riesgos hacia productores. Observando las conclusiones del trabajo de Delamarre (2001), estos riesgos se traducen en la conversión de los productores mismos en la variable de ajuste de la cadena de valor, siendo aquellos productores primarios los que más riesgos corren y menos ganancias obtienen.

Justificación y objetivos de estudio

Esta investigación se inicia a partir de recorridos por ámbitos rurales de San Rafael realizados en distintas visitas a la provincia por cuestiones profesionales y familiares. Puntualmente partió de una inquietud observando la decadencia que se evidenciaba en fincas abandonadas, casas rurales en pésimas condiciones y cuadros de frutales sin tareas de poda en distritos que conformaban uno de los polos frutícolas y conserveros más importantes del país. Lo cierto es que más allá de las historias personales de los productores, como consecuencia de la necesaria inserción en el mercado global, hubo evidentemente una modificación en la cadena frutícola que no permitió sostener la actividad en las mismas condiciones que había previamente para una gran parte del sector. Las fincas productivas no lucían en las mejores condiciones y parecía entonces un rubro condenado o bien reservado solamente para explotaciones de gran escala. Se consideraba que la sociedad tenía mucho que perder como consecuencia de estos cambios dado que indefectiblemente se terminaría con un saber de generaciones de productores y con la dinámica de la vida propia de los distritos del interior del Sur mendocino y se comprendió entonces que es importante estudiar las relaciones dentro de la cadena frutícola en los periodos de crisis como los vividos desde el 2008. Es cuando más dificultades surgen y se hacen evidentes los problemas estructurales en este sector socioproductivo. En cambio, cuando la coyuntura económica es favorable, los problemas socio-económicos que padecen los PPF son invisibilizados como sector económicamente productivo.

Por otro lado, el interés por el estudio de la producción frutícola (en particular el de la ciruela y el durazno) en San Rafael aumenta no sólo por su vacancia en investigación, sino también porque la Argentina (a pesar de las condiciones en que se encuentran las fincas a simple vista) es uno de los principales exportadores de ciruela disecada en el mundo y un importante productor de duraznos. (IDR 2010, 2014). A su vez, la ciruela para industria encontró en San Rafael excelentes características geográficas y climáticas que la convirtieron en la principal y prácticamente exclusiva productora nacional de ese fruto. De allí que sea un importante pilar de la economía agrícola del departamento y sustento de una gran cantidad de pequeños productores (PP).

Es oportuno explicar la elección del recorte temporal 2008-2015 que implica la última etapa de la posconvertibilidad o salida de la crisis en la que la República Argentina estuvo sumida. Esta decisión se fundamenta en que era conveniente elegir un período histórico con condiciones macroeconómicas similares y constantes que influyeron decididamente en la dinámica de la cadena de producción y comercialización de estos frutos, concretamente, en los años posteriores a la salida del régimen de convertibilidad. La coyuntura del primer período de la posconvertibilidad (2003-2008) produjo la sensación que era posible la supervivencia individual de los PP rurales ya que en ese período en particular el tipo de cambio alto hizo rentable a una parte importante de las pequeñas unidades productivas, a pesar de la baja escala que representaban individualmente para el mercado.

Rofman (2005) trabajó la problemática de la incorporación de los productores agrarios en las cadenas de valor en condiciones de negociación desfavorables, en donde el productor se inserta en la agricultura de contrato en condiciones asimétricas. Dado que no se encontraron estudios específicos sobre la problemática de la ciruela ni del durazno para industria en particular se puede hacer un análisis de los datos disponibles del censo agropecuario provincial (IDR, 2010; 2014) En esta investigación nos proponemos indagar si, en este caso, estamos frente a un modelo de comercialización en donde predominan empresas integradas que poseen cadenas de comercialización “frágiles”. Además frente a este panorama es preciso investigar las razones por las cuales los PP no desarrollaron tramas asociativas para unificar las ofertas y sostener un mayor poder de negociación en un marco donde los productores independientes no tienen estructuras productivas reconvertidas. (Rojo Baidal, 2010). Por eso también se va

a trabajar aceptando que las relaciones económicas en las que se encuentran los productores están atravesadas o imbricadas por relaciones sociales, culturales y de poder que determinan sus estrategias de reproducción económica.

Es sabido que la base económica de las relaciones de poder se encuentra justamente en la apropiación del excedente. Sin embargo, una pregunta clave - habitualmente evitada- debe considerar la incorporación de las nuevas tecnologías. ¿Implican éstas una reformulación de las relaciones de poder en el espacio; o continuarán basándose en la apropiación/gestión del excedente?

En tal sentido, en este trabajo también nos proponemos indagar sobre quiénes y en qué condiciones se producen las ciruelas y duraznos para industria y cómo y quiénes gestionan y se apropian del excedente en los nuevos procesos productivos que se imponen para que los mercados internacionales acepten estos productos frutícolas.

Así, la investigación puede proveer herramientas útiles a las autoridades municipales, provinciales y nacionales que deciden sobre políticas agrícolas y financieras. Asimismo puede beneficiar a los actores implicados en la producción, industrialización y comercialización de las frutas industrializadas del sur de Mendoza para tomar decisiones respecto a cómo coadyuvar a productores que se encuentran con dificultades para sostener su actividad. La desaparición de los PP y los cambios en la estructura de las cadenas productivas traen aparejados la concentración de la producción y la desaparición de un saber específico que constituye un valor social de difícil preservación y reconstrucción. Teniendo en cuenta la relevancia social de este sector y lo que representa para la historia de esta región, es importante averiguar las causas que hacen de ellos uno de los eslabones más débiles de la cadena productiva.

Metodología

En función de contrastar la hipótesis y cumplir con los objetivos del estudio se ha construido un marco teórico y un estado de la cuestión combinando técnicas de recolección de datos cuantitativos y cualitativos, y el uso de distintas fuentes de datos secundarias. Como se ha considerado insuficiente para responder a la hipótesis de investigación y dar una respuesta a los interrogantes y propuestas del trabajo, se ha realizado el trabajo de campo a través de entrevistas a informantes calificados,

observaciones no participantes, visitas a lugares de producción y cuestionarios a productores para interiorizarse en la cuestión que nos convoca.

La selección y acercamiento a los entrevistados se dio a través del Presidente de la Sociedad Rural de San Rafael, Sr. Cristián Del Pozzi, quien presentó, a su vez, al Presidente de la cooperativa *La Línea*, Sr. Marcelo Serrano. A lo largo de distintas visitas en el año 2014, 2015 y principios de 2016 fuimos adaptando distintas estrategias metodológicas de acuerdo a las dificultades que se iban presentando: una vez que se realizaron observaciones no participantes en reuniones con los asociados de la cooperativa *La Línea* en la sede de la Sociedad Rural de San Rafael, se pactaron encuentros con productores rurales. Ante la dificultad de concertar encuentros y visitas a las fincas, se determinó la estrategia de realizar una serie de preguntas referidas a los indicadores propuestos en la investigación a una serie de pequeños productores asociados a la cooperativa. Al mismo tiempo nos concentramos, justamente por la riqueza de sus testimonios, en realizar entrevistas a “informantes calificados”, esto es: las autoridades de la cooperativa *La Línea*, de la sociedad Rural, productores que se encuentran en esquemas de producción integrada, trabajadores de exportadoras de ciruelas y gerentes que ocupan puestos jerárquicos de empresas agroindustriales que trabajan tanto con duraznos como con ciruelas. En todos los casos, hemos preservado la identidad del entrevistado pero no así su status dentro de la cadena productiva.

Por último, se han realizado visitas a cosechas y establecimientos agroindustriales en donde además de entrevistar y conversar con productores y trabajadores se ha realizado un relevamiento fotográfico. En el anexo fotográfico se puede ver una selección representativa de las visitas efectuadas. Para realizar el trabajo, se han realizado 8 viajes a San Rafael a lo largo de 2014, 2015 y principios de 2016, en donde se han consultado fuentes secundarias locales en la Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de San Rafael y se ha mantenido contacto permanente telefónicamente o vía correo electrónico con los entrevistados para aclarar dudas y realizarle preguntas que habían quedado pendientes.

Desarrollo del trabajo

Sobre la base de las hipótesis descriptas, el trabajo desarrollará un diagnóstico de la situación de los PPF sanrafaelinos a la luz de las relación en la que se encuentran

dentro del entramado productivo. Para ello se hizo un estudio de los antecedentes y se intentó poner luz sobre el comportamiento de los agentes económicos que se encuentran dentro de la CPF, el papel de las políticas públicas y las consecuencias de las relaciones asimétricas existentes dentro de dicha cadena.

El trabajo se ha dividido en cuatro capítulos: el primero está dedicado a profundizar el marco teórico en que se encuadra la problemática. Se analizan los conceptos que resultan útiles, fundamentalmente aquellos propios de lo que se dio en llamar “Nueva Sociología Económica”, pero también conceptos tomados de la filosofía política que contribuyen a la comprensión teórica de la temática y, por último, se realiza una aproximación al concepto de “economía regional”.

En el capítulo siguiente, se describen las características de la geografía sanrafaelina y cómo se armó su entramado productivo, analizando parte de su historia económica y haciendo hincapié en los estudios más recientes sobre la problemática y las dificultades que enfrentan las economías regionales en la Argentina, indicando que la dinámica regional es atravesada por las relaciones económicas, políticas y sociales establecidas a nivel nacional e internacional.

En el desarrollo del tercer capítulo, se describe específicamente cómo está conformada la estructura productiva frutícola sanrafaelina y cuáles son las dificultades que los PP enfrentan a la hora de reproducir su lugar dentro de la cadena de valor.

El cuarto capítulo, finalmente, expone el trabajo de campo realizado en donde se puede observar cuál es la visión que tienen los distintos actores que cumplen roles fundamentales en la CPF sanrafaelina. Se despliega el material cualitativo registrado a través de las entrevistas en diálogo con las problemáticas desarrolladas previamente.

Por último, en las reflexiones finales se analizan los descubrimientos realizados en el trabajo de campo a la luz de las categorías teóricas desarrolladas en los capítulos que anteceden.

Con todo ello creemos poder aportar a la comprensión de la problemática en la que están envueltos los actores involucrados en la CPF de San Rafael para encontrar nuevas soluciones y abrir nuevos interrogantes para futuras investigaciones.

CAPITULO I

Marco Teórico

Nueva Sociología Económica

Uno de los primeros postulados que persigue esta investigación es que no se debería pensar las estrategias para sobrevivir, sus formas de reproducción y sus condiciones materiales de existencia de los individuos en el mercado de manera aislada y unívoca como lo plantean los postulados de la economía clásica. En otras palabras, no los podemos pensar sin tener en cuenta sus hábitos, costumbres, historias personales y colectivas y su entorno cultural. Esta premisa forma parte de nuestro marco conceptual y, en este sentido, la presente investigación se apoya en las proposiciones de quienes son referencias obligadas en la temática, especialmente en la Sociología Económica como lo son Granovetter (2003) y Swedberg y Smelser (2005).

A contrapelo de lo que habitualmente se suele afirmar, este enfoque considera y comprende que las decisiones que toman aquellos agentes antes mencionados están sólo en parte ligadas a cálculos racionales orientados a la ganancia individual, es decir, no responden al ideal de comportamiento propio de la convivencia de individuos que recurren al mercado como lo entiende la economía clásica. En palabras de Pierre Bourdieu, “La ciencia que llamamos ‘economía’ descansa en una abstracción originaria, consistente en disociar una categoría particular de prácticas -o una dimensión particular de cualquier práctica- del orden social en que está inmersa toda práctica humana.” (Bourdieu, 2002:15).

En sus postulados, la economía clásica utiliza abstracciones totalmente desligadas de lo que las prácticas sociales implican; aquella economía asevera que los que participan pueden libremente desviarse y negociar a otro lado o cambiar de rubro fácilmente. Es decir, aquello que la ciencia económica postula como un dato, que se puede resumir en el conjunto de las disposiciones del agente económico, se sostiene mediante la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y conceptos utilizados por esta ciencia.³

³ Para Bourdieu, esta autonomización de la ciencia económica fue el producto de un largo proceso histórico: remarca que “es el efecto del producto paradójico de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales, de la que sólo puede dar razón el análisis histórico” (Bourdieu,

Esta postura tiene en cuenta que las relaciones sociales provocan fricciones y relaciones asimétricas. En el mismo sentido, la *sociología económica* sostiene que ese mercado anónimo -propio del pensamiento neoclásico- es inexistente y básicamente cada participante no es un individuo aislado que toma decisiones solamente en función de un cálculo racional. Entendemos así que “el mundo social está presente en su totalidad en cada acción *económica*” (Bourdieu, 2002:16).

Tal como lo reconocen Gaggero (2012) y Pazos (2015), hay básicamente tres postulados básicos en los que se sostiene esta disciplina, a saber:

1. La acción económica es una forma de acción social;
2. La acción económica está socialmente enraizada en una estructura;
3. Y las instituciones son construcciones sociales.

La acción económica dentro de lo social y cultural

Si bien la sociología de los procesos económicos tiene sus antecedentes en autores ya clásicos de la disciplina –como Karl Marx (Reino de Prusia, 1818 - Reino Unido, 1883), Émil Durkheim (Épinal, Francia, 1858 – 1917) y Max Weber (Erfurt, 1864 - Múnich, 1920)⁴ y también referentes posteriores – Karl Polanyi (Viena, 1886 – Ontario, Canadá 1964), Talcott Parsons (Colorado, 1902, Munich, 1979) fue a partir de 1980 que un grupo de investigadores se propuso definir a la sociología económica como una rama específica de la sociología. La ciencia económica –dominada por el paradigma neoclásico⁵- ejercía para ese entonces un monopolio sobre el campo de los fenómenos

2002:19). Propugna por realizar la historia del proceso de diferenciación y autorregulación que conduce a la constitución de ese juego específico: *el campo económico como cosmos* que obedece a sus propias leyes y otorga por ello una validez (ilimitada) a la autonomización radical que lleva a cabo la teoría pura al erigir la esfera económica en universo separado. Según el autor, sólo muy progresivamente la esfera de los intercambios mercantiles llegará a separarse de los demás dominios de la existencia. Para Bourdieu, los intercambios domésticos, el cálculo de las ganancias individuales, y por ende el interés económico, se impuso como principio de visión dominante, si no exclusivo, contra la represión colectivamente aplicada y controlada de las inclinaciones calculadoras que se asociaba a la economía doméstica. (Bourdieu, 2002:19).

⁴ Incluso se puede mencionar el artículo publicado por Weber sobre la explotación agrícola en Argentina, en dónde analiza el rol de los productores de cereales entrerrianos y su relación de sometimiento con las empresas que colonizaban la tierra y el Estado desde una óptica sociológica. Artículo comentado por Sidicaro (2007).

⁵ Si bien la economía neoclásica tiene una larga tradición, tuvo su exponente más radical en la figura de Gary Becker (Portsville, 1930 – Chicago 2014), quien introdujo en sus ensayos la lógica del cálculo racional en elecciones desvinculadas al mercado y los negocios, como el matrimonio o la elección de un hogar.

económicos que incluso avanzó sobre temáticas que tradicionalmente eran abordadas por otras ciencias sociales (Smelser y Swedberg, 2005). Frente a esta situación, hubo que buscar nuevas herramientas que permitieran analizar aquellos procesos económicos que la sociología tradicional, no lograba captar.

Diversos autores (Smelser y Swedberg, 2005: 15; Fligstein y Dauter, 2007: 62; Pozas, 2007: 72) coinciden en señalar al artículo de Mark Granovetter intitulado *Economic action and social structure: The problem of Embeddedness* como uno de los trabajos fundadores. Granovetter ([1985], 2003) sostiene que la principal debilidad del análisis económico-”clásico” reside en su preponderante individualismo metodológico, esto lleva a reducir a la sociedad a una suma de individuos aislados, omitiendo la noción de “estructura social”.

Como contrapartida, sostiene que los actores no se comportan o toman decisiones como átomos afuera de un contexto social, ni tampoco adhieren como esclavos a un guión escrito para ellos por la intersección concreta de las categorías sociales que ocupan. En lugar de ello, sus esfuerzos por lograr una acción intencional están enraizados (*embedded*⁶) en los sistemas concretos de relaciones sociales existentes.

Tal como se enumeró más arriba, desde Pozas (2004) podemos reiterar que los postulados teóricos básicos de la sociología económica están en relación a la vinculación de la economía con lo social, por ende la acción económica está socialmente situada, y que nosotros traduciremos por “imbricada” en una estructura y esto es así, porque las instituciones sociales son construcciones sociales. En este sentido, el edificio teórico y conceptual de la llamada “Nueva Sociología Económica” (NSE) se construye, como hemos visto, a partir de la crítica a los conceptos básicos de la economía neoclásica en torno a aspectos muy concretos. En primera instancia, la sociología económica se deslinda del *homo economicus* planteado en abstracto por la economía, para señalar que la “Sociología” parte de un actor concreto con existencia real, por lo que le interesa conocer su punto de vista y su propia definición de la situación en que se encuentra.

En este sentido, continuando la lectura de Pozas (2004), considera esenciales para el análisis, elementos del lenguaje y la cultura. Por lo tanto, esta disciplina se deslinda

⁶ Granovetter toma y transforma el concepto de enraizamiento (*embeddedness*) de Karl Polanyi (1997).

de la visión reduccionista instrumental que subyace en la Economía ortodoxa -aunque reconoce la importancia de la búsqueda del propio beneficio-, considera que la acción económica no está determinada exclusivamente por el interés personal, ya que la confianza, las normas y el poder juegan también un papel determinante.

Además, este autor considera que la acción económica no se desarrolla en un espacio abstracto, sino en un contexto social más amplio que influye sobre las acciones e interfiere con la búsqueda del interés personal. Enfatiza el hecho de que la necesidad de socialización, de aprobación y la búsqueda de estatus no pueden separarse de la acción económica. Finalmente, la Sociología Económica critica al individualismo metodológico que hace del individuo el punto de partida de la existencia del edificio social. (Cfr. Pozas, 2004: 23 y ss.)

El artículo *Economic Action...* como decíamos más arriba, es fundador porque partió de la idea de que la principal debilidad del análisis económico es que omite la noción de estructura social, al reducir la sociedad a una mera suma de individuos. Para remediar esto, se sugiere que los sociólogos, en su análisis, deberían considerar que las acciones económicas se encuentran imbricadas (*embedded*) en la estructura social, concebida ésta como el conjunto de las redes interpersonales en que el individuo se encuentra inmerso. El propio autor reconoció que acuñó aquel concepto a partir de la lectura de Karl Polanyi (1997).

Por su parte, Polanyi es quien se opone a una concepción histórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo con el modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra. Por consiguiente, para Polanyi, la configuración y desarrollo de los mercados tienen lugar en contextos y arreglos institucionales específicos. La reciprocidad ejercida históricamente entre los clanes familiares y la distribución desarrollada por el Estado o su equivalente, fueron los mecanismos esenciales para la colocación de los recursos entre los miembros de todas las sociedades. Esto fue así hasta que el desarrollo del capitalismo permitió que el mercado se convirtiera en “rector de la vida económica”.

No obstante, Mark Granovetter (2003) avanza un tanto más allá donde señala que el intercambio en el mercado se sustenta en relaciones que rebasan la transacción meramente mercantil, no sólo en las comunidades precapitalistas -como señala Polanyi- sino incluso en el capitalismo, donde la mayor parte del intercambio se desarrolla en el

contexto de redes que involucran relaciones personales basadas en la confianza. Con este concepto, Granovetter crítica la ciencia económica por su incapacidad para analizar el papel de la confianza y la socialización en el intercambio económico y la dinámica social que determina el comportamiento económico de los individuos y de las instituciones económicas.

En su estudio, hay dos aspectos esenciales presentes en la interacción social: en primer lugar, la confianza y su resultado, la cooperación necesaria en todo intercambio horizontal; y en segundo lugar, el poder y su producto, el acatamiento (*compliance*), en toda interacción vertical, lo que puede generar una brecha entre intereses individuales y acciones.

- 1) El concepto de *confianza*, y su reverso *desconfianza*, se refiere a las relaciones simétricas horizontales en las cuales ninguna de las partes puede dictar a la otra lo que debe hacer;
- 2) En tanto que si hablamos de *poder* y *acatamiento* hablamos de relaciones verticales y asimétricas⁷.

En este sentido, el concepto de “acción imbricada” entre la economía y lo social que la sustenta, ha servido efectivamente para el diseño de valiosas investigaciones empíricas, y que esta investigación se nutrirá dado que resultaron hallazgos inesperados que en el presente estudio no podemos soslayar porque han servido de base para repensar las relaciones sociales en ámbitos concretos de la realidad.

Además, muchos de estos estudios recurren a las diversas tradiciones de teoría sociológica y al conocimiento acumulado en su campo específico para explicarlos, tal como lo afirma Pozas (2004: 26).

En este sentido, la NSE, a la que nos referimos en este capítulo, a través del argumento de la imbricación, muestra cómo a partir de este presupuesto se convierte en una limitante estructural de la economía neoclásica para explicar el comportamiento económico. Esto es así porque se parte de una premisa sociológica elemental: *el sujeto humano es ante todo un sujeto social*. Es decir, cualquier explicación que pierda de vista este carácter fundamental de la naturaleza humana, está imposibilitada -de partida- para

⁷ Véase también Pozas, 2004: 13

explicar las razones que subyacen al comportamiento económico o a cualquier otra esfera de lo social.

Para superar esta limitación, la NSE, recuperando las formulaciones de Granovetter (1985), plantea a través de Mora Minor Salas que:

(...) las relaciones económicas no sólo no están al margen de la vida social; es decir, no constituyen una realidad autónoma y separada del mundo de vida de los individuos, sino que, ante todo, están inmersas, de forma indisoluble, en un mundo de relaciones sociales, culturales, políticas e institucionales. (Salas, 2004: 43)

Por lo tanto, estas relaciones no constituyen realidades externas o ajenas al comportamiento económico de los individuos, sino elementos internos que lo condicionan, moldean, orientan, estimulan y confieren sentido.

Sujeto económico y relaciones de poder

Comenzamos este apartado reconociendo que fue Granovetter (1993, 2003) quien introduce al sujeto económico y lo reconstruye y reconoce como sujeto social, productor y portador de un denso tejido de relaciones sociales conformadas a partir de su cotidianidad, en relación directa con su contexto social inmediato y las estructuras sociales que ha heredado de sus precursores.

Ahora bien, estas relaciones sociales están presentes, directa o indirectamente, en las consideraciones que los sujetos realizan en el ámbito económico –y que ya lo veremos reflejado en nuestro estudio de campo a través de las entrevistas realizadas a productores frutícolas, así como en los otros “ámbitos” de sus vidas-.

Mediante su acción cotidiana, el sujeto reproduce tales relaciones; o bien, intenta romper con ellas, con el fin de lograr objetivos que se ha propuesto, sin negar que el sujeto económico actúe racionalmente.

Nuestra propuesta pasa fundamentalmente por enfatizar que esta racionalidad no está circunscrita, ni principal ni exclusivamente, a los presupuestos del individuo egoísta y maximizador de utilidades; por el contrario, el comportamiento económico de los individuos está cruzado, influenciado, compenetrado, alimentado, o mejor “imbricado” (*embedded*) por consideraciones de orden social, cultural y políticas.

Desde la perspectiva estructuralista, el aporte de Pierre Bourdieu (2002) sobre el desarrollo de la noción de “campo económico” nos parece de fundamental importancia. Nos permite comprender las estructuras sociales que operan por detrás de las motivaciones puramente racionales que explican los comportamientos de los agentes en un mercado.

Entre sus postulados, se encuentra aquel que concibe que *los precios son determinados a partir de la estructura de las relaciones de fuerza o poder en un mercado entre empresas o individuos*, rompiendo con la lógica abstracta del punto de equilibrio entre oferta y demanda. Allí, las decisiones son opciones dentro de posibilidades definidas por la estructura del “campo”; mientras que las acciones deben su orientación y eficacia a la estructura social en donde unos introducen límites, y otros los padecen pero imponiéndose a todos. Esta imposición se da en los agentes en grados diversos según su posición y sus capacidades económicas. (Bourdieu, 2002: 224 y ss.)

Por otro lado, este concepto ayuda a comprender cuál es la mecánica social que opera detrás de la conformación de los precios en un mercado. La noción de “campo” marca la ruptura con la lógica abstracta de la determinación automática, mecánica e instantánea del precio en mercados librados a una competencia sin restricción:

Es la estructura del campo, es decir la estructura de la relación de fuerza (o de las relaciones de poder) la que determina los precios de compra o de venta, sin olvidar que las decisiones no son más que posiciones definidas, en sus límites, por la estructura del campo. (Bourdieu, 2002: 224).

En esta perspectiva, se resalta la importancia de estudiar cuál es la capacidad de los actores de establecer liderazgos y consolidar proyectos. Es imprescindible comprender que aquellos que están involucrados, entiendan que no son meros reproductores de las estructuras en las que se encuentran, sino que cuentan con la capacidad de alterar la correlación de fuerzas para imponer un nuevo modelo de relación recíproca.

Según Neil Fligstein, en su artículo *Social skill and the theory of fields* del año 2001, lo que finalmente se imponen son los grupos dominantes utilizando su “habilidad social” (*social skills*) a través de instrumentos materiales y cognitivos para obtener cooperación ajena sobre la base de su propia visión del mundo. De esta forma, conservan su poder y están mejor posicionados para negociar en el mercado.

En la misma línea de pensamiento, Ricardo Abramovay preocupado por una teoría para los estudios territoriales, planteó en el 2006 la necesidad de encontrar fundamentos teóricos consistentes para la noción de “territorio” y “desarrollo territorial”, reconociendo que esas explicaciones pueden ser aportadas por la NSE (principalmente por Fligstein) y su teoría de la cooperación. Esta teoría, parafraseando a Abramovay, afirma que su objetivo central está en la tentativa de alcanzar cooperación entre otros actores a través de su ya mencionada habilidad social. Explica cómo grupos dominantes disponen de elementos materiales y cognitivos para obtener la cooperación ajena.

La cohesión territorial sería así el resultado de formas localizadas de cooperación entendidas como la capacidad de diferentes grupos de ofrecer patrones alrededor de los cuales se estabiliza la interacción. Abramovay expuso las dificultades propias del campo de estudio del desarrollo rural y los mercados en que sus agentes actúan sosteniendo que encarar su análisis desde la perspectiva económica clásica resulta insuficiente.

No se pueden comprender las relaciones entre los productores dentro de un territorio determinado como si se moviesen en un mercado que funciona como una entidad abstracta que se rige por leyes universales, sino que son “(...) mercados cuya construcción y funcionamiento es el producto histórico de formas determinadas de interacción correspondientes a ciertas relaciones de fuerzas entre grupos sociales.” (Abramovay, 2006: 63).

Como reflexión final sobre la NSE podemos decir que resulta de gran importancia conocer el contexto, la historia y las relaciones de poder que se dan en las relaciones mercantiles además de la lógica de la maximización de la ganancia a la que se reduce el pensamiento clásico.

Individualismo y necesidad de asociarse

Si bien esta tesis está anclada en la metodología utilizada por la “Nueva Sociología Económica” (NSE), también se nutrirá de un campo epistemológico más amplio resultado de una serie de lecturas de autores propios del campo de la filosofía y la teoría política con el objetivo de comprender y tratar de explicar algunas cuestiones vinculadas a nuestro objeto y tema de estudio.

Uno de esos conceptos es el “individualismo” muy presente en la ya clásica obra de Alexis de Tocqueville, *La Democracia en América* (1835-1840). Con una definición parcial de este concepto, en nuestras indagaciones notamos llamativamente que aunque sea una sociedad y una época diferentes, resulta útil para comprender el lugar y las actitudes de estos sujetos sociales a estudiar. En tal sentido, este concepto toma una relevancia inusitada. El *individualismo*, siguiendo a este autor francés, es definido en relación a los estados sociales democráticos⁸ como un sentimiento pacífico y reflexivo en donde el individuo se retira con su familia y amigos creando una pequeña sociedad. Sucintamente es un concepto que al decir de Tocqueville, es de origen democrático y agota el germen de la virtud pública (Tocqueville, 2001: 466). El individualismo obtiene una visión positiva, es un “individualismo bien entendido” porque además es un desprendimiento necesario de la igualdad.

Este concepto se contrapone al “egoísmo”, que no es más que el amor apasionado por sí mismo que deseca el germen de todas las virtudes y por ende se convierte en un vicio que pertenece a cualquier forma de sociedad. Con él se pierde la relación con un lugar y un pasado, situando a los individuos sin un lazo común, diluyendo el sentido social de pertenencia a una comunidad; en su defecto se generan eslabones sueltos en la sociedad.

Ahora, ¿Cómo funcionan nuestros productores frutícolas?, aunque sabemos que tanto el “individualismo bien entendido”, como “el egoísmo” no se manifiestan en la persona o grupo de personas de manera pura, es preciso al menos intentar anotar cuál es el comportamiento de estos productores en una sociedad democrática, si lo hacen de una u otra manera, porque al decir de Tocqueville: “La democracia lo conduce sin cesar a sí mismo y amenaza con encerrarlo en la soledad de su propio corazón” (Tocqueville, 2001: 467).

Ante este problema, por ejemplo, en los Estados Unidos de 1830, existían nichos de libertad que sacaban a los hombres del repliegue de su mundo privado: Las asociaciones civiles. Son agrupamientos de individuos que no tienen finalidad política y se forman cuando aquellos comparten una idea o un fin común. Afirma Tocqueville que la libertad de las sociedades democráticas va a encontrarse principalmente en el

⁸ Cuando hablamos de Estado Social Democrático nos referimos a esa forma particular de comprender la democracia propia del autor. Se trata de sociedades en donde predomina la igualdad y las relaciones (no afectivas) se construyen a partir de lazos contractuales.

perfeccionamiento del arte de asociarse. No importa cuál sea el interés que une a los asociados; puede ser de carácter meramente particular, respondiendo a la suma de intereses privados. La virtud pública de estas asociaciones civiles se vincula con la posibilidad que este “individuo atomizado” descubra la necesidad de la ayuda de los otros para poder realizar sus propias aspiraciones. Los ciudadanos se hacen así responsables de la administración de sus pequeños asuntos, emergiendo finalmente la importancia del bien común.

Tocqueville afirma que la sociedad norteamericana combatía con la libertad, lo negativo que la igualdad había hecho nacer; las instituciones libres, o mejor dicho la unión entre individuos por fuera de las estructuras estatales, le recuerdan que viven en sociedad. El corazón de los individuos tiende a inclinarse a la benevolencia a fuerza de la costumbre, dejando de lado las razones para desconfiar del prójimo.

Entonces, si retomamos nuestro interrogante de cómo funcionan nuestros productores frutícolas, podemos reflexionar que, quizás la insistencia de los PPA en no abandonar su actividad productiva, es porque así como el individuo se constituye como una mónada en la sociedad civil (Tocqueville *sic*); se construye a sí mismo por la relación que establece con su trabajo. Así entendido, cada uno de los individuos es, en alguna medida, todo lo que pueda vender y comprar en el mercado y por lo tanto su relato biográfico va a estar íntimamente atado a su historia laboral. Surge, así como lo describe Žižek (2009), la concepción moderna de la profesión, que también se puede aplicar a la especificidad laboral de los trabajadores agrarios que implica que uno se percibe como un individuo que “no nace directamente” en su papel social. En qué se convierta, depende de la relación que exista entre circunstancias sociales contingentes y su libre elección. Esta abstracción afecta a la manera en que los individuos concretos se comportan y se relacionan con su destino y con su círculo social. (Žižek, 2009: 180). Cada individuo va a constituirse así en una suerte de construcción de un relato biográfico propio en dónde, sin duda, su trabajo tiene un rol protagónico.

Este repliegue al mundo de lo privado conduce a que el individuo pierda su interés en participar de los asuntos públicos, y carezca de tiempo para ocuparse de lo público. En lo que respecta a los PPA, precisamente observamos que aunque sobren los motivos para asociarse, ponen distancia con respecto al resto de la comunidad, y el sentimiento de soledad los inunda, algo habitual en las sociedades democráticas. Tan sólo el hecho

de compartir las situaciones de contingencia climáticas que pueda sufrir el cultivo les da razones para estar unidos.

Especificidad de la “economía regional”

Para terminar con el capítulo debemos encontrar elementos que permitan abordar y comprender concretamente la especificidad de las relaciones sociales en el contexto de una economía regional. Creemos oportuno considerar los aportes teórico-metodológicos de García y Rofman (2014) quienes consideran que el concepto región debe ser entendido más allá de un simple contenedor delimitado a partir de la agregación de jurisdicciones para la planificación. Por lo antedicho, desde una perspectiva que privilegia el análisis crítico, la región puede entenderse como una construcción social, formada por y a partir de relaciones de poder, en donde el accionar de los diversos actores se encuentra condicionado por la localización, la distancia, los movimientos y la identidad regional, intentando definir en ese marco la orientación que han de tener las actividades productivas, sociales y políticas⁹.

En ese sentido, entendemos que aquella delimitación de una región dista de ser algo natural. Entonces nos interrogamos de qué depende: para los autores antes mencionados, es un producto de una decisión consciente o inconsciente, nunca casual ni accidental. En síntesis, la delimitación de una región es histórica. Su contenido es ideológico, remite a un proyecto político y a un modelo económico, a una perspectiva cultural que se impone a otras culturas posibles y en la que la región incide procesando las intervenciones de los diversos actores. Esta investigación se ajusta a estos postulados.

En este sentido es que nos parece importante recalcar que

El proceso de acumulación del capital, las formas en cómo se gestionaban el conjunto de las unidades productivas instaladas en cada región y el proceso de captación y distribución del excedente económico entre los sujetos sociales protagónicos de las actividades productivas. (Rofman, García, 2014: 11)

⁹ Cfr. García Y Rofman, 2014: 10 y ss.

Anteriormente, la “región” se representaba como el actor que generaba tal o cual producto o proceso y sus características, tal como cuestionan aquellos autores, porque los sujetos sociales no aparecían nítidamente en las definiciones, puesto que lo relevante eran los valores agregados. A partir de esta nueva visión teórica se tiene en cuenta quiénes y en qué condiciones los producen. En suma, García y Rofman develan que se ha dejado de lado la cuestión del poder, sus nombres propios, sus mecanismos de reproducción, construcción, distribución y circulación.

Con respecto a la espacialidad del poder, la Universidad de Barcelona desarrolló una vertiente denominada “geografía crítica” en la que ha precisado su propia definición, enraizada en la economía política. Uno de sus principales exponentes, Juan Eugenio Sánchez (1979), definió al “poder” como la capacidad de apropiación y/o gestión -lo que caracteriza como doble faceta no excluyente- del excedente por parte de un grupo restringido de la comunidad. Al decir de este autor, a partir de una perspectiva histórico-estructural, se puede indagar vinculaciones entre las categorías conceptuales de espacio y poder.

Al observar el comportamiento del ser humano vemos que se relaciona siempre con otros seres humanos, así como con el espacio geográfico en el que se halla, ya que el espacio geográfico es necesario e imprescindible para conseguir su supervivencia. (Sánchez, 1991: 17)

Dicho espacio, para el autor citado, es el “soporte de su vida y de sus actuaciones, el medio del que se obtendrán todos los recursos necesarios” (Sánchez, *op. cit.*), por ende es el *papel* que asume en cuanto *medio de producción* que permite la *obtención de bienes y servicios* así como el entorno particular, al que cada individuo y cada grupo social debe *adaptarse y adaptar sus actuaciones*.

Estas precisiones permiten aprehender al fenómeno espacial como sujeto activo y protagónico en la influencia directa de la conducta de quienes operan en la actividad económica como ámbito central de su quehacer social.

Sánchez (1991, citado en García y Rofman, 2014) nos recuerda que de aquel espacio, el sujeto obtiene los recursos para su reproducción simple o ampliada. Así, por caso, la generación de renta de la tierra estará gobernada con variables tales como: la proximidad a los mercados; la fertilidad del ámbito bajo explotación; y las condiciones ambientales que determinan los procesos de producción más significativos. A ello habrá

que adicionarle la situación jurídica que regula el acceso a la tierra y a su uso productivo por parte de los sujetos sociales implicados. Se debe considerar entonces el contexto en el que se inscribe el desempeño productivo del sujeto político bajo estudio. En este aspecto, eje clave para nuestra investigación y análisis, el desenvolvimiento de las condiciones de desarrollo de la sociedad (en su conjunto) y de la región (en sus especificidades), resulta un tópico a incorporar para reconocer los márgenes de maniobra -o más precisamente, las relaciones de fuerza- disponibles para los sujetos sociales.

Queremos introducir e incluir en el análisis diversos aspectos contemporáneos del proceso de globalización, en particular el tipo de inserción que tuvo la República Argentina en aquel proceso y el papel que allí juega el sistema socioeconómico regional mendocino en donde estos sujetos sociales, los pequeños productores frutícolas (PPF), ocupan un lugar específico en la cadena de producción -marco en el cual (consciente o inconscientemente) el sujeto social respectivo desenvuelve su comportamiento.

Por último, y en aquel sentido, el texto de Sánchez (1991, citado en García y Rofman, 2014) postula que es preciso reconocer que el sujeto social deberá adoptar el marco global en donde opera como referencia central y, por ende, adaptarse al mismo con el fin de avanzar en un proceso de reproducción simple y eventualmente ampliada de su actividad.

Siguiendo nuevamente a García y Rofman (2014: 20), el desconocimiento de dicho marco o la negativa a ajustarse al mismo y de reconocer los parámetros de su desenvolvimiento que actúa como signos de su correspondiente perfil, lo conducirá -inexorablemente- a afrontar dificultades significativas para su reproducción.

Sin embargo, para nuestro estudio, ello no implica la ausencia de micro-resistencias (que hemos observado y que desarrollaremos en el capítulo subsiguiente), tampoco que el contexto puede modificarse o bien que el propio sujeto social pueda transformarse en un sujeto político con capacidad de modificar su vulnerable situación. Por el momento, y hasta tanto ello no ocurra, aquel deberá aceptar y comprender formal y/o tácitamente las reglas de juego que le fueron impuestas a fin de no ser excluido del régimen de acumulación vigente, tal como aseveran García y Rofman.

Al desarrollarse en el marco de la agricultura de contrato, la producción familiar se transforma, dejando a este sector subsumido a una relación asimétrica. Esta idea de *subsunción*¹⁰, resulta útil para abordar las vinculaciones entre producción-mercado y comprender los diferentes modos en los que el proceso de producción agrícola familiar con sus relaciones sociales asociadas, está siendo transformado en el capitalismo contemporáneo. Nos interesa particularmente la subsunción formal en donde los capitales actúan indirectamente sobre las relaciones de producción en la unidad agrícola sin tener la necesidad de transformar el proceso de trabajo o de controlar los medios técnicos. Los capitales obtienen una renta dentro de la cadena productiva sin apropiarse y sin controlar las unidades productivas aunque condicionándolos e imponiendo nuevas reglas.

La materialización espacial del excedente implica que el dominio de los que detentan “poder” sobre dicho excedente, controlen también su circulación en el espacio, en tanto los fenómenos de la globalización productiva o financiera han fragmentado los ámbitos geográficos separando el espacio donde se produce respecto al lugar donde se acumula o se reinvierte. Por ello, nos interesa las dimensiones que han reelaborado García y Rofman a partir de los aportes de Sánchez sobre “dominio económico”.

En el modo de producción capitalista, estos mecanismos de dominación se cristalizan en transacciones económicas, por ejemplo, compra-venta o más frecuentemente en la adquisición de bienes primarios, donde existe un sujeto económico con notoria capacidad negociadora frente a un vendedor en una posición de debilidad. Esta asimetría da cuenta de las relaciones de desigualdad que se formalizan entre los sujetos intervinientes dichas transacción. Tal es el caso de los productores frutícolas del sur mendocino que veremos en el capítulo siguiente.

Entonces para introducirnos en el capítulo siguiente, es decir, el capítulo acerca del desarrollo y comprensión de nuestro objeto de estudio e interés de esta investigación debemos, en primer lugar, tener en cuenta y advertir de una situación emblemática dentro de las operaciones de venta de producción primaria entre intermediarios y *el*

¹⁰ Concepto desarrollado por Whatmore, et. Al (1987) que en este caso implicaría que los pequeños productores deben ceder parte de la capacidad de decisión sobre qué y cómo se cultiva para adaptarse a las necesidades de la agroindustria, que la propiedad de los medios de producción solo resulta formal, (más allá de la diversidad de tipos de contrato que puedan establecerse entre las partes el control de uso y gestión corresponde progresivamente a la agroindustria) llevando necesariamente a que la producción familiar deba transformarse.

vendedor (en general, es un *pequeño agricultor usualmente descapitalizado*). Allí opera como un sujeto subordinado sin capacidad de decisión sobre la producción y la venta, de modo tal que debe aceptar las condiciones de la transacción que le impone el adquirente; en términos más filosófico políticos, como diría Gayatri Spivak es un subalterno¹¹: Precios, formas de pago, requisitos de entrega, modalidades tecnológicas a usar en el proceso de producción, normas de calidad, entre otras, son las instancias sobre las que se asientan las relaciones de compra-venta en donde se impone la voluntad del comprador, sobre todo si detenta una presencia monopsónica u oligopsónica en el mercado.

En el límite, en esa bisagra que intentamos observar, se hallan los mecanismos violentos y coercitivos, que tienen su representación límite en la apropiación directa sin compensación. Sin embargo, las condicionalidades exceden la esfera de la compra-venta. El margen de los pequeños agricultores no solo resulta ínfimo en lo concerniente estrictamente a la transacción. También lo es qué y cómo producen¹².

Lo que resulta relevante apreciar con detenimiento es la dinámica que genera y vincula a las relaciones sociales con las relaciones técnicas de producción respectivas en los principales procesos de generación de valor en las regiones a estudiar.

¿Cómo se observa esta dinámica? Lo podremos responder en el capítulo siguiente cuando se ponga en valor lo observado a través de la voz del subalterno, en este caso, la de los productores frutícolas de San Rafael. Se puede adelantar que las relaciones sociales definen sujetos sociales. Así se modela el modo de comportamiento de cada uno de ellos en la acumulación del capital y en los procesos de apropiación de los beneficios o de los ingresos colectivos y -acorde con el contexto nacional e internacional- definiendo también el trayecto a futuro del proceso de reproducción de cada actividad económica.

¹¹ Cfr. Spivak, G. C. (1998) ¿Puede hablar el sujeto subalterno? *Orbis Tertius*, 3 (6), 175-235. En Memoria Académica. Disponible en: http://www.fuentesmemoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.2732/pr.2732.pdf

¹² Cfr. Rofman, García, 2014: 23 y ss.

Conclusiones

La Sociología Económica puede hacer valiosos aportes al estudio de la Cadena de Producción frutícola que se desarrolla en el trabajo. Principalmente contribuyen a la comprensión de las particularidades que asumen las relaciones entre distintos actores dentro de una cadena de producción. La renta que los individuos se apropian a través de los precios no puede pensarse solo como el resultado de decisiones de individuos atomizados, con preferencias claras e información completa, que buscan maximizar sus utilidades de acuerdo a una lógica mecánicamente calculadora. Sus decisiones están atravesadas por variables culturales en un contexto en que las condiciones de producción no necesariamente permanecen constantes, se deben adaptar a las condiciones impuestas por la inserción de la región en el mercado global y las condiciones que las relaciones verticales en las que se encuentran inmersos. Entonces las estrategias de los actores se ven, a su vez, limitadas en función de su posición en el mercado. Así podemos entender que los mercados se encuentran socialmente estructurados, a través de un sistema de reglas que permite a algunos productores sobrevivir en el tiempo, y a los actores dominantes reproducir su posición ventajosa. Por otra parte, las acciones económicas se encuentran imbricadas en relaciones sociales, que son centrales en la generación de la confianza necesaria para el desarrollo de la actividad. Así, identificando los principales actores involucrados en la producción y comercialización contamos con herramientas para analizar cómo articula el proceso y comprender las estrategias de los actores dentro de las cadenas de Producción Frutícola. Estas herramientas resultan fundamentales para comprender la configuración de la oferta.

También nos pareció muy importante la introducción del concepto “individualismo” de Tocqueville, tomado de otra tradición teórica: la filosofía política. Su contribución al trabajo nos permite comprender de una forma de particular las relaciones contractuales que se dan entre los individuos, que en este caso se aplica a los productores rurales, que, como veremos más adelante parecería que se realizan un repliegue al mundo de los privado. Estos son los mismos individuos que pueden encontrar los beneficios que en perfeccionar el arte de asociarse.

Finalmente y para terminar con el capítulo creímos útil incluir la especificidad del concepto “economía regional” para contar con herramientas conceptuales que permitan

describir las complejidades del ámbito geográfico regional con sus implicancias técnicas y relacionales en que los distintos actores se desenvuelven dentro de la CPF y que se aplican para el caso sanrafaelino y se desarrollan en los próximos capítulos.

CAPÍTULO II

Antecedentes, contexto y situación económica del entramado productivo Sanrafaelino

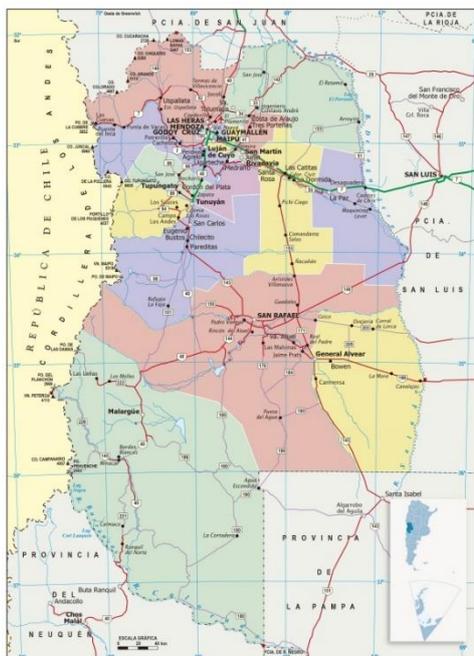
Si la crisis que vivimos ha estallado, si se ha hecho visible, es al término de un largo proceso en el que ha madurado bajo formas que la impedían estallar.

Louis Althusser, 1998, *La soledad de Maquiavelo*.

Introducción geográfica de San Rafael - Mendoza

Para comenzar con la descripción del entramado productivo de San Rafael debemos comenzar con su ubicación y características geográficas. El departamento de San Rafael tiene 31.235 km² aproximadamente el 20% del total de la provincia de Mendoza (en rosado en el mapa N°1). Limita al norte con el departamento San Carlos, el departamento Santa Rosa y el departamento La Paz; al oeste, con Chile; al sur, con el departamento Malargüe y la provincia de La Pampa, y al este, con el departamento General Alvear y la provincia de San Luis.

Mapa N°1 – Provincia de Mendoza – División política

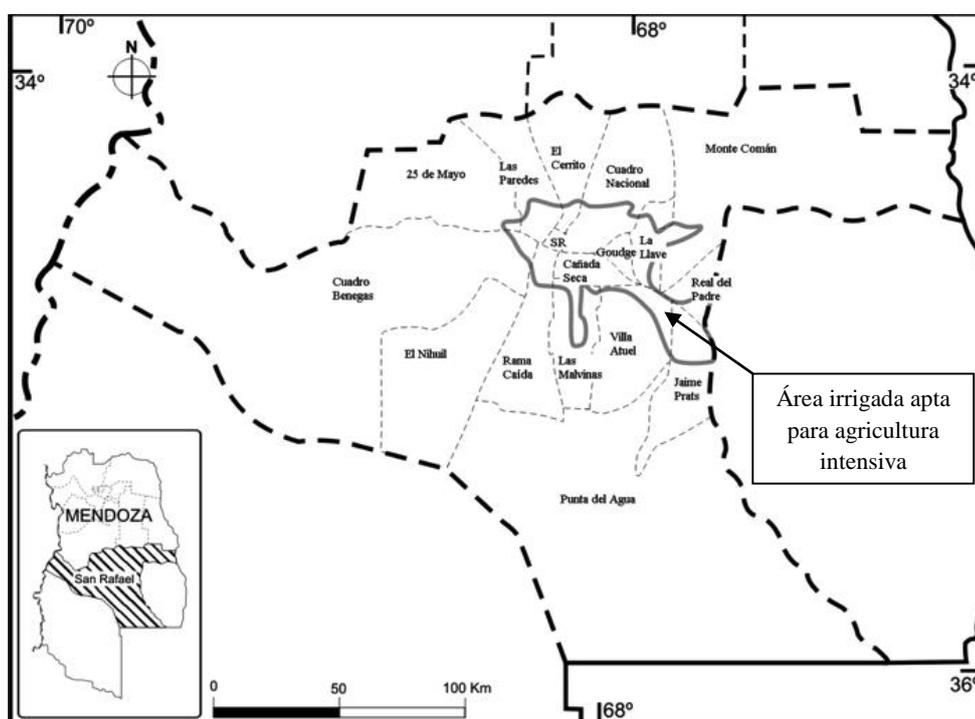


Fuente: Instituto Geográfico Nacional ¹³

¹³ <http://www.ign.gov.ar/images/MapasWeb2015/MENDOZA/MENDOZA-POLITICO-WEB.jpg>

Su clima se caracteriza por la aridez, la irregularidad y la escasez de precipitaciones, con valores promedio entre 200 y 300 mm al año. Estas condiciones del medio natural hacen imprescindible la utilización de un sistema de irrigación artificial para la agricultura. En este departamento los ríos Diamante y Atuel son aprovechados mediante sistemas de irrigación para desarrollar las actividades agrícolas. Se trata entonces de un oasis de agricultura intensiva. La superficie cultivable se puede apreciar en el siguiente mapa (según Censo Nacional Agropecuario 2002, 50.178,0 ha)

Mapa N° 2 – Área cultivable para agricultura intensiva en el departamento de San Rafael



Fuente: Cantarelli (2010)

Según el Censo Frutícola 2010 (IDR), de Mendoza, San Rafael cuenta con 26.037 hectáreas implantadas con frutales distribuida en 4.264 parcelas. Subiendo un escalón en la cadena del sector frutícola hay en el departamento 71 galpones de empaque y frigoríficos. Por otra parte, se habían contado 297 secaderos de fruta. (IDR, 2009).

Colonización de San Rafael

Si bien San Rafael ya era un poblado que existía alrededor del Fuerte ubicado en lo que hoy es la Villa 25 de Mayo, la colonización de las tierras sanrafaelinas para el

cultivo de la vid se dio luego de la llegada del ferrocarril Gran Oeste argentino en 1903, con políticas estatales y actores sociales destacados -siendo los dueño de tierras- impulsaron los procesos colonizadores a través de sistemas de medieros y arrendamientos.¹⁴ Ello permitió que muchos inmigrantes se hagan de tierras propias que luego explotaron. Según Collado (2006: 17) y particularmente en el sur de la Provincia se dio un mayor fraccionamiento en pequeñas y medianas propiedades a las que pudieron acceder grupos de población con menor capital y acceso al crédito, conjuntamente con algunos sectores inmigrantes que experimentaron un recorrido social ascendente. Así se fue configurando un esquema de división territorial de pequeñas y medianas propiedades agrícolas explotadas por productores individuales. La ocupación estuvo acompañada por políticas estatales que pusieron en valor nuevas tierras para la actividad agrícola, principalmente vitivinícola, se concesionaron derechos de agua para riego y exenciones impositivas para la viticultura.¹⁵

Agroindustria conservera en Mendoza y el auge productivo de San Rafael

No se puede hablar del desarrollo que tuvo la producción frutícola sanrafaelina desde la década del '30 hasta el año 2014 sin mencionar a su necesaria contraparte en el desarrollo de la cadena de valor de este sector: la agroindustria conservera que hasta finales de los '70 fue un sector clave de la economía provincial, cuándo representaba un 27% de participación en el PBI provincial (Yañez, 2003: 1).

En la década del '30, la evolución y desarrollo de la industria conservera implicó en la provincia de Mendoza un cambio significativo en su estructura industrial (su desarrollo estaba centralizado a partir de la vitivinicultura). Su importancia se mantuvo

¹⁴ La presencia de pequeños y medianos productores se consolidó por medio de la figura del 'contratista de viña'. Según Collado, "Este sector de trabajadores rurales que no contaban con capital inicial pero sí con capital-conocimiento fue favorecido por la figura del 'contratista'. Este tipo de contrato ligaba trabajador con el propietario de la tierra, a fin de 'compartir' riesgos y ganancias. El contratista se hacía cargo de todas las labores culturales, poniendo su fuerza de trabajo y, en algunos casos también, los medios de labranza, a cambio de un porcentaje de la cosecha. En los primeros momentos de auge del modelo este sistema permitió la capitalización de un grupo de trabajadores que lograron acceder a la tierra (con los rendimientos obtenidos en las cosechas) o asociarse a viñateros o dueños de fincas." (Collado, 2006: 18)

¹⁵ Para analizar puntualmente la consolidación del esquema de propiedades rurales en San Rafael se puede consultar: Cantarelli, Andrea Paola. (2006). *Avance del frente pionero en San Rafael y la conexión ferroviaria con Mendoza en 1903*. Ponencia Mendoza, Dirección URL del informe: <http://bdigital.uncu.edu.ar/2527>; y Cantarelli, Andrea Paola. (2008). *La inmigración italiana y el inicio de la vitivinicultura moderna en San Rafael, Mendoza*. Ponencia Mendoza, Dirección URL del informe: <http://bdigital.uncu.edu.ar/2530>. [consultados el 29/1/2016].

hasta la década del '70 y su auge se produjo a mediados de la década del '60 cuando se podían contar 64 fábricas de conservas de frutas funcionando en la provincia, 24 en el departamento de San Rafael¹⁶. La política económica impulsada por el Estado se sustentaba en la posibilidad de insertar la provincia en el proceso de sustitución de importaciones. Hubo un contexto favorable al consumo y a relaciones económicamente convenientes entre los sectores intervinientes en la producción con un papel protagónico del Estado como regulador de la economía.

El mejoramiento y ampliación del mercado interno acompañaron la demanda de este sector industrial, pero a partir de la década del '70 se convirtió en un sector vegetativo, sin crecimiento y estancado. En esta década, el modelo de industrialización de la provincia tuvo un conjunto de dificultades relacionadas con la propia organización industrial, principalmente debido a que la escala de las plantas era muy reducida, la inexistencia de proveedores especializados, la escasa competitividad internacional, y un marco macroeconómico nacional muy poco estable. (Yañez, 2003: 6) Revisando archivos de la Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de San Rafael, se encontraron memorias institucionales con la descripción del sector conservero de 1977 en donde afirman que en el período de auge de la industria hubo dos crisis de superproducción: en 1968 y 1974. Con la apertura económica dictada por el gobierno de facto desde el '76 analizan la necesidad de la modernización de estructura productiva. Si bien es un sector que ha vivido años de relativa prosperidad, estuvo atravesada por crisis cíclicas. En los registros de la Cámara describían la situación del sector de la siguiente manera:

“La agroindustria de la conserva vive su más profunda crisis desde su iniciación, la que golpea en forma extremadamente dura a productores e industriales. En caso de no circunscribirse las producciones para el mercado interno a su real posibilidad y de no abrirse caminos a la exportación en términos compatibles con la supervivencia económica y la posibilidad de financiera de ambos sectores, llevaría a una adicional sobre oferta suicida que en cualquier caso implicaría la consiguiente destrucción de los sectores que la integran con el correspondiente costo social y económico” (Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza, 1977: S/N).

La reforma estructural que trajo la apertura de la economía desde el año 1976 inició un proceso de desarticulación productiva que terminó de tomar forma en la

¹⁶ Según registros de la Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de San Rafael de 1969.

década del '90. Hubo una contracción de los mercados, por los bajos niveles de demanda de los productos industriales locales, tanto interna (por la competencia de productos importados) como externa, por el fuerte atraso del tipo de cambio. A su vez, tasas de interés superaban cualquier posibilidad de rentabilidad productiva llevando a las empresas a niveles de muy alto grado de endeudamiento generando la quiebra de muchas empresas agroindustriales. La agroindustria mendocina tuvo además un golpe de gracia con las sucesivas leyes y decretos que promovieron los regímenes de promoción de las provincias de San Juan, La Rioja, San Luis y Catamarca, que según un estudio del Consejo Empresario Mendocino perjudicó enormemente a la provincia y debió posibles inversiones a estas provincias.¹⁷

Contexto que modeló el entramado productivo

Para comenzar a describir la situación actual hay que referirse necesariamente al fin de ese proceso macroeconómico que se inició en la década del '70. En la Argentina, se llega a la crisis del 2001 por la política económica de la “convertibilidad” que promovió un profundo proceso de ajuste de carácter estructural. Al no haberse generado un proceso de expansión económica, por la caída de los salarios reales, el crecimiento del desempleo y la desaparición de actividades productivas, no fue posible satisfacer el requisito de incremento de los ingresos fiscales, fundamental para sostener aquella estructura financiera¹⁸.

Además de la apertura externa y el fuerte encarecimiento del crédito interno, la estrategia de lo que se conoció en aquella ocasión como “ajuste” significó la determinación de un tipo de cambio fijo, inalterable en el tiempo y sancionado por ley nacional que apuntó, sin éxito, a generar suficiente superávit primario en las cuentas públicas para hacer frente a los compromisos derivados de los vencimientos de capital e intereses de la deuda del Estado nacional. Este último objetivo nunca se alcanzó con el nivel suficiente para dar cuenta de la citada deuda (Basualdo, 2001).

¹⁷ Ver Consejo Empresario Mendocino (1999) “Impacto económico para la Argentina y Mendoza de los regímenes de promoción de las provincias de San Juan, La Rioja, San Luis y Catamarca” Mendoza, 1999.

¹⁸ Cfr. Rapoport, 2007; Filadoro, 2004; entre otros.

En este contexto, Delamarre (2001) describe los cambios que hubo en la década del noventa en el entramado productivo frutícola mendocino. En primer lugar, afirma que:

Los impactos recibidos por las PyMES llevaron a la reconversión productiva tanto de las unidades de producción agrícolas como del resto de la cadena productiva, para adecuarse a los mercados local, nacional, regional [Se deberá entender por regional en este caso, el ámbito delimitado por el MERCOSUR como entidad supranacional] e internacional, buscando nuevas formas de gestión empresarias en la distribución y comercialización de los productos, entre otros aspectos. (Delamarre, 2001: 12)

Ni el Estado provincial ni el nacional habían querido intervenir directa ni indirectamente a pesar de los reclamos sectoriales, hecho que generó, entre otras consecuencias, el haber relegado el cambio tecnológico y la creación de procesos innovadores en actores privados que forman parte la Cadena de Producción Frutícola (CPF).

Lo expuesto, sumado al endeudamiento generado en el último período inflacionario (hasta 1990), donde no se realizaron inversiones significativas de capital, encontró a los PP con problemas financieros implacables, situación que los llevó a tomar créditos, aún a pérdida de capital y propiedades, para procurar adecuarse al cambio que requería la inserción de la región en los mercados globales.

Las reestructuraciones y cambios expuestos encontraron a los empresarios de PyMES agrícolas de Mendoza con deudas financieras, quienes terminaron, a fines de la década del '90, hipotecando sus propiedades primero a los bancos estatales y, con la posterior privatización del banco provincial, al capital nacional e internacional comprometiendo seriamente sus capacidades de continuidad productiva. Por eso, el proceso de profundización del Plan concluyó con la desaparición de un gran número de PyMES de larga tradición en la región, dando lugar a un afianzamiento de firmas de mediano tamaño e integradas principalmente por quienes pudieron acceder a créditos destinados a mejoras tecnológicas. Así, en los años previos al estallido de 2001, la situación descrita afectó especialmente a las PyMES frutícolas que se dedicaban a las exportaciones dado que hubo un compromiso de devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) con posterioridad a los seis meses de haber realizado el despacho de

fruta pero finalmente no se realizó dicho compromiso. Esto generó serios problemas por falta de liquidez (Delamarre, 2001)

Por otro lado, este sector también se vio afectado por la política de privatizaciones dado que las empresas del Estado provincial que cumplían roles regulatorios y de subsidio a este sector, ya no cumplían ningún rol ante un Estado no intervencionista, como lo hacían las Bodegas Giol y La Colina.¹⁹

Sin embargo -y siguiendo a Delamarre (2001)-, las políticas sectoriales mendocinas propuestas en la década del '90 y diseñadas para enfocar la producción hacia el comercio exterior funcionaron con cierta articulación, se pueden mencionar: los subsidios, las reducciones tarifarias, la creación de organismos y programas de fomento, los programas fitosanitarios y de prevención de contingencias climáticas. Todas operaron en forma relativamente armónica pero no favorecían necesariamente a los productores de menos de 15 hectáreas descapitalizados; estaban focalizadas en el apoyo de unidades productivas con capacidad financiera para modernizar sus esquemas de producción. No se puede decir lo mismo de las políticas a nivel nacional donde, para este sector no hubo políticas que lo alcanzaran; y las que se elaboraron y se pusieron en práctica, fueron de carácter coyuntural y con un funcionamiento totalmente ineficaz. (Carballo, 2012)

Luego de la crisis de 2001, los cambios en el contexto macroeconómico (devaluación, retenciones a las exportaciones, entre otras medidas, tal como se describió más arriba), llevó a la inauguración de una nueva etapa para los PPA. Por un lado se experimentó la apertura de posibilidades de comercialización en mercados más protegidos debido al aumento de la competitividad de los productos mendocinos por la disminución de los costos vía devaluación; y por otro lado, se estaban imponiendo mayores exigencias de calidad y eficiencia de los proveedores (Gutman, 2001). En este contexto se vivió un lustro (2003-2007) de relativa prosperidad para el sector.

¹⁹ La misión original de las Bodegas Giol, luego de ser adquirida por el Estado en 1954, fue proteger a los Pequeños Productores Vitivinícolas sin bodega de las maniobras monopólicas de los grandes bodegueros. Desarrollaba las siguientes actividades: elaboraba vinos finos y comunes con uvas propias o de terceros, fraccionaba y comercializaba vinos, por el equivalente al 10% del mercado nacional, elaboraba y comercializaba mostos destinados en gran parte a la exportación. También influía en el mercado de las frutas industrializadas dado que elaboraba y comercializaba productos frutihortícolas envasados - tomate, durazno, ciruelas, entre otros - a través de *La Colina* que contaba con una planta para el procesamiento de frutas y hortalizas y una planta de hojalata.

Ver <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/20886/docgiol.pdf>, [consultada el 04/01/2016]

Centrándonos en el período específico de la posconvertibilidad y del contexto macroeconómico de los años 2001-2013 en la Argentina, ilustrado por Damill y Frenkel (2015), podemos afirmar que su última etapa trajo consigo una considerable desmejora del desempeño macroeconómico del país. Sus principales características estuvieron dadas por un incremento de la tasa de inflación, que se situó para el período 2008 - 2013 en un promedio del 22% anual (Damill y Frenkel, 2015) acompañado por una fuerte apreciación real del peso. De esta forma, se registró una importante suba de los costos internos con una baja automática de los márgenes de ganancia de aquellos productores de bienes exportables.

A simple vista, el primer período de la posconvertibilidad podría haber sido una buena oportunidad de fortalecimiento para este sector pero varios estudios sobre la situación de los PPA²⁰ afirman que estas ventajas coyunturales que podrían haber permitido a los productores capitalizarse por el tipo de cambio favorable, no estuvieron bien aprovechadas, es decir, no sirvieron para que las unidades productivas reinviertan en tecnificación, proteger los cultivos del granizo o modernizar las formas en que explotan sus tierras.

En un contexto en donde los productores agrarios independientes tuvieron que insertarse en una compleja trama global se profundizó su dependencia a la agroindustria. Las consecuencias socio-territoriales de esta transformación perjudicaron al productor más pequeño (Bendini y Steimbregger, 2007) y el caso de los PPA sanrafaelinos grafica de forma cabal (siendo un lugar geográficamente poco explorado por las Ciencias Sociales) este fenómeno estructural que ocurre a nivel nacional y en particular en las economías regionales de la Argentina. Podemos observar sus consecuencias, apoyándonos en Rossi y León (2005) quienes destacan la reducción del número de productores agropecuarios, la disminución del número de personas ocupadas en la agricultura, el desplazamiento, el aumento de la pobreza y la indigencia entre la población rural y la pérdida de la importancia relativa de la participación de los PPA en los mercados.

En consecuencia, entre la década del '90 y el 2015, se pueden identificar cambios en la organización de la CPF en donde, si bien todavía los PP mantienen mucha importancia por su volumen; su posición frente a otros actores se ha debilitado

²⁰ Ver Manzanal (2009) y Rojo Baidal (2010)

considerablemente. Hay autores como Pedregosa y Bernstein (2009) que incluso van más allá y plantean que, fruto de estos cambios, los contratos entre productores y agroindustriales no fueron solamente un elemento de coerción en la relación asimétrica establecida entre ellos, sino que además aseguran la transferencia de productividades hacia empresas industriales y los riesgos hacia productores. Observando las conclusiones del trabajo de Gago (2003), podemos afirmar que surge un nuevo patrón de acumulación que produce importantes cambios en los agentes de la agroindustria:

El principal fenómeno de la nueva acumulación es la concentración económica, que les permite a los grandes agentes captar la mayor parte del excedente económico por ser integrados en los procesos, diversificados y con tecnologías de punta que les permite responder adecuada y competitivamente en el mercado. (Gago, 2003: 11).

Según Manzanal (2007) las políticas públicas agrarias que se han desarrollado en Argentina se han aplicado con similares características desde mediados de la década de 1990, cuando resurgió un ‘modernizado’ discurso regional. Esta concepción provino desde propias prácticas de aplicación de políticas neoliberales bajo el nombre de ‘desarrollo endógeno’; y que “(...) se centró en la identificación de territorios con condiciones de ‘atractividad’ para captar el capital y las inversiones foráneas (acentuando en el desarrollo local y en la gestión estratégica de ámbitos locales).” (Manzanal 2007: 30).

Como veremos más adelante, los PPF sanrafaelinos no escapan a esta nueva lógica. Al estudiar principalmente las cadenas agroindustriales de los dos frutos que tienen mayor importancia para la región, se puede comparar afecta a la dinámica específica que tiene cada uno de los frutos.

Consecuencias de la desregulación

Los efectos dentro de las economías regionales rurales enumerados previamente también pueden explicarse por el desmantelamiento de los organismos e instrumentos de regulación que sostenían a la pequeña y mediana producción agropecuaria mediante la regulación de precios, en el caso mendocino mediante la intervención de las bodegas Giol y la agroindustria La Colina.

Tanto Rofman (2002, 2005) como Gutman (2002, 2005, 2006) o Rossi y León (2005), en coincidencia con el diagnóstico sobre la cadena de producción frutícola en la Provincia de Mendoza realizado por Delamarre (2001), afirman que las pequeñas explotaciones agropecuarias se encuentran en una situación de debilidad sistémica. La modificación de las condiciones macroeconómicas y consecuente inserción de las economías regionales en los mercados globales jugaron a favor de los capitales concentrados en detrimento de las pequeñas explotaciones rurales. Esta concentración económica va acompañada de la debilidad de los PPA generando un deterioro de los procesos productivos. Por “debilidad” entendemos una muy baja productividad especialmente por la falta de incorporación de tecnología y las dificultades para financiar su actividad productiva.

A estos elementos se le suman otros dos obstáculos para la reconversión productiva: por un lado, la inexistencia diaria de planeamiento; por el otro, la debilidad en el proceso de vinculación entre instituciones de la sociedad civil o estatales y la pequeña producción. En este contexto, para los PPA la capacidad de competir individualmente es muy baja; y el poder de negociación que tiene cada productor para defender la rentabilidad de su producción a través del precio de la fruta es casi inexistente.

Teniendo en cuenta estos elementos y los autores citados anteriormente se puede especular que una de las posibles formas de supervivencia está relacionada a la capacidad/ejercicio/acción de la asociatividad de cada uno de los PPA entre sí. De lo contrario, el otro camino natural para subsistir en esta actividad productiva sería transformarse en pequeños empresarios capitalistas que asuman los conceptos de “competencia” y “negociación” en una posición diferente, adoptando una cultura empresarial.

Si bien se registran casos de explotaciones que experimentaron esa mutación, se observa que de manera práctica no se han dado en pequeñas explotaciones frutícolas mendocinas. Esto permite conjeturar que deberían transitar el camino de la asociatividad, es decir, la organización entre “iguales” para reducir sus debilidades a la hora de negociar en el mercado. Como vamos a observar en el capítulo 4 del presente trabajo, todavía la cantidad de productores asociados en San Rafael es muy baja: según el IDR un 12% de los productores de ciruela había experimentado el asociativismo

(IDR, 2010: 63) mientras el 15% lo hacían con el durazno (IDR, 2014: 81). Entonces aunque sean pocos, existen ya algunos indicios que marcarían una tendencia hacia este tipo de prácticas.

Es por eso que una parte de la investigación se ha concentrado en el seguimiento de la cooperativa La Línea, experiencia cooperativa curiosamente novedosa en el sector frutícola, en contraste con el sector viñatero que tiene una muy importante tradición de experiencias asociativas²¹. El objetivo de La Línea es muy claro: este pequeño grupo de productores está tratando de proteger su fuente de ingresos y su propia supervivencia a través del intento de incidir en el precio que se paga por la fruta.

Importancia de los pequeños productores de San Rafael

La existencia y permanencia de pequeñas explotaciones agrícolas en el territorio sanrafaelino trae aparejada una serie de beneficios demográficos asociados a la redistribución de la riqueza y la disminución de la migración de la población rural a centros urbanos. No obstante, la concentración del capital y la preeminencia de grandes explotaciones frutícolas amenazan la existencia de este particular entramado productivo. Entre las preocupaciones centrales encontramos el problema del despoblamiento rural y el de generar una ocupación de la tierra más equilibrada. Formalmente las políticas públicas implementadas a través de distintos programas apuntan a un desarrollo rural sostenible tanto social como económico, ecológico e institucional. Sin embargo, no obstante estos elementos están presentes en la memoria de gran parte de los programas gubernamentales sobre planificación rural (véase Manzanal, 2007), la suerte de este grupo sigue permaneciendo por fuera de las políticas de planificación. La implementación de estos programas focalizados principalmente buscan convertir las regiones económicas en atractivas y competitivas para los mercados globales. Las políticas públicas les llegan de manera efectiva a los productores más pequeños principalmente través de compensaciones y subsidios ante adversidades climáticas

²¹ Siguiendo con el caso de Giol y para ilustrar la importancia del cooperativismo en la vitivinicultura provincial, se puede mencionar que la firma finalmente quedó en manos de una Federación de cooperativas (FECOVITA). Esta Federación agrupa 34 cooperativas que reúnen unos 5,000 productores y controla alrededor de 15% del mercado nacional de vinos (comunes y finos). Posee, además 32 bodegas en toda la provincia. (ver Fabre, 2005)

En Mendoza, en particular, se pueden enumerar una serie de políticas cuyo objetivo es dinamizar y modernizar la estructura productiva del sector frutícola: Fondos a tasa subsidiada²², descuentos en tarifas de energía eléctrica (a través del Ente Provincial de Regulación de Energía); Creación de organismos y programas de promoción de exportaciones, fundamentalmente el Instituto de Desarrollo Rural (IDR) que trabaja junto a la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) y Pro Mendoza (organismo provincial mixto); Políticas fitosanitarias²³; Prevención de contingencias climáticas²⁴; y diferimiento impositivo del IVA. Esta batería de políticas se asocian al Desarrollo Territorial Rural (DTR) ampliamente difundido desde la década de 1990 y que, según los Organismos internacionales de cooperación se constituía como una alternativa superadora de las tradicionales metodologías de intervención pública (y privada) para el desarrollo de áreas rurales empobrecidas (Schejtman y Berdegué, 2006) Si bien la financiación desde la óptica del DTR tiene como meta lograr que los territorios sean competitivos y los procesos de desarrollo tiendan a superar, y no a reproducir, las relaciones de poder que marginan a los sectores empobrecidos rurales para que puedan aprovechar de las oportunidades y beneficios de los procesos de inserción en los mercados globales, se ha observado que difícilmente llega la ayuda a estos sectores en San Rafael.

A nivel nacional no se ha registrado un significativo apoyo para el sector frutícola mendocino, aunque no se puede afirmar que haya habido una ausencia total de políticas planificadas desde el Estado. Históricamente fueron pocos los intentos de impulsar políticas coordinadas y coherentes para crear condiciones de relativa certidumbre económica para este tipo de explotaciones²⁵. Sobre este tema, Carballo (2012) sostiene que para el 2010 se planteaba a nivel nacional un escenario carente de orientaciones

²² El gobierno Provincial creó el Fondo para la Transformación y el Crecimiento. Las exigencias, tanto en la parte técnica de la elaboración de proyectos como en la presentación de garantías reales, limitaron el acceso a las PyMES que además acarrearaban un alto endeudamiento. (Delamarre: 2001:8).

²³ Las políticas se concentraron en erradicar la “mosca del Mediterráneo” (ceratitis capitata), el control de “carpocapsa” y otras enfermedades que afectan a los frutales de carozo y el refuerzo de las “barreras fitosanitarias”.

²⁴ En la lucha contra el granizo se llevaron a cabo dos acciones simultáneas: una es el financiamiento para la colocación de malla antigranizo en las fincas; la otra fue combatir los núcleos graniceros a través de aviones que realizan la siembra directa de ioduro de plata.

²⁵ En el Sector Agropecuario, los antecedentes de planeamiento más cercanos y de muy corta duración se remontan a: 1) Mayo de 1985, “Programa Nacional Agropecuario”/PRONAGRO, siendo Secretario de Agricultura el Dr. Lucio Reca; 2) Junio de 1974, “Plan sectorial agropecuario 1974-1977”, parte del “Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional”, presentado por el Secretario de Agricultura, Dr. Horacio Giberti. (Carballo et al., 2011).

públicas para este sector a mediano plazo, y que además no había políticas activas capaces de potenciar los recursos disponibles, la organización y capacidad existente en la sociedad y en el Estado. Además, las estrategias de intervención no experimentaron grandes cambios en relación a la etapa de la década del '90. Si desde fines de aquella década y sobre todo en el 2008/2009 se logró pegar un salto en la “visualización” de la problemática de los agricultores familiares y otros integrantes del “otro campo”²⁶; poco se hizo luego para transformarlos en sectores “viables”, es decir convertirlos en ejes del desarrollo local, regional y nacional²⁷. En el período mencionado pudo identificarse puntualmente una política pública aprobada en el 2008 que tenía una mirada sobre el conjunto de actores de la CPF de la ciruela desecada. En dicho año se aprobó un Proyecto Integrado de Aglomerados Productivos (PI-TEP)²⁸, que implicaba el desarrollo estratégico provincial del sector ciruela desecada de Mendoza. Se conformó el Comité Plan Estratégico Ciruela Industria (CoPECI) en dónde participaban Productores, Asociación de Viveros, IDR, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Instituto Nacional de Tecnología Industrial, la Universidad de Cuyo; la Universidad Técnica Nacional, la Fundación ProMendoza y el Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria de Mendoza. De acuerdo a lo relevado, sobre esta línea de financiación no se han registrado resultados ni impactos en la CPF.

A pesar que el Estado nacional ha impulsado en el 2010 un plan estratégico²⁹, no fue muy dinamizador para el sector. En el análisis de Carballo antes referido, se afirma que en esta propuesta por parte del Estado, los PPA siguen siendo discriminados en forma negativa al no ser visualizados en sus aportes y capacidad de generar riqueza y promover el desarrollo. El Plan se concentra principalmente en la generación de riqueza en el sector productor de granos, concluyendo que quienes cuentan con bajos niveles de capitalización serían entonces sujetos de las políticas sociales, pero no de las políticas productivas. (Carballo et al. 2012: 16).

²⁶ Por “otro campo” debe entenderse aquello que no incluye la producción de cereales y oleaginosas, estos representan los principales ingresos en el sector agrícola argentino.

²⁷ Cfr. Carballo et al. 2011: 19 y ss.

²⁸ Los PI-TEC constituyeron una línea de financiamiento cuyo objetivo era integrar coordinadamente distintos instrumentos de promoción tanto del FONTAR como del FONCyT, con el fin de financiar actividades de investigación, desarrollo e innovación, en las que intervengan grupos de empresas, centros de investigación y formación superior vinculados a un Aglomerado Productivo (AP)

²⁹ Plan estratégico agroalimentario, agroindustrial participativo y federal, 2010-2020, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, disponible en: http://www.minagri.gob.ar/site/areas/PEA2/14=Publicaciones/_archivos/000001-Libro%20PEA%C2%B2%20Argentina%20Lider%20Agroalimentario.zip

De todas formas, no se puede decir que los PPA no están contemplados en el Plan, pero en sus metas no proponen ninguna política concreta y en los análisis tampoco se sugieren medidas realistas. Carballo no es muy optimista y afirma que, como es la tendencia -y en la medida en que sigan avanzando *tecnologías ahorradoras* de mano de obra-, va a continuar la migración rural junto con el crecimiento de las grandes ciudades. Además no se revertiría la expulsión de pequeños agricultores y pobladores rurales.

Con respecto al *asociativismo* sostiene:

El bajo grado actual de asociativismo y organización existente continuará girando alrededor de “estrategias de resistencia” y encuentro de “nichos” para las actividades productivas. El Objetivo Específico 6 estima factible incrementar de 2040 a 4300 (+111 %) los grupos asociativos consolidados, con 40 mil productores (60 % en producciones no tradicionales y en servicios) trabajando en forma asociativa y autónoma parece más una utopía que una meta. Nada hace suponer una evolución favorable de la participación productiva de los pequeños agricultores familiares –particularmente de los menos capitalizados. (Carballo et al., 2011: 18).

Lo que se observa entonces es que, respecto a los PPA, se deja de lado la comercialización y la innovación. Sin innovación, sostenemos, no pueden adaptarse a las demandas de calidad del mercado internacional; y sin integrarse a la comercialización, consideramos que pierden la capacidad de participar en la apropiación de una parte del excedente que generan.

En este sentido, debemos rescatar algunas conclusiones del análisis de las políticas públicas rurales de Argentina que elaboró Manzanal (2009: 21): las políticas desplegadas no pueden considerarse una política de Desarrollo Rural, sino una sumatoria de ofertas especializadas que operan a nivel micro, ignorando las restricciones del nivel macroeconómico. Estos programas se ejecutan en un marco de aislamiento del resto de las acciones desarrolladas por el Estado nacional y Provincial. Además, no abordan el problema de la pobreza rural en forma integral y operan en situación de incertidumbre casi permanente, quedando afectado todo el ciclo de los respectivos proyectos que tienen actividades, necesariamente, concatenadas.

Retomando a Rossi y León (2005), se puede saber que entre las características principales de las transformaciones del sector rural en la década del '90 se encuentran la

concentración del capital, la ausencia de políticas públicas efectivas y el proceso concurrente de absorción de la población que migró del campo a la ciudad. Las consecuencias de ese proceso fueron:

- 1) La reducción del número de productores y del número de personas ocupadas en el sector rural³⁰;
- 2) El aumento de la pobreza e indigencia rural³¹;
- 3) La pérdida de importancia para la economía regional de los PPA en detrimento de las grandes empresas con capitales concentrados que se empezaron a dedicar a la producción.

Vamos a detenernos en este tercer punto dado que es el que correspondería a nuestro trabajo de investigación y es el que se liga precisamente con nuestro objeto de estudio, los PPA de ciruela y, en menor medida, de durazno. La caída en la participación de los PPA en los mercados debe relacionarse con la pérdida de significación en el proceso de acumulación y valorización del capital. Dicho de otro modo: hasta los años '70 u '80, según los casos, los PPA cumplían funciones como proveedores de materias primas a bajo precio trasladando excedentes a otros agentes de la cadena (alternativa o simultáneamente), estos eran tomados como referencia para establecer precios mínimos que operaban a favor de generar renta diferencial de grandes productores; o bien constituían, junto a sus familias, una reserva de fuerza laboral en el medio rural. Esas funciones en los '90 y 2000, parecen haber perdido significación económica y social, especialmente para las actividades capital/tierra e incluso para las viejas y nuevas industrias regionales de transformación.

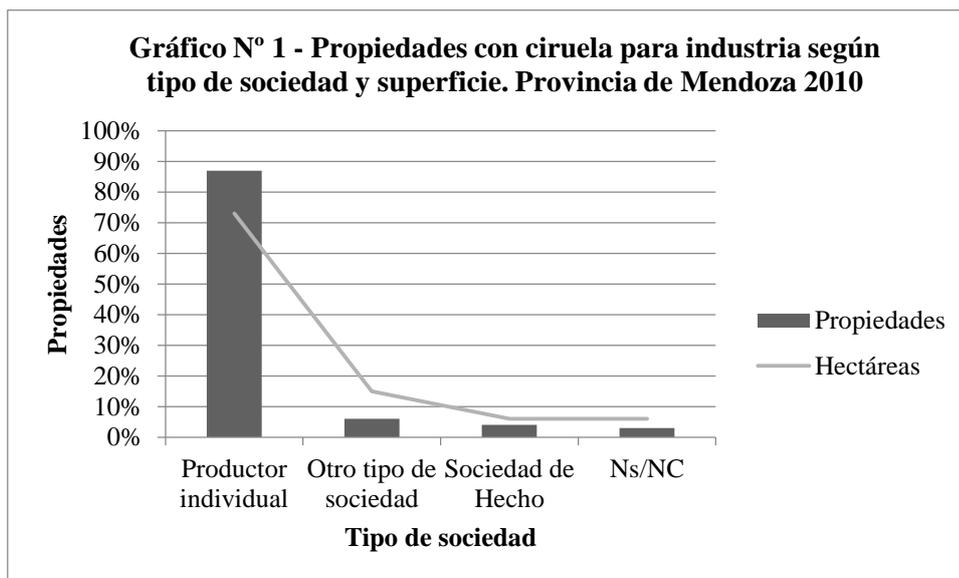
Estas consideraciones son válidas aún en los casos de producciones donde aún la presencia de PPA es bastante elevada, como por ejemplo la yerba mate, el té y el tabaco en Misiones; la ganadería ovina en Jujuy; la caprina en Santiago del Estero, Río Negro y Neuquén y en distintas actividades hortícolas en varias Provincias. En casi todos los casos, el sostenimiento de los PPA se ha basado en su resistencia a ser desplazados, en

³⁰ Según los datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA), en 2002 había aproximadamente 55 mil productores menos que en 1988. (en Rossi y León, 2005: 6).

³¹ “Hacia 2002, según estimaciones del Banco Mundial (BM), la pobreza rural alcanzaba al 73% de la población y la indigencia al 40%. Si bien esos datos refieren al momento de mayor agudización de la crisis económica y social de los últimos lustros, estimamos que actualmente (2005) la pobreza rural se ubicaría bien por encima del 50%, aunque con una incidencia diversa en las distintas regiones.” (en Rossi y León, 2005: 7).

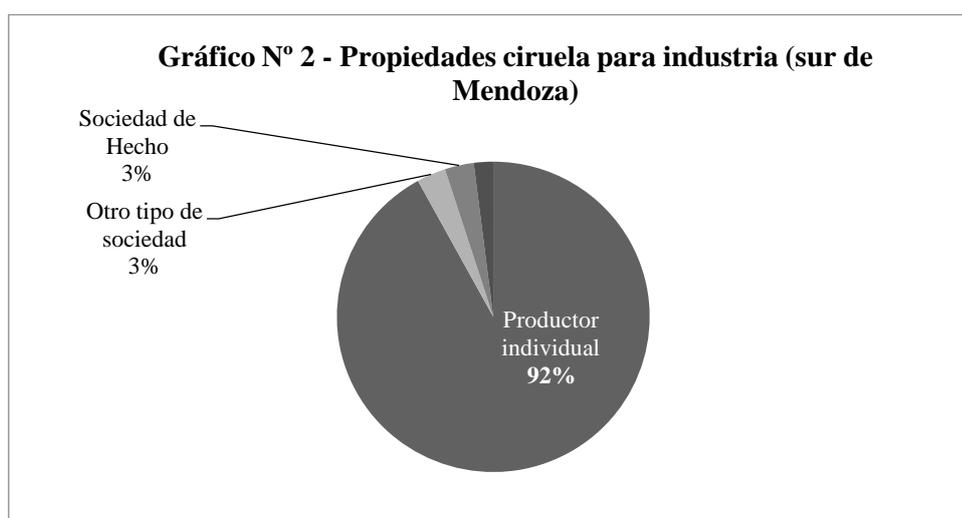
el mantenimiento de algunas estructuras de apoyo y ciertas intervenciones estatales que han atenuado el proceso general. Los datos de los productores frutícolas en el sur de la Provincia de Mendoza demuestran que han mantenido una importancia significativa.

Lo que sigue son gráficos de elaboración propia en base a los datos del IDR (2010, 2014) en dónde se ilustra claramente la importancia que tienen los productores individuales dentro del volumen de fruta que se produce:



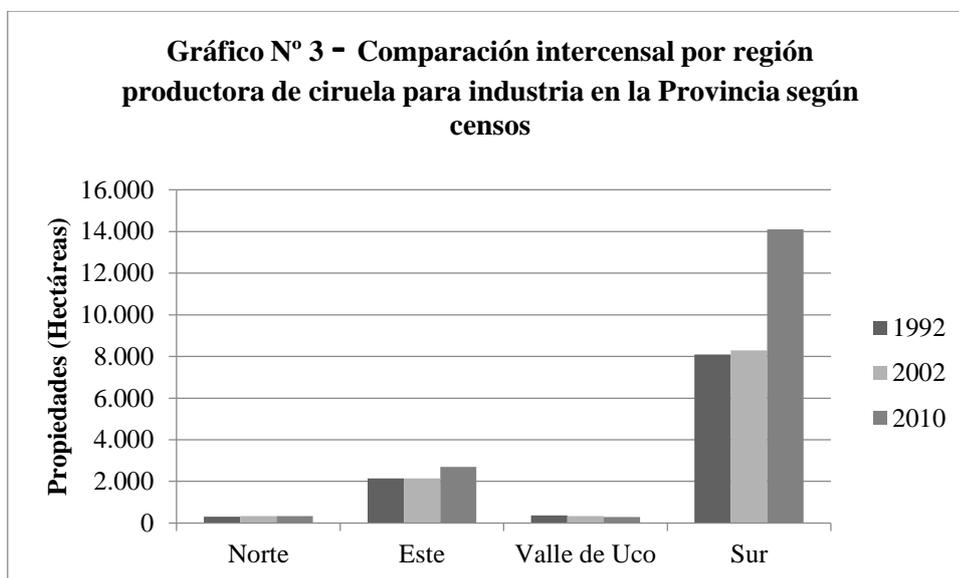
Fuente IDR (2010)

Esta característica es aún más pronunciada en el sur de la Provincia:



Fuente IDR (2010)

Por otro lado, se puede observar la importancia a través de la presencia y crecimiento de la implantación de montes de ciruelas para industria en el sur en contraste al resto de la Provincia:



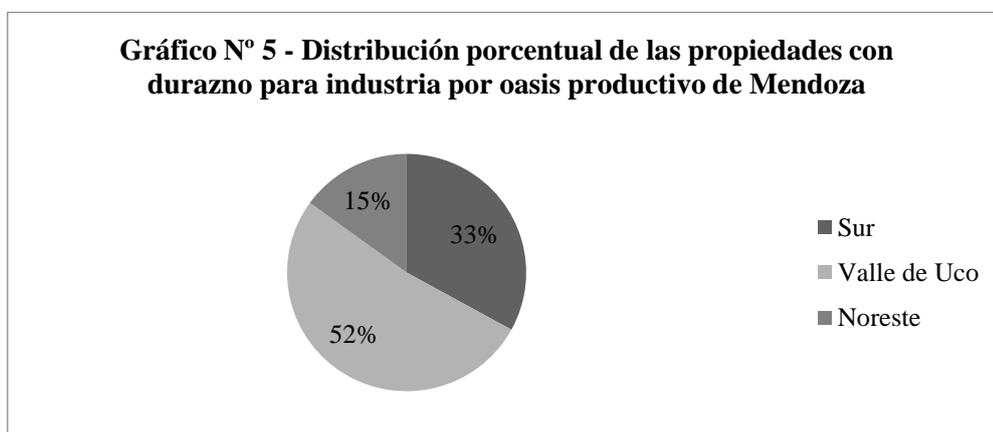
Fuente: Censo Frutícola Provincial 1992
 Censo Nacional Agropecuario 2002
 Censo Frutícola Provincial 2010

El durazno para industria es la fruta que sigue en importancia económica a la ciruela en el sur provincial, si bien a diferencia de esta, aquella no concentra la mayor parte de su producción provincial en esa región de Mendoza. Para los productores frutícolas de San Rafael es otra importante fuente de ingresos que cuenta con una desventaja relevante en el rendimiento mayor del Valle de Uco, lo que hace menos atractivo al sur para la posibilidad de crecimiento de la producción de durazno³².

Según el IDR (2014) existen en la Provincia de Mendoza alrededor de 1.350 productores primarios de durazno a nivel industrial. Hay plantadas algo más de 7.400 hectáreas con variedades de durazno para industria cuyas producciones tienen como destino principal la elaboración de conservas en mitades y como destino secundario la fabricación de pulpa, cuando la fruta no alcanza el tamaño buscado o fue afectada por inclemencias climáticas.

³² Los mejores rendimientos se obtienen en el Valle de Uco (San Carlos, Tunuyán y Tupungato), aunque las mayores superficies implantadas se encuentran en la zona sur (IDR, 2014).

En lo que respecta a la distribución de la producción en los diferentes oasis de la Provincia, el Valle de Uco es el principal productor con cerca de 3.875 hectáreas (52%). Le siguen, en orden de importancia, el Sur Provincial, con 2.425 (33%), y el Noreste, con 1.125 hectáreas (15%). En cuanto al tamaño promedio de las explotaciones, el Valle de Uco y el Noreste muestran productores que poseen 18 y 14 hectáreas plantadas, respectivamente. Los productores del Sur muestran un tamaño promedio de 3 hectáreas. Para tener una referencia de la estructura de la oferta primaria, se puede decir que los productores de menos de 5 hectáreas totalizan el 85% del universo, pero manejan sólo el 30% de la superficie productiva.



Fuente: Censo provincial de productores de durazno para industria 2014 (IDR)

En suma, los rendimientos promedios de los montes en Mendoza rondan las 24 toneladas por hectárea, cuando el umbral de sostenibilidad económica con los precios pagados en la cosecha de 2015 comenzaba a partir de las 30 toneladas por hectárea. En consecuencia, en el sur de Mendoza donde los rendimientos son más bajos una importante cantidad de productores se encontraban en una complicada situación

económica.³³ Por otro lado, el sector industrial se encuentra conformado por 17 empresas, de las cuales 5 de ellas procesan cerca del 60% del total de la producción.

La diferencia más importante que presenta el durazno en comparación a la ciruela a la hora de su comercialización, es que los productores no poseen la capacidad para comenzar el proceso de industrialización y deben vender toda su producción en el momento de la cosecha, encontrándose completamente dependientes de los precios que ofrece la agroindustria en ese momento. Además, el durazno para industria (junto con otros frutos) tiene dos destinos principales: para conserva (ya sea en mitades, rodajas o cubeteado) y la elaboración de pulpa (cuando la fruta no reúne las características requeridas para elaborar conservas). Este *commodity* resulta un importante insumo para la producción de mermeladas, jaleas, y otros productos. La proporción destinada a cada producto es variable cada año y está en gran medida afectada por el clima.

Por otro lado, este eslabón intermedio también se encuentra dependiente de los precios que están dispuestos a pagar las cadenas comercializadoras nacionales que, a diferencia de la ciruela, representa poco más del 80% de la producción³⁴, a diferencia de la pulpa concentrada elaborada que se destina más del 80% de la producción al exterior.

Perfil socioeconómico de los PPF

Otro de los datos que puede considerarse como una preocupación para el sector es el envejecimiento de la población que se dedica tanto al cultivo de durazno como a la ciruela para industria. La edad promedio de los productores del Sur de Mendoza es de 56 años (IDR, 2010 y 2014). Evidentemente, los jóvenes no ven a esta actividad con un futuro promisorio, el sacrificio que exige la actividad y la incertidumbre que generan las cuestiones climáticas y financieras alejan a las nuevas generaciones de la producción. Según el IDR (2010) se puede observar que buscan educarse para encontrar su futuro en otro tipo de actividad. El nivel educativo de los productores de ciruela se ubica por debajo del general, mientras que sus hijos registran lo contrario, es decir, más del 60% cuenta con el nivel secundario o superior. Así lo ilustra una fuente calificada de nuestro

³³ Según informe de Cuyo Trend, publicado en <http://www.losandes.com.ar/article/en-cinco-anos-la-exportacion-de-durazno-en-mitades-cayo-70> [consultada el 04/01/2016].

³⁴ La Argentina exporta anualmente aproximadamente el 20% de su producción de durazno en conserva. Véase http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/mendoza/UIA_frutas_de_carozo_08.pdf [consultada el 26/11/2015].

propio acervo: “(...) no hay generaciones nuevas de productores. En 2002 venían todos los productores con los hijos porque el negocio era muy rentable. Y hoy les preguntás por los hijos y te dicen que no quieren saber nada con el negocio y entonces te das cuenta que atrás no hay nadie. El productor tiende a desaparecer por los contextos políticos, tipos de cambio, manejos de los cultivos, etcétera” (Entrevista realizada el 4/9/2015).

Por otro lado, en los informes citados también se evidencia, siguiendo lo que sostienen los autores anteriormente citados (Rossi y León, 2005), un aumento de la pluriactividad. Este fenómeno se ha verificado a través de información suministrada por informantes calificados, si bien la producción de la finca representa una parte importante de los ingresos, una estrategia es contar con un ingreso fijo que provenga de otra actividad que generalmente ejerce la mujer del productor o buscan alternativas a través de la actividad turística y por otro lado se evidencia la importancia de la mano de obra familiar con el 80% ocupado en este sector (IDR, 2010, 2014)

Estado de situación de los PP de ciruela y durazno para industria en San Rafael

Las particularidades de la producción de ciruela para industria en el Sur de Mendoza encuentra a una serie de productores en una ubicación geográfica en donde las condiciones climáticas y geográficas para la producción de este fruto son óptimas -al decir de sus propios actores-. Esto debería darle a esta actividad un futuro promisorio.

Sin embargo, la potencialidad económica que tiene, tanto en la producción como en la comercialización, no explica el incierto panorama (que ilustraremos en el trabajo) al que se enfrentaron los productores de esta fruta desde el año 2008 hasta el 2015, cuando los índices de rentabilidad bajaron drásticamente.

Tanto en el caso de la ciruela como del durazno para industria, en una pequeña o mediana escala, los agentes reproducen una relación de desigualdad en donde la renta no es apropiada por ellos mismos, a pesar que son quienes tienen cierta capacidad de procesamiento y almacenaje por las propias características y particularidades, en especial de la ciruela.

Si bien es evidente que la pérdida en la ganancia se da en las distintas formas de contratación que establecen con la agroindustria; es en la falta de mecanismos de asociación donde se encuentra una importante parte del problema de los productores. Dentro de esa cadena, éstos son eslabones que se encuentran actuando de manera totalmente aislada.

Observamos que en San Rafael, los PPF constituyen una masa muy importante que pierde indirectamente la oportunidad de transformar la cadena productiva para hacerla más competitiva en el mercado internacional y el nacional. Así, quedan en una posición privilegiada solamente los medianos y grandes productores. Ellos pueden acceder a financiamiento y realizar su consecuente conversión productiva como única alternativa de explotación rentable en la cadena frutícola. Al producir un volumen tan importante de fruta para industrialización, se puede decir que los PPA no son los únicos “perdedores”, sino que es el sector productivo que se dedica a la producción, transformación y comercialización de la ciruela y el durazno el que pierde la oportunidad de transformar la cadena productiva para hacerla más competitiva dentro del mercado internacional.

Conclusiones

En este capítulo se pudo observar cómo históricamente se fueron creando las particulares características del entramado productivo sanrafaelino, desde la colonización al auge productivo de la industria conservera. Dicho auge fue posible como consecuencia del período de industrialización por sustitución de importaciones a nivel nacional en donde predominaba la importancia del mercado interno y se alentaba aumentar la capacidad de consumo del grueso de la población. Este período encontró un límite en el período de crisis que comenzó con la apertura de la economía a partir de 1976 y consolidado en la década del 90. Así llegamos a una descripción muy aproximada de la situación de la región a partir del análisis de las consecuencias de las políticas de desregulación de la economía y los impactos que tuvieron la batería de políticas públicas cuyo objetivo fue hacer a San Rafael en una región atractiva para que ocupe un lugar de dentro de la economía global, ofreciendo los productos que el mundo demanda. Sin embargo los cambios que se han experimentado no modificaron radicalmente las formas de producción y de la tenencia de la tierra, quedando en esta

región una importante cantidad de pequeñas unidades productivas que representan mucha importancia para la economía regional.

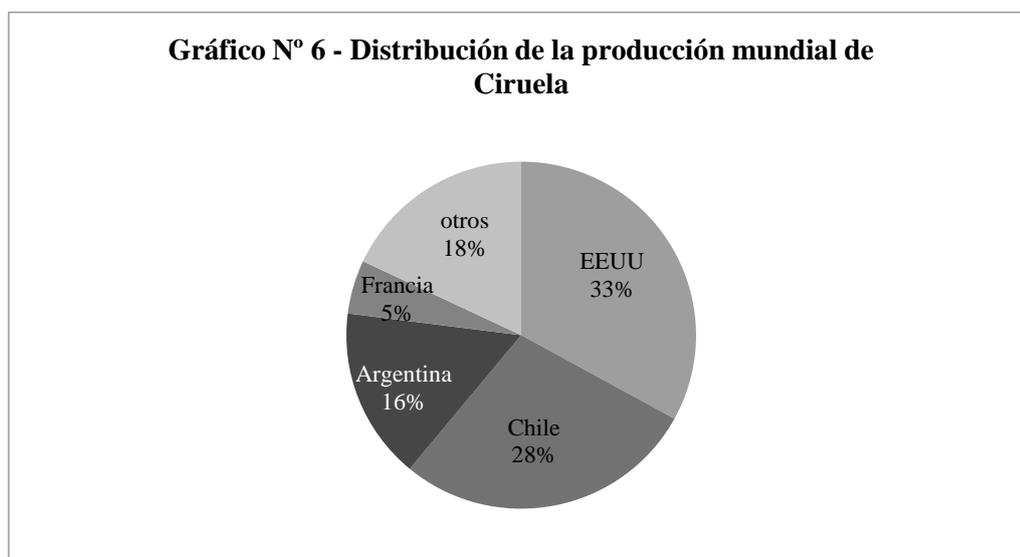
A lo largo de este capítulo se caracterizó el escenario macroeconómico del país a la salida de la convertibilidad y se analizó el período de relativa prosperidad: a partir del año 2002, la economía argentina comenzó a exhibir señales de recuperación que se mantuvieron estables hasta 2008. A partir del año 2008, las condiciones macroeconómicas no acompañaron a los productores de commodities y la situación financiera se hizo muy acuciante. Se describieron las políticas públicas que hubo a partir de esta situación que si bien contemplaban los problemas a los que los productores se enfrentaban, no les llegaba a las unidades productivas más pequeñas. Por otro lado se han registrados políticas públicas nacionales orientadas al sector que hayan sido exitosas. En el próximo capítulo, se va a caracterizar la CPF y se expondrán las dificultades a las que se enfrentan los productores para continuar con sus actividades productivas.

CAPÍTULO III

Producción de ciruela y durazno para industria en San Rafael: Características y dificultades

Producción e industrialización de ciruelas en San Rafael

Argentina es uno de los principales productores mundiales de ciruela para industria. La ciruela que se produce para consumo en fresco en San Rafael es marginal, la mayor parte de su producción es destinada a secado para su exportación. En el plano internacional Argentina es muy competitiva en el negocio de exportación de ciruela deshidratada siendo exportador neto y abastecedor propio constituyéndose así como un jugador de importancia en la comercialización de este fruto.



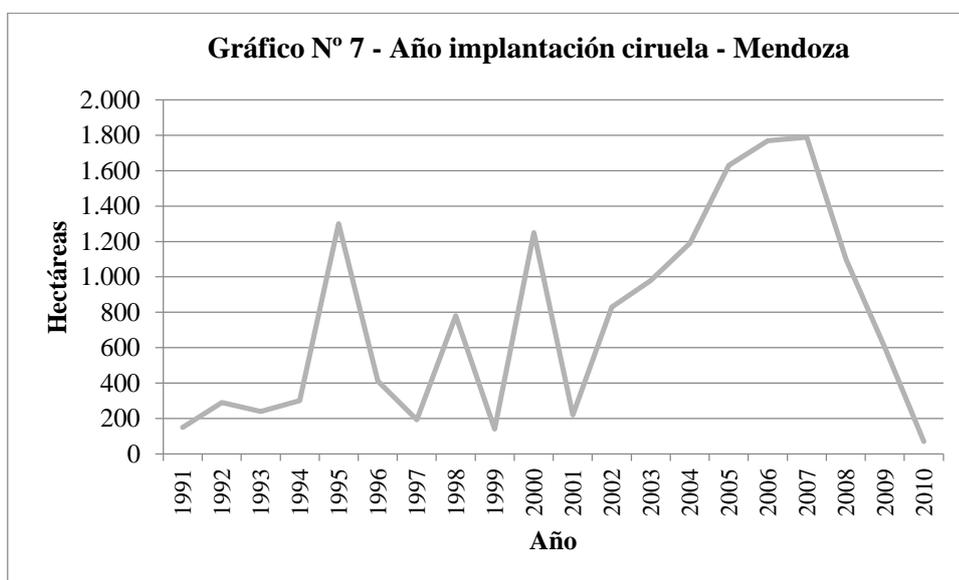
Fuente: International Prune Association, 2012 ³⁵

Dado que tanto Francia como Estados Unidos consumen la mayor parte de su producción de ciruela deshidratada; Argentina y Chile se disputan el mercado mundial de este fruto. Así, en los últimos 20 años, se ha estado implantando montes y ha crecido la superficie cultivada (ver gráfico N° 7).

³⁵ Ver: http://www.ipaprunes.org/congress/2012/2301_World_Stats.pdf

Las propiedades climáticas y del suelo en el sur mendocino hicieron de esta zona un lugar privilegiado para la producción de ciruela, por eso San Rafael cuenta con la mayor superficie implantada en la Provincia de Mendoza con 10.404,2 hectáreas (IDR, 2010). Una gran mayoría (92%) de las propiedades con producción de ciruela para industria está conformada por Productores Individuales (IDR, 2010). La variedad de la ciruela para industria implantada está concentrado en muy pocas variedades, lo que trae como consecuencia que la oferta al momento de cosecha sea acotada en el tiempo. Casi la totalidad de la superficie (90%) cultivada con ciruela para industria posee la variedad D'Agen y su clon mejorado D'Agen 707 sólo un 8% (IDR, 2010).

Dado que las condiciones macroeconómicas acompañaron la rentabilidad de la comercialización de este fruto y los precios internacionales resultaron rentables para los productores desde la posconvertibilidad, el cultivo de ciruela para industria se ha mantenido en un constante ascenso en cuanto a la superficie cultivada. Según el IDR se puede ver que en comparación con el año 1992 y hasta el 2002 el crecimiento fue de casi un 10 %, cuando desde el 2002 hasta el 2010 el crecimiento obtenido es de más del 90 %. Esta expansión se observa también en el número de propiedades nuevas de este cultivo, en donde se puede ver que casi un 60 % de la superficie tiene menos de 10 años³⁶.



Fuente: IDR (2010)

³⁶Muchos de los montes en los que se implantaron ciruelos estaban disponibles debido a que una importante cantidad de fincas abandonaron la producción de uva común a causa de los cambios que se dieron a partir de la década del '80 en el mercado del vino.

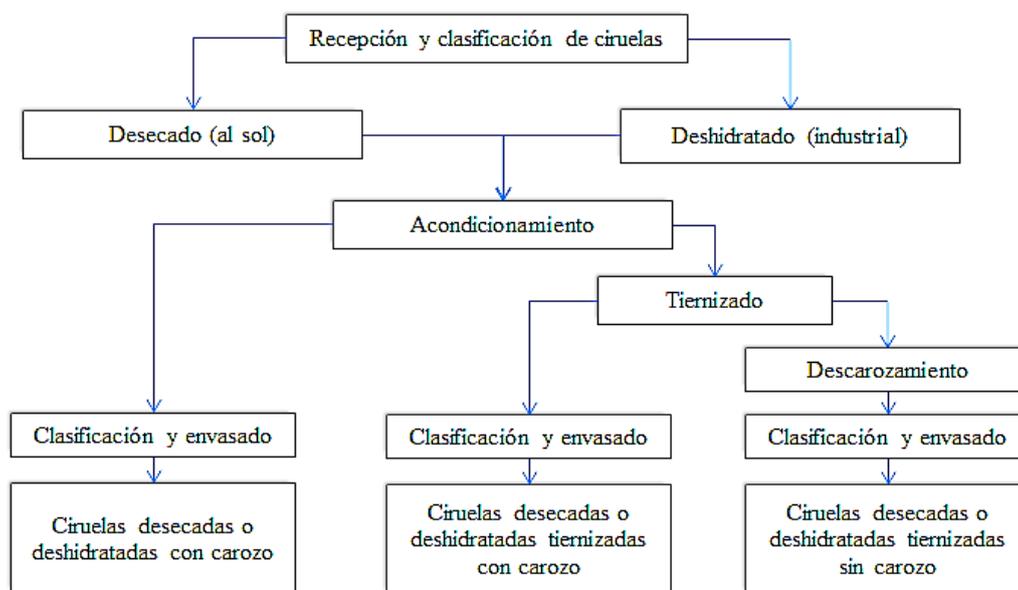
Una síntesis de los aspectos sociales muestra que casi el 90% de las propiedades censadas posee un solo productor y como un hecho particular, concentra el 73% de la superficie implantada con ciruela para industria.

Volviendo al proceso de industrialización de la ciruela, si no es secada al sol o en hornos por el propio productor, los establecimientos agroindustriales les brindan bins o jaulas a los productores para transportarlos a su establecimiento. Luego limpian la ciruela fresca, la clasifican por tamaño y le pagan en función de la calidad entregada. Se somete luego a un proceso de secado que puede realizarse al sol (desechado) o utilizando hornos (deshidratado) (Doreste, 2009).

Para su comercialización, la ciruela secada artificialmente (en túneles), presenta un color más claro que la ciruela secada al sol y un aspecto más homogéneo. Después del secado, las ciruelas son almacenadas, apiladas y removidas con el objetivo de lograr una humedad uniforme. Esta ciruela puede tener dos destinos: el primero es su clasificación y envasado para su posterior venta como "ciruelas desecadas" o "deshidratadas con carozo"; El otro, el tiernizado es un proceso que consiste en someter a las ciruelas a la acción directa del vapor para rehidratarlas parcialmente. Luego del tiernizado, pueden ser vendidas con carozo o ser descarozadas (Doreste, 2009).

El siguiente cuadro es de creación propia realizado en función de la información recabada.

Cuadro N° 1 Esquema de industrialización de la ciruela



Fuente: cuadro de creación propia realizado en función de la información recabada en Doreste (2009)

Como se describió anteriormente, los pequeños productores, cuando pueden hacerlo, deshidratan las ciruelas (en hornos o al sol en paseras) y venden su producto a empresas exportadoras o acopiadoras que, según el caso, realizan los procesos de calibración, esterilización, tiernizado y envasado. Hay que tener en cuenta que en San Rafael se contaban en 2009 con 297 secaderos (IDR, 2009) a los que hay que sumarles las “paseras”³⁷ de las fincas que, si bien son unidades muy pequeñas, benefician a una importante cantidad de PPF.

El producto final se ofrece en cajas de cartón corrugado de 10 ó 20 Kg de peso neto y se pre envasa el producto en bolsas de polietileno o polipropileno de alta densidad (50 micrones), que subdividen el peso de la caja en 1, 2 o 4 bolsas. También

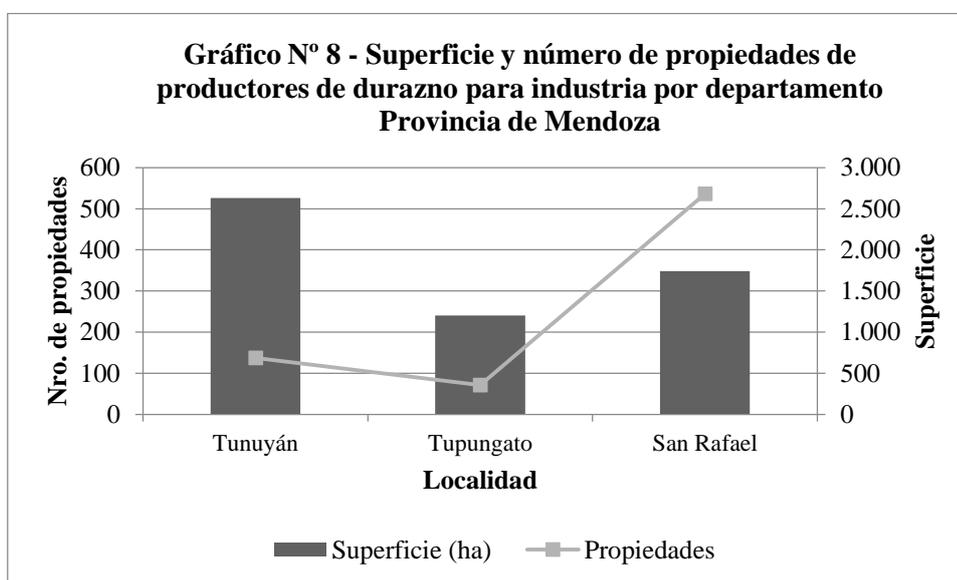
³⁷ Las paseras son un tipo de construcción que subsidió el Gobierno de la Provincia en el año 2009. Aunque en volumen se seca en paseras menos del 10% del total procesado en los establecimientos ya instalados, representan una ayuda muy grande para cientos de productores de menos de 5 hectáreas.

puede ser transado en sacos de polietileno de 50 Kg, sin caja. Normalmente las cajas se utilizan para la ciruela descarozada y tiernizada y las bolsas para la ciruela con carozo.

Al observar el cuadro N° 1 es muy importante tener en cuenta que el primer paso en el proceso de industrialización puede ser llevado a cabo por los productores a un bajo costo y que esa característica le brinda al productor la posibilidad de retener fruta para esperar mejores precios, proceso que difiere con la industrialización del durazno como se describe en el próximo apartado.

Producción e industrialización del durazno en San Rafael

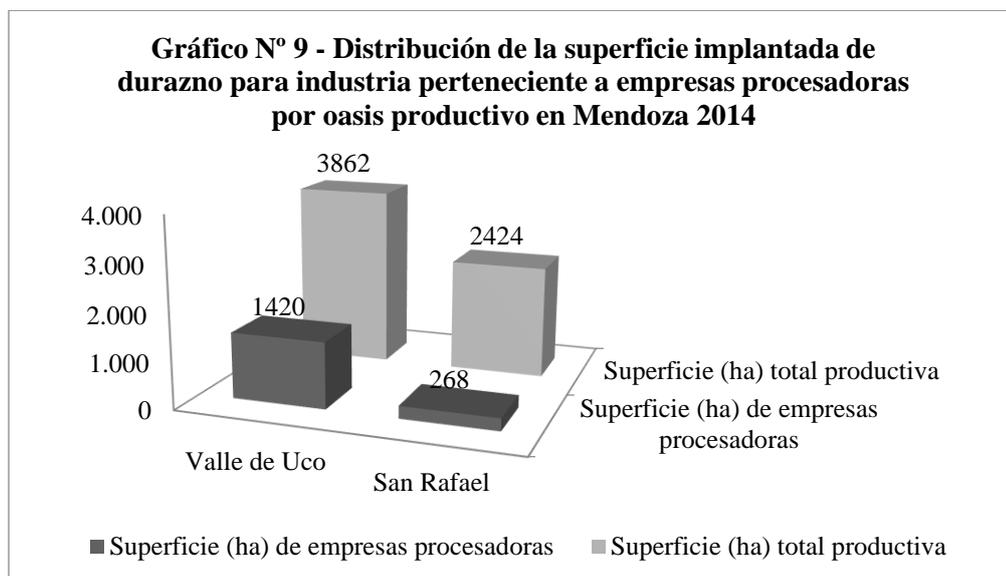
Al momento de la publicación del censo de productores de durazno para industria realizado por el IDR en 2014, en San Rafael había 1743 hectáreas de superficie implantada productiva (IDR 2014). Al igual que en el caso de la ciruela para industria los pequeños productores cosechan un volumen muy importante de fruta, diferenciándose de la manera en que está distribuida la propiedad en Tupungato y Tunuyán, los departamentos con mayor producción situados en el Valle de Uco:



Fuente: Censo provincial de productores de durazno para industria 2014 (IDR)

En San Rafael las propiedades con montes de durazno para industria son más pequeñas llegando a un 85,6 % de las propiedades dentro del rango de 1 – 5 ha en donde el promedio general de superficie de cada propiedad es de 3 hectáreas. Además hay que

mencionar que la proporción de superficie implantada en manos de las procesadoras agroindustriales es muy baja con respecto al Valle de Uco.



Fuente: Censo provincial de productores de durazno para industria 2014 (IDR)

La industria elaboradora de “duraznos en conserva” requiere variedades de características particulares. Demanda frutos de forma esférica u oval, con mitades iguales, tamaño mediano a grande, de pulpa firme y que conserven las características luego de envasado. La calidad exigida es muy alta, se deben evitar defectos como pulpa roja alrededor del carozo, pulpa que se marque con facilidad, carozo grande y descentrado o carozo con punta. También es muy exigente en cuanto a calibre, uniformidad y ausencia de defectos. Los lotes que cumplen las condiciones de tamaño y sanidad adecuadas se destinan a elaboración de conservas destinándose el resto a la pulpa, donde se reciben las variedades de buen contenido en fibras, pero sin mayores especificaciones de calidad.

Las empresas que operan en el sector son: ALCO, La Campagnola, Industrias San Rafael (Ex Molto), ARCOR, Concentra, Dulcor, Fénix, Loucen y RPB. La distribución espacial de estas industrias es bastante regular, ya que existen pulperas y conserveras en los cuatro oasis de la Provincia. La capacidad industrial es aproximadamente similar a la producción factible de procesar. No obstante, durante la época de cosecha se registra un tráfico muy importante de materia prima entre cada oasis. Estas empresas poseen una capacidad de autoabastecimiento de materia prima que, de acuerdo con los rendimientos

de cada campaña, se encuentran alrededor del 30 a 40% del total, aunque con diferencias importantes entre empresas.

Cuadro N° 2 - Esquema de la cadena productiva (durazno industria)

Principales actividades del sector		
1 Producción	2 industrialización	3 Comercialización
<ul style="list-style-type: none"> • Vivero / Genética • Sistematización terreno • Control de Riegos • Defensa c/ heladas • Fertilización y Cura, Cultura, Poda / Raleo • Clasificación por tamaño y grado de madurez 	<ul style="list-style-type: none"> • Etapa Lavado (aspersión y/o inmersión en agua) • Corte en mitades • Descarozado (en zaranda vibratoria) • Vapor y baño de solución para eliminar la cáscara • Inspección visual y selección manual • Envasado (hojalata) <p style="text-align: center;">Productos: Conservas/Pulpas/Mermeladas y Jaleas (Azucarado – Estabilizado – Conservantes)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado Interno Distribución / Conservas – Pulpas – Mermeladas y jaleas • Exportación Transporte / Distribución Conservas – Pulpas – Mermeladas y jaleas

Fuente: cuadro de creación propia realizado en función de la información recabada en el Informe “Cadena del Durazno Industrializado en la Región Cuyo” - 4to Foro Federal de la Industria - Región Cuyo Jornada de Trabajo - 27 de agosto de 2004 San Juan

Hay un dato decisivo para explicar la baja rentabilidad en la producción de duraznos en el Sur mendocino: las fincas del Sur poseen una productividad 50% menor a la del Valle de Uco³⁸. Esto claramente afecta el panorama del productor del Sur, el Presidente de la Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (CaFIM), Raúl Giordano, vinculó la posibilidad de obtener rentabilidad no sólo con el precio, sino también con la productividad: “Por eso -aseveró- las fábricas tienden a tecnificarse y los buenos productores también tienden a mejorar sus rendimientos, porque no es lo mismo un productor que cosecha 15 mil kilos por hectárea que uno que obtenga 40 mil kilos”.³⁹

³⁸ Informe Cadena del Durazno Industrializado en la Región Cuyo - 4to Foro Federal de la Industria - Región Cuyo Jornada de Trabajo - 27 de agosto de 2004, San Juan

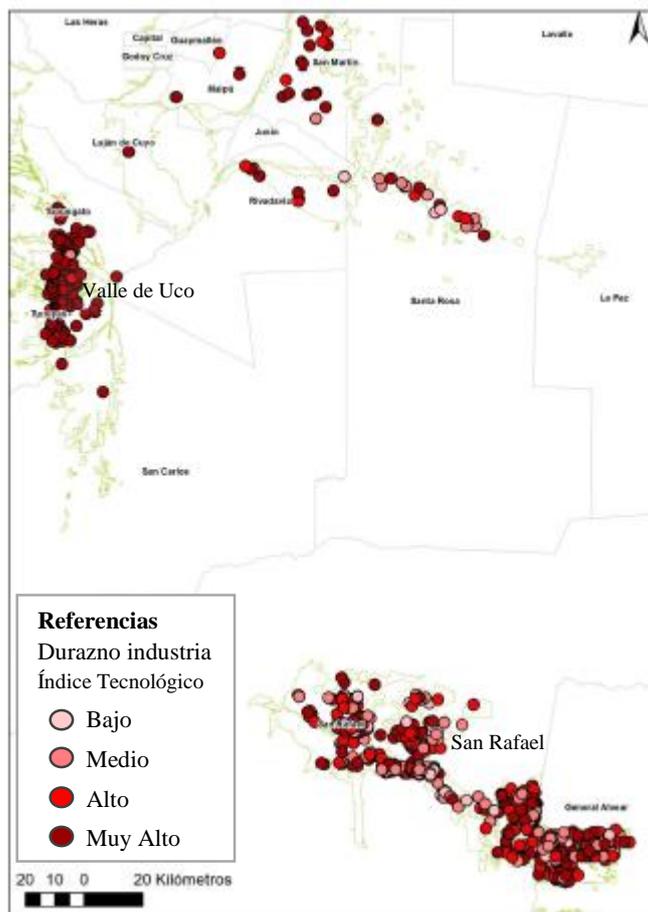
³⁹ <http://losandes.com.ar/article/el-durazno-industria-con-un-escenario-comercial-incierto> (consultado el 10/12/2015)

Esta diferencia se explica porque en las fincas del Sur de la Provincia, buena parte de la producción la aportan pequeñas propiedades (menos de 15 hectáreas) y, como ya vimos, tienen una capacidad muy limitada de inversión en tecnología. La contracara se observa en la zona productora del Valle de Uco, con condiciones agroecológicas más propicias para la producción de duraznos y con mejores y más modernas tecnologías de manejo de cultivos: están más extendidos los buenos manejos de la poda, el riego por goteo, también se realiza el raleo, la fertilización y el uso de fitofármacos y cuentan además con mayores variedades de frutos y un nivel de automatización elevado. Asimismo, también incide la cantidad y calidad de las sales presentes en el suelo, que tanto en el Sur como en el Este de la Provincia afectan a la productividad de las fincas. Estos PPF carecen de procesos (aunque existan) que permitan reducir dichos niveles.

Analizando conjuntamente la superficie cultivada y el número de propiedades por departamento, se puede ver que en Tunuyán y Tupungato (Valle de Uco) hay pocas propiedades que concentran toda la superficie cultivada, las cuales tendrían un promedio de 17 a 20 hectáreas; y el otro extremo es el caso de San Rafael en donde la superficie cultivada se distribuye entre muchas propiedades pequeñas de alrededor de 2,5-3,5 hectáreas. Con esto se puede deducir que en el oasis Valle de Uco, las extensiones del cultivo son mayores y por ende se encuentran más especializados en cuanto al manejo de la especie.

En el oasis Noreste, los departamentos con mayor superficie (San Martín y Luján de Cuyo) se comportan de una manera similar al oasis Valle de Uco en donde el total de la superficie se concentra en pocas propiedades. Es muy ilustrativo el mapa publicado por el IDR en donde se muestra el índice de tecnificación de las fincas con durazno para industria:

Mapa N° 3 - Índices tecnológicos por propiedad en los oasis productivos de la Provincia de Mendoza



Fuente IDR, 2014

Como se puede observar en el Mapa N° 3 el área del Valle de Uco hay una muy importante concentración de fincas altamente tecnificadas mientras que en San Rafael gran parte de las fincas no cuentan con altos índices de tecnificación. Se demuestra así la relación directa que hay entre la escala de producción y posibilidad de tecnificar la unidad productiva. La falta de conocimiento y/o aplicación de tecnologías de manejo de cultivo adecuadas provocan una marcada alternancia de la producción a través de los años impidiendo que se consolide una adecuada tipificación de la producción (tamaño

del fruto y calidad). Esto, según un informe del Consejo Federal de Ciencia y Técnica, provoca un desprestigio de la producción argentina en los mercados mundiales⁴⁰.

En cuanto al sector industrial o de procesamiento de duraznos para industrias, la Provincia cuenta con la totalidad de la capacidad fabril instalada en el país, con un total de 35 empresas registradas, quedando en San Rafael solamente 3 enlatadoras y una pulpera. Esto reduce las posibilidades de los productores de ofrecer sus productos a una variedad mayor de establecimientos.

Mapa N° 4 - Ubicación de establecimientos procesadores de fruta – San Rafael



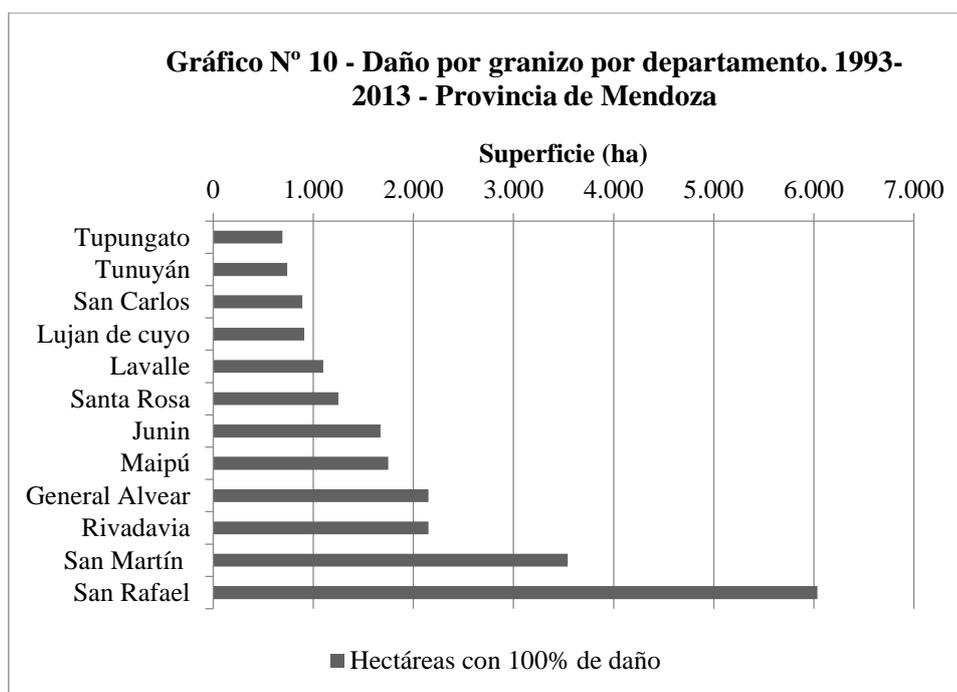
Fuente IDR, 2014

Los productores Sanrafaelinos, en relación con los establecimientos agroindustriales, están geográficamente en un lugar no privilegiado. Si bien las posibilidades de colocar la fruta no se reducen a las firmas presentes en el departamento los costos de los fletes a Mendoza le quitarían al productor una parte de una rentabilidad ya muy castigada.

Dificultades de los productores frutícolas

⁴⁰ Información accesible en el Informe “Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo - durazno industria” Mendoza - Cofecyt disponible en http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/mendoza/UIA_frutas_de_carozo_08.pdf (visto el 21/12/2015)

La primera dificultad a la que se enfrentan los productores frutícolas sanrafaelinos es a las adversidades climáticas. Sin dudas la más importante es la caída de granizo que afecta en el período estival diferentes zonas del oasis San Rafael-General Alvear prácticamente todos los años. La zona se ve afectada por la caída de granizo, en un rango de muy alta peligrosidad, sobre todo por las características del granizo se ha registrado la caída de “piedras” de gran tamaño. ⁴¹



Fuente: Subsistema Físico Biológico o Natural de la Provincia de Mendoza. PID 08/2009 (2014) ⁴²

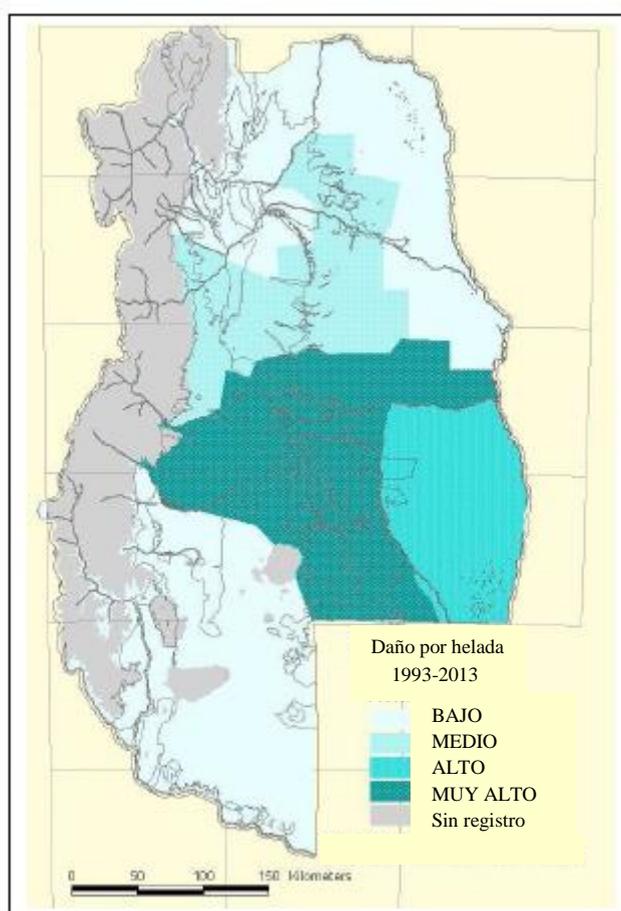
Cuando el granizo no hace perder el 100% de la cosecha, los daños que causa tanto en la ciruela como en el durazno para industria son muy importantes en la producción y la calidad de la fruta. Se marca la fruta favoreciendo la entrada a microorganismos que terminan desvalorizando la fruta. En San Rafael solo el 11% de la superficie implantada con ciruela para industria está protegida con tela antigranizo (IDR, 2010: 53). En cuanto a la superficie de durazno para industria protegida con malla antigranizo llega a 514 ha., un poco menos del 25% (IDR, 2014)

⁴¹ Ver Subsistema Físico Biológico o natural de la Provincia de Mendoza. (2014) Proyecto de Investigación y Desarrollo, PID 08/2009. Pág. 119. En http://www.mendoza-conicet.gob.ar/otm/documentos/01_sub_fisico_biolo_iadiza_conicet.pdf (visto el 21/01/2016)

⁴² La información de daño por granizo se registra exclusivamente en el área cultivada de la provincia. Es decir que los daños por granizo son en cultivo agrícola. No se evalúa la condición de otro daño por granizo en valores económicos ni tampoco en la flora nativa o área no irrigadas de Mendoza.

Por otro lado las heladas⁴³ tardías constituyen el otro gran problema en cuanto a riesgos climáticos a los que se enfrentan los productores frutícolas. Para el periodo de 20 años, medido entre 1993 y 2013 el departamento de San Rafael es el que se destaca por presentar la mayor cantidad de daño agrícola por helada en promedio con 2996 hectáreas al 100%. (Fasciolo, 2014: 124) Muy por encima de general Alvear, con 1260 hectáreas y el resto de la Provincia que difícilmente pasen las 400 hectáreas de daño al 100% por departamento. El mapa de riesgo por helada confeccionado sobre la base de datos de la Subdirección de Emergencia agropecuaria del Gobierno de Mendoza lo ilustra claramente:

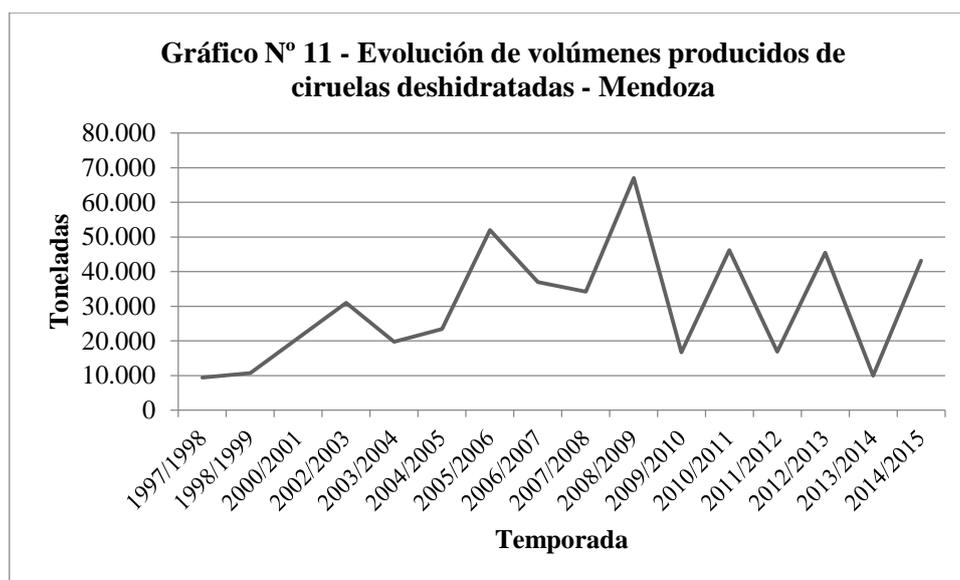
Mapa N° 5 - Daño por helada a nivel departamental (MENDOZA)



Fuente: Subsistema Físico Biológico o Natural de la Provincia de Mendoza. PID 08/2009 (2014)

⁴³ Se considera que se produce una helada cuando la temperatura ha disminuido lo suficiente, al punto tal, de producir daños en los órganos vegetales de las plantas.

Las consecuencias que tienen estas características climáticas se hacen evidentes en los sucesivos informes anuales producidos por Patricia Doreste⁴⁴ quien afirma que en el caso de la ciruela para industria, la producción exhibe claramente un comportamiento con saltos bruscos interanuales, que alterna años de buena cosecha, seguidos por fuertes caídas. El siguiente gráfico realizado a partir de datos proporcionados por el IDR lo confirma:



Fuente Informe IDR (2015)

Se puede observar que la curva del gráfico N° 11 presenta picos de producción muy pronunciados, circunstancia que trae aparejados problemas tanto para los contratos de los exportadores como para cada productor individual.

Otro aspecto relacionado con los “aspectos naturales” que afectan a los PPF es la aparición de la mancha roja, un desorden fisiológico que se puede dar en la fruta debido a golpes de calor, a problemas nutricionales⁴⁵ o cambios climáticos. Como la caída de los frutos es muy anterior a la fecha de madurez, éstos no poseen suficiente azúcar y no son aptos para el secado. Por lo tanto, no es un problema de calidad, sino de merma en

⁴⁴ Véase

http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/frutasecas/informes/FrutasSecas_anuario_2013.pdf [consultado 12/12/2015]

⁴⁵ No siempre los productores pueden afrontar los gastos que implican la fertilización de la tierra o simplemente no cuentan con información adecuada para realizarla correctamente.

el rendimiento del cultivo⁴⁶. Además se han registrado cíclicamente cosechas en dónde el tamaño de ciruelas promedio es menor al esperado debido a que a partir del mes de diciembre, se dan temperaturas máximas muy elevadas y temperaturas mínimas más cálidas que las esperadas, dificultando los procesos fisiológicos de las plantas⁴⁷. Esta disminución de la tasa de crecimiento de los frutos también afecta al precio que se paga finalmente por la fruta entregada.

Por último hay que mencionar (aunque afecta en menor medida los rindes de las fincas) que el nivel de salinidad de los suelos de la zona Este y Sur presentan suelos con niveles de salinidad elevados y los productores carecen de procesos⁴⁸ que permitan reducir dichos niveles. La falta de conocimiento y la imposibilidad de aplicación de tecnologías de manejo de cultivo adecuadas provocan saltos de los volúmenes y calidades de la fruta producida.⁴⁹

Un panorama de limitaciones para los PPF

Sintetizar tanto las limitaciones de la producción de ciruela como de durazno nos ofrecerá un estado de entendimiento ante la problemática que pretendemos analizar aquí. El estudio del IDR sobre la ciruela para industria nos brinda un panorama sobre las limitaciones que posee este sector.

El 97% de los productores censados respondió preguntas sobre su percepción acerca de las dificultades que tienen para continuar con su actividad productiva. El 34% mencionan las contingencias climáticas como uno de los principales obstáculos; el 16% mencionó problemas respecto al financiamiento; y el 15% respecto de los problemas relacionados con el agua. Las problemáticas que no están directamente relacionadas con lo climático, tales como la rentabilidad y el financiamiento representan el 41%.

⁴⁶ La cosecha 2012/2013 fue muy afectada por la mancha roja. Ver <http://archivo.losandes.com.ar/notas/2012/1/31/cosecha-ciruelas-caera-ciento-esta-temporada-621409.asp> [consultado el 14/12/2015].

⁴⁷ Véase: http://www.idr.org.ar/wp-content/uploads/2014/02/2_Estimacion_Ciruela_2014.pdf [consultado el 11/12/2015].

⁴⁸ Según informe del COFECyT (2008) se podrían incorporar en los cultivos equipos de ósmosis inversa. Este sistema es capaz de quitar 95%-99% de los sólidos disueltos totales y el 99% de todas las bacterias, proporcionando así un agua segura y pura. En suelos que presentan una concentración de sales superior a 11.000 mg/litro, el equipo de ósmosis inversa la transforma en una de menos de 230 mg/litro.

⁴⁹ Según informe COFECyT (2008)

Es decir, la percepción sobre estos problemas está presente entre los productores, el mismo informe afirma que esta cifra podría descender, si se tomara el camino del asociativismo (IDR, 2012: 63). Debe tenerse en cuenta que este tipo de experiencia fue valorado de manera muy positiva por los mismos productores:



Fuente IDR, (2010)

Como veremos en el capítulo 4, a pesar de la buena percepción que tienen los productores sobre el asociativismo, no es una práctica que se haya expandido para la producción y comercialización de frutas para industria.

Limitaciones financieras de los PPF

Además de las dificultades climáticas, el sector de PPA sufre la falta de créditos accesibles para financiar su conversión tecnológica. Si bien la baja tecnificación en San Rafael de la fincas de durazno para industria se hace evidente en el Mapa N°3 también se da el mismo fenómeno en la producción de ciruela para industria. Hay varios indicadores que ilustran esta situación entre las que se pueden contar: de las propiedades con ciruela sólo se realiza en un 20% análisis de suelo y en un 10% análisis foliar para el manejo e incorporación de nutrientes; un 11% llevan registros en cuadernos de campo; y solamente un 1% de la superficie cuenta con cosecha mecánica para la ciruela de industria (IDR, 2010: 52 y ss). Como consecuencia, los productores se convierten en sobrevivientes de un contexto que tiende inevitablemente a la concentración de la

producción en grandes empresas con mayor capacidad financiera para tecnificarse y llegar a calidades y rindes que les permitan participar en el mercado mundial y la cadena de producción.

Asimismo, la inexistencia de un tipo de institución que fije precios o pueda equilibrar estas inequidades (consecuencia de la posibilidad de producir en escala) también va a en perjuicio de la supervivencia de las pequeñas unidades productivas.⁵⁰

Siguiendo esta lógica, Carballo (2004) afirma que en la Argentina no hay créditos que se combinen con políticas de precios e ingresos ni de transferencia tecnológica. Esta situación se combina con: la ausencia de políticas activas de apertura a mercados nacionales e internacionales para asegurar la venta de sus productos; la debilidad de su capacidad de negociar por medio de modelos de cooperación entre productores para la adquisición de insumos básicos y la colocación de sus productos en aquellos mercados; y por último la falta de promoción de la presencia activa y protagónica del sector de los PP en las relaciones intra-cadenas agroindustriales enfrentando a las formaciones oligopólicas y monopólicas que se han ido afianzando en dichas cadenas.

Sin financiación y dadas las características de este tipo de producción, a los productores se les dificulta también contar con montes jóvenes y vigorosos. La vida útil de una planta de durazno y de ciruela es de entre 20 y 25 años, dependiendo los cuidados que le hayan realizado. Entonces teniendo en cuenta que erradicar una plantación, replantar y esperar la primera producción (cinco años) tiene un costo financiero que los pequeños productores no pueden enfrentar, se hace inviable la incorporación de nuevas tecnología a la finca.

Dado el grado de informalidad de los pequeños productores, la oferta de políticas públicas focalizadas (enumeradas en el capítulo 2) a la que pueden acceder, está restringida. Así, la imposibilidad de poder planificar el futuro económico de sus fincas está generada por, principalmente, cuestiones climáticas y macroeconómicas. Usualmente muchos productores se mantienen al margen de los beneficios a los que tendrían acceso si estuviesen “en blanco”. Aunque les queda la posibilidad de participar

⁵⁰ Como ya habíamos mencionado La Colina cumplía el rol de regulador del precio de la fruta DE conserva antes de la década del '90

en el Fondo Solidario Agrícola⁵¹ o en subsidios que otorga el gobierno cuando se declara la emergencia agrícola por granizo o heladas quedan afuera de los créditos a tasas razonables para financiar las labores culturales o de fertilización o la protección contra el granizo.

Influencia de la competencia chilena en el precio internacional de la ciruela

Es importante hacer un pequeño apartado sobre el crecimiento que tuvo la producción de ciruelas de Chile, principal competidor en el mercado internacional de ciruela deshidratada, posicionándose como el segundo exportador mundial, aumentando sus transacciones de 35 a 144 millones de USD entre los años 2001 y 2013⁵². Prácticamente no cuentan con PP, son explotaciones con una escala suficiente para considerarlos como emprendimientos empresariales y, por lo tanto, ofrecen un producto de alta calidad e inversiones en tecnología para mejorar los procesos productivos con la incorporación de cosecha mecanizada y la introducción de tecnología para los procesos de secado, tiernizado y despepitado. Esta concentración facilitó ofrecer el producto a los mercados internacionales desarrollando una estrategia de mercadeo que le permitió - junto con los menores costos arancelarios- ganar mercados a escala global.

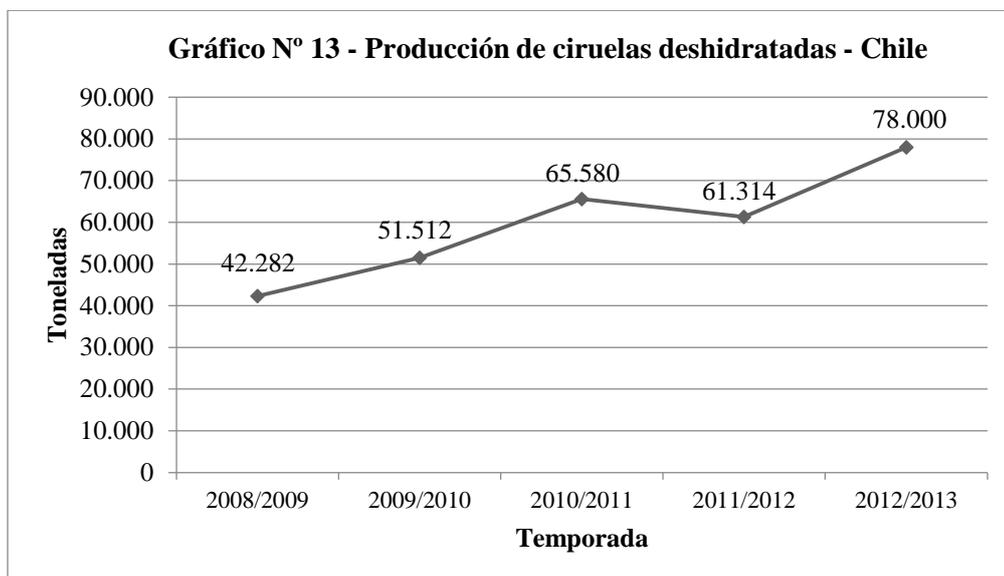
Para los productores de ciruela chilena es más fácil mantener mercados y clientes porque su producción es más pareja, no tienen grandes oscilaciones en los rindes a diferencia de lo que ocurre en San Rafael

(...) Los argentinos tenemos un problema con la ciruela, a diferencia de los chilenos, tenemos una curva de producción muy despareja por el clima. Tenemos un año que cosechamos poco, el otro mucho y el otro media y el otro mucho y así. Chile en cambio con su clima, no les cae granizo, no llueve tanto y tiene una curva de producción más pareja. (Entrevista propia realizada el 15/11/2014).

⁵¹ Se trata de una compensación por contingencias climáticas. Es un Fideicomiso conformado por el aporte de fondos del Estado Provincial y de productores, orientado a compensar, en parte, los daños provocados por las contingencias climáticas, en un intento de acercar la compensación recibida al valor real del costo de la producción. Es voluntario y los productores deben estar inscriptos en el Registro Único de Tierras (RUT) como productor agrícola y sus cultivos deben estar actualizados.

⁵² Boletín frutícola - Avance enero 2015 Publicación de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (Odepa) del Ministerio de Agricultura, Gobierno de Chile. en : http://www.odepa.cl/wp-content/files_mf/1425495729boletinFruticolaFeb2015.pdf [consultado el 11/12/2015].

El relato coincide con el siguiente gráfico de producción y valor exportado realizado a partir de información recabada:



Fuente Centro de Información de Recursos Naturales, CIREN, con el apoyo de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, ODEPA. Gobierno de Chile

Vemos cómo la curva de producción de la ciruela fue, por más de una década, siempre ascendente (en contraste con lo observado con la producción mendocina), así como los ingresos que generaron. Este comportamiento genera mayor confianza en los clientes que adquieren la fruta, generando lazos más estables con los *brokers* que se dedican a la comercialización en los mercados internacionales.

Conclusiones

En este capítulo, se describieron los pasos y las características de la producción de ciruelas y duraznos para industria. Diferenciando las particularidades que tienen en los primeros pasos de la industrialización como en las características de la comercialización de cada fruto se pudo observar que en cada cadena influyen de distinta forma variables macroeconómicas y también cómo se moldean las relaciones verticales dentro de las cadenas. A grandes rasgos, podemos afirmar que en el caso del durazno para industria cobran más protagonismo el humor del mercado interno y la influencia de aquellos que comercializan la fruta al consumidor final para la determinación del precio que se le paga

al productor por la fruta. Mientras que en el caso de la ciruela, la demanda del mercado internacional y la relación del tipo de cambio con respecto a los costos internos cobran un rol protagónico. Sin dejar de tener en cuenta la importancia de la influencia de estas variables, en el próximo capítulo observaremos que también son decisivas las relaciones de poder que se dan entre los distintos actores dentro de la CPF para determinar el precio al que se paga por la fruta.

También se expusieron las limitaciones tanto naturales como financieras a las que se enfrentan los productores de San Rafael a la hora de encarar las tareas de laboreo y cosecha. Estas dificultades provocan en muchos casos el estancamiento técnico de las unidades productivas, marginándolas de los circuitos productivos en donde se pueden los productores pueden conseguir buenos márgenes que permitan la reinversión de las ganancias en sus fincas. Ante este panorama se entendió que la relación de los productores más pequeños con los agentes estatales que ofrecen programas de ayuda se encuentra trunca por el alto grado de informalidad en el que este sector maneja la comercialización de su producción.

Por último, y para contribuir a las dificultades que hay en la última etapa de la CPF, nos referimos específicamente al mercado internacional de la ciruela disecada en dónde se describió cómo influye la competencia de las ciruelas para industria chilenas en la lucha por conquistar mercados globales. Este dato cobra mayor importancia teniendo en cuenta que las diferencias arancelarias a las que la producción de argentina está expuesta muchas veces debe compensarse con un sacrificio de ganancia a través del ofrecimiento de un mejor precio que, en definitiva, finalmente se traslada al primer eslabón de la cadena.

Con los elementos descriptos en los primeros tres capítulos se aborda, en el próximo, los testimonios de distintos actores de la CPF que nos van a permitir comprender mejor sus valores, razones y puntos de vista sobre los problemas que atraviesa el sector.

CAPITULO IV

La mirada de los productores y agroindustriales: articulación y estrategias

*No son los precios los que hacen todo,
sino el todo el que hace los precios.*
Pierre Bourdieu, 2002: 225

Como vimos en el capítulo anterior, una gran parte de los PPF se encuentran atomizados y con vínculos asociativos incipientes y muy débiles. Se puede especular que, en la medida en que no se fortalezcan los lazos entre ellos, impere la desconfianza entre ellos. Como se dijo, el comportamiento de los individuos se mueve dentro de los límites de la racionalidad maximizadora de su ganancia pero no está circunscrita, ni principal ni exclusivamente, a los presupuestos del individuo egoísta y maximizador de utilidades. Por eso, a simple vista, parecería que en un mercado sería una actitud prudente desconfiar de aquel que compite por precio ofreciendo los mismos productos en el mercado. Así se puede comprobar la hipótesis de trabajo que sostenemos: el comportamiento económico de los individuos está influenciado, por consideraciones de orden social, cultural y políticas.

Tal como ya se ha descrito en la introducción se ha llegado a los testimonios de distintos actores que participan en la cadena de producción frutícola realizando entrevistas, observaciones participantes, visitas a cosechas y preguntas a lo largo de los años 2014, 2015 y principios del 2016. Se ha organizado el capítulo diferenciando y describiendo en cada apartado de acuerdo a roles dentro de la cadena de valor de la fruta para industria, mostrando sus puntos de vista y problemáticas de cada actor.

Cadena de producción de la ciruela y el durazno para industria

Como se dijo más arriba, la ciruela representa una ventaja para el productor porque ellos pueden secar parte de la cosecha para esperar mejores precios, por ende no deben -como en el caso del durazno- quemarla (tal como se desprende de las entrevistas que se enfocaron en cómo se acomoda el precio de la fruta) al momento de la cosecha.

La ciruela dentro de todo la podemos secar al sol en un callejón. Pero el durazno se cae del árbol y los tenés que llevar. (...) Si tenés otra cosa

para vivir, dejas la ciruela en el galpón a secar de un año para otro” (entrevista 20/11/2014).

Los productores tienen un margen para negociar el precio de la ciruela porque (al menos en una proporción) pueden retenerla para esperar mejores precios; a diferencia de lo que sucede con el durazno que tienen que venderlo directamente cuando termina la cosecha.

En cuanto a los duraznos, si bien los productores usualmente se quejan del precio que paga la agroindustria, el precio del durazno de primera y segunda calidad no tuvo grandes oscilaciones en los últimos años. Usualmente depende de la oferta que haya en la cosecha. Según testimonios de un gerente de una agroindustria los precios que pagan al productor se mantienen constantes en la medida que la calidad del fruto sea buena. Sin embargo se pudo observar que el comportamiento del precio en momentos en que se retrajo la oferta tampoco hizo que se modifique el precio. En la cosecha del 2015 se calculó que la cosecha fue un 29% menor que la esperada y que los productores necesitarían un precio por el kilo de durazno de primera para industria de \$ 4,60 para tener márgenes razonables de rentabilidad; sin embargo los precios pagados hasta en 120 días no superaron \$ 2,70 el kilo.⁵³

De todas formas las quejas de los productores están relacionadas a la suba de los costos de acuerdo a la inflación y al precio de la fruta que se paga, este no acompaña esa suba. Y con una rentabilidad baja no pueden mantener la calidad de la fruta, cayendo en un círculo vicioso del que es difícil salir sin acceso a créditos a una tasa razonable.

Así, las primeras dificultades las encuentran cuando quieren colocar su producción en el mercado. De esta manera lo ilustró un productor que, en enero de 2015, declaraba a la prensa “(...) hay durazno, aunque no sobra ya que es una cosecha que está por debajo de la media normal; pero hay bastante fruta chica, porque no todos han raleado como corresponde. Las cosas no se han hecho del todo bien, porque no se ha podido”⁵⁴. Y justamente el problema radica en que muchas veces los PPF no realizan las labores en el momento adecuado (o directamente no las realizan) por falta de liquidez.

⁵³ Ver nota: “En cinco años la exportación de durazno en mitades cayó 70%”, Diario Los Andes, Mendoza, Edición impresa. Sábado, 5 de septiembre de 2015.

⁵⁴ “El durazno industria, con un escenario comercial incierto”, en *Diario Los Andes*, sección fincas, edición impresa, Sábado, 10 de enero de 2015.

De este modo, se evidencia uno de los mayores problemas de los PPF, su escala no permite la prolijidad necesaria para producir con la calidad que el mercado les está exigiendo. Según un gerente de la agroindustria,

El Pequeño cultivo no puede participar en el mercado, no tiene escala suficiente, es muy difícil. Necesitan tener liquidez para hacer las labores, tener agroquímicos en el momento exacto en que la planta lo necesita, no puede depender de cuando consigue el dinero, la poca tecnificación atenta contra los rindes y la calidad de la fruta, entonces se paga menos. (Entrevista propia realizada el 2/12/2015).

Luego agregó que sólo podrían sobrevivir con algún esquema de “pool” o cooperativa pero deberían tener una relación de vecindad. Este punto de vista coincide con el relato de un informante calificado sobre la situación de los productores más pequeños:

Yo estoy en esta actividad hace 15 años y he trabajado para diferentes empresas y he visto desaparecer productores de 5 a 10 hectáreas, que vivían plenamente de esta actividad. El que viene como inversionista, que hace hornos, que en los años malos aguanta, como vos decís, cuando viene el ciclo de la parte de arriba recupera toda la inversión, sigue trabajando y de hecho gana plata. (Entrevista propia realizada el 4/9/2015).

Sólo “aguantan”, entonces, aquellos que cuentan con “espalda financiera” para resistir durante los años malos del ciclo; muchos otros, como han contestado en alguna de las preguntas que se han realizado, piensan abandonar la finca ante la asfixiante situación económica que deben atravesar.

Las autoridades de la Sociedad Rural de San Rafael⁵⁵, por su parte, ven el problema con una óptica social, no todas las decisiones pueden ser entendidas desde la óptica de la rentabilidad:

Yo soy mediano y si fuéramos todos medianos no nos dolería tanto, pero si no lo vemos socialmente, no nos cierra. Quizás yo tendría que decir...tendríamos que tener todos los productores más de 40 o 50 hectáreas y es mejor.

Por ahí soy más humano y pienso si un productor de 10 o 15 hectáreas con una política de Estado firme y fuerte donde puede educar sus hijos y tener un trabajo hermoso, porque es digno y además no nos vamos todos para las ciudades, porque va a terminar todo en eso, va

⁵⁵ Institución fundada en 1985 y que agrupa a productores rurales y entidades cooperativas entre las que se encuentra la cooperativa La Línea.

yendo a eso. Y la ciudad es la ciudad de la furia como la canción, si está escrito, es la selva (Entrevista propia, 20/11/2014).

En esta cuestión coinciden con el punto de vista de un gerente de la agroindustria que afirmaba que “las economías regionales tienen demasiadas externalidades positivas como para dejarlas caer” (entrevista propia, 2/12/2015), y sostenía además que cuando entran en crisis las economías regionales puede romperse la cadena de pago cuando quiebra una agroindustria y así ya no es posible sobrevivir como PP. Mucha gente que puebla el interior de la provincia debe emigrar a la ciudad y así se pierde el tejido rural y el conocimiento sobre una tarea que llevó muchos años aprender. De todas formas desde la agroindustria siguen considerándose ajenos al destino del sector rural, considerando su situación aisladamente dentro de la cadena aunque sepan que la crisis afecta a toda la cadena.

Por otro lado, hay que considerar que tampoco coadyuvó a la industria que el volumen de las exportaciones argentinas de durazno en lata haya sufrido desde el 2012 un importante retroceso. En particular, en ese año, hubo un 29% menos respecto al año anterior. En tanto que, si se compara el número de latas exportadas en 2012 con 2007, la variación es negativa en un 48%, mostrando un nivel inferior incluso al que se alcanzó en 2010, luego de la crisis (IDR, 2014). El problema que han sufrido tanto productores como la agroindustria fue el retraso del tipo de cambio en un contexto inflacionario. Este fenómeno que cíclicamente afecta a las economías regionales fue particularmente nocivo para el sector de la ciruela. Mientras los costos subían a una tasa de alrededor del 30% en el período 2011-2014, el tipo de cambio no acompañó esta suba. “(...) los funguicidas, insecticidas, el insumo agrícola, la mano de obra, las gomas de los tractores, el jornal, el diésel, se actualizan constantemente.” (Entrevista propia, 20/11/2014). Este retraso afectaba directamente a los productores:

Entrevistado (E): El dólar real tendría que estar como el dólar blue, en 14 pesos, 15 pesos, para que la economía regional, en todo lo que se exporta, funcione.

Entrevistador (e): ¿A ese precio cuánto sería? ¿En pesos cuánto pagarían la ciruela?

E: Si el dólar estuviera a \$ 15 saldría 21 o 22 pesos el kilo de ciruela que es el precio real.

e: Sacarían una ganancia...

E: Si el año pasado cosechaste poco pero este año tenés una cosecha media de ciruela seca, a 20, 22 pesos, eso tracciona, se la lleva puesta por delante a la ciruela y al productor con una cosecha media.

Un tipo de cambio retrasado también afecta a las empresas agroindustriales que tienen esquemas de producción, integradas con productores, dado que para mantener clientes y mercados internacionales cuentan con esquemas de control de la calidad de la producción de frutos en las fincas. Con un esquema de tipo de cambio retrasado a los proveedores de frutos, les resulta más difícil realizar las labores en tiempo y forma porque su rentabilidad es muy magra y no disponen de liquidez para afrontar esos costos.

Esta situación, en el caso del durazno para industria, encontró su peor momento en los últimos años de la convertibilidad. El atraso cambiario hacía imposible competir en el mundo y en el mercado local:

En el año '96, '97, '98 estábamos en la finca, venía el 1 a 1, el libre comercio y la globalización, desde Grecia subsidiaban la lata de durazno puesta acá a 1,80 dólar de costo, todo al costo, sin que nadie ganara un mango, salía 2,40. ¡Cómo será que mandábamos las etiquetas a Grecia y las bajaban en el puerto de Bs. As etiquetadas y todo! Nosotros estábamos acá tomando mate escuchando como se caían los duraznos de los árboles y no teníamos a quien llevárselos. (Entrevista propia 20/11/2014).

Una vez finalizada la etapa de la convertibilidad, la actividad se volvió rentable y se dispuso la protección del durazno de industria a través de la imposición de un arancel del para su importación.⁵⁶

Volviendo al ciclo de apreciación del tipo de cambio y como consecuencia de las condiciones macroeconómicas nacionales, se han dado curiosos fenómenos con la aparición del tipo de cambio paralelo que empezó a registrarse con una brecha significativa entre 2013 y 2015. Según el Presidente de la Sociedad Rural de San Rafael:

Ahora vienen los chilenos, cambian dólares en el mercado negro, compran ciruela argentina, hacen un buen negocio, porque acá lo único que se hace es sacarle el cabo o las hojas si es necesario.

⁵⁶ A mediados de 2010 el Derecho de Importación extrazona correspondiente a conserva de duraznos en agua edulcorada se elevó de 14 a 35 %. La medida respondió a un planteo de los industriales mendocinos. Así los volúmenes importados se redujeron casi totalmente. En 2014 solo ingresaron 416 toneladas, en su totalidad de Grecia. Ver: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/conservas/Informes/2015/CoservaFrutas_anuario_2014.pdf [consultado el 20/1/2016].

Las meten en la bolsa, las cosen, se le mete un sello de SENASA y salen bolsas de 40, 50 kilos o un bolsón de 700 kilos. (Entrevista propia, 20/11/2014).

Si bien este es un problema aislado, coyuntural y que además no representa ningún inconveniente para los productores, se puede ver cómo -por cuestiones de índole macroeconómica- también los productores y la agroindustria son testigos de la apropiación de una parte de la renta que producen por un tercero.

Se pudo observar durante la investigación, en una visita (realizada el 18/1/2016) a una cosecha de durazno para industria, que la estrategia de venta que tuvo un productor mediano fue concentrarse en un nicho particular para conseguir mejores precios. Utilizando técnicas específicas de manejo de cultivo de durazno exigidas por un cliente que utiliza la fruta para agregarla al yogur pudo colocar la producción de un cuadro de su finca a un valor 20% por encima de lo que pagaba la industria en Mendoza. Estas estrategias necesitan de capital y conexiones que generalmente los pequeños productores no tienen pero al que podrían acceder a través de autoridades de cooperativas o *pooles* de productores.

Formación de precios: la atomización de los PPF y la falta de información

Los entrevistados estaban de acuerdo en afirmar que era muy difícil saber a qué precio vendía su fruta cada productor: “si alguien está haciendo un buen negocio, no le dice al otro productor, son muy egoístas entre ellos. Piensan que otro se les va a meter en el medio y cada uno hace su negocio.” (Entrevista propia, 4/9/2015).

No compartir esta información, de alguna manera termina afectando los intereses de los mismos PPF. Como ejemplo podemos pensar en el productor con capacidad de retener una parte de su producción y conserva stock de ciruelas disecadas para liquidarlas a lo largo del año, sin formación no cuenta con herramientas para saber cuál es el mejor momento y el precio adecuado para colocar su fruta. Así lo ilustra un informante calificado, encargado de una empresa agroindustrial:

(...) yo creo que hay mucha desinformación. Es una de las principales actividades económicas y el escenario hoy [septiembre 2015] es: 20 millones de kilos en la calle y el productor está reteniendo la ciruela, viendo la inflación. Hay mucha fruta, y te preguntan a qué precio

vender, pero el productor no quiere vender la ciruela y quizás cuando vas a comprar no la puedes comprar. (Entrevista propia, 4/9/2015).

Este testimonio muestra cómo a los productores atomizados se les vuelve muy arduo moverse dentro del mercado para darle un panorama de certidumbre a su negocio y así continuar con su actividad productiva. Además se puede observar que actúan en un mercado imperfecto, en donde la información es difícil de conseguir y en donde muchos participantes del mercado toman decisiones en función de su experiencia, sin la cuota de racionalidad suficiente para pensar en la unidad productiva a largo plazo. Por eso la estrategia de supervivencia para los PP pasa por tener una actitud puramente especulativa limitándose a esperar un mejor precio para colocar su fruta.

En el mercado de la ciruela para industria, como en la mayoría de los mercados de materia primaria, la oferta y la demanda juegan un rol fundamental. Pero mientras los productores juegan individualmente y con información muy limitada; los compradores generalmente saben cuánta fruta hay para ofrecer y los precios que se pagan. Esto produce que los que tienen menos información sobre el mercado, pierdan parte de la rentabilidad fruto de la especulación, esperando mejores precios. Así nos lo muestra un informante calificado, el siguiente diálogo sería una representación de una conversación entre un productor y el representante de la agroindustria que quiere adquirir su producción:

- *¿Cuánto vale?*
- *Vemos el valor de plaza y se lo ponemos, hoy tengo envase, tengo jaula, tengo todo. Podemos hacerlo de una manera organizada, armamos un plan de trabajo, un plan de cupo.*
- *Ya te contesto.*

A los días hay una conversación telefónica:

- *¿Te llevo la ciruela?*
- *Yo no tengo espacio para recibirte la ciruela.*

(Entrevista propia, 4/9/2015).

Es decir, los productores usualmente no quieren comprometerse en un precio y con un comprador hasta último momento, eso dificulta la capacidad de la agroindustria para recibir la fruta para su procesamiento, muchas veces los establecimientos

agroindustriales no pueden recibir más fruta y los productores deben buscar en otros establecimientos más alejados, con más urgencia y sacrificando precio.

Otro elemento a tener en cuenta en relación a las condiciones que quitan rentabilidad al productor está de acuerdo a los calibres y la calidad de la fruta. La agroindustria paga en función de la calidad de la fruta entregada. Si bien no se recabaron testimonios sobre desacuerdos entre productores y agroindustriales, en la prensa provincial se aseveró que el primer eslabón de la cadena sufre importantes descuentos por calibre, que según los propios productores son imposibles de controlar y termina por beneficiar al industrial.⁵⁷ Si bien los trabajadores y gerentes agroindustriales entrevistados aseveraron que no hay conflicto con respecto al arreglo con los productores por la calidad de la fruta entregada y por la que se acuerda el precio que se va a pagar al momento de la entrega, los productores han manifestado que el conflicto y la falta de acuerdo es muy normal. Desde el lugar de los productores dan testimonio que usualmente tienen que pelear los precios al que les quieren liquidar la fruta. Para ellos su fruta “es la mejor del mundo” (entrevista propia, 5/3/2016) y cuando tienen contratos por fruta de primera tienen además el costo de clasificar la fruta en su propia finca. En la agroindustria se recibe la fruta y se controla al azar sacando varios bins o jaulas obteniendo porcentajes: cuánto es de primera, de segunda, para pulpa y de descarte y se paga de acuerdo a esos números. Con respecto a los calibres y las características de la fruta no hay conflicto, pero sí sobre toda la fruta entregada. Comúnmente la agroindustria paga toda la fruta entregada como si fuera de primera si así clasifica a más del 85% que se ha entregado como premio al productor que tiene altos estándares. También puede pasar que en el momento de la entrega, los productores se enteran de enfermedades de que tienen sus frutos que no eran visibles (como la grafolita y carpocapsa) o sobremaduración que afectan decididamente el precio a liquidar por kilo de fruta entregada.

Los elementos descriptos anteriormente ilustran y describen la situación de *subsunción* en la que se encuentran los productores. Ellos deben adaptarse a las condiciones impuestas por el mercado, en donde los capitales más concentrados pueden sacar una rentabilidad sin tener la necesidad de transformar el proceso de trabajo ni

⁵⁷ Ver nota: “En cinco años la exportación de durazno en mitades cayó 70%”, Diario Los Andes, Mendoza, Edición impresa. Sábado, 5 de septiembre de 2015.

controlar los medios técnicos. Así los actores que le siguen en la cadena agroindustrial al productor obtienen una renta sin apropiarse y sin controlar las unidades productivas.

Visión de los PP

Como se mencionó en la introducción y dadas las dificultades que se encontraron para realizar entrevista a los productores en sus fincas, se decidió que un grupo de 20 productores conteste una serie de preguntas relacionadas con el estudio que estaban de acuerdo a indicadores que permitan rastrear las formas en que la agroindustria o acopiadores explotan su posición dominante (con respecto a ellos) dentro de la cadena. Principalmente se buscaba captar cuál era la construcción subjetiva de estos actores y cómo juzgaban la relación que establecen con la agroindustria en la compra y la venta de la fruta que producen.

Salvo algunas excepciones, todos declararon que la relación con los industriales es mala o muy mala, incluso algunos los calificaron de “soberbios usurpadores”. Ninguno hizo contrato previo, y el momento en que arreglaron el precio fue -en la mayoría de los casos- unos días antes de entregar la fruta.

Se encontraron muchas diferencias en la forma en que los industriales pagaron por la fruta. Usualmente pagan un adelanto al contado que cubre los costos de la cosecha y liquidan en cuotas a 30, 45 o 60 en el mejor de los casos y se registraron pagos a 90 o incluso a 120 días. En lo que han coincidido prácticamente todos los consultados fueron en las preguntas relacionadas con los ingresos generados por la cosecha. Puntualmente se les preguntaba si cubrían los costos de mantenimiento de producción de la finca. Teniendo en cuenta que en las preguntas nos referimos a la cosecha 2014/2015, con el tipo de cambio muy retrasado, ninguno respondió afirmativamente, solamente un 5% de los que contestaron cubrieron los costos.

Si bien se registraron muchas respuestas negativas sobre la relación con mantienen con los agroindustriales, en las reuniones, y conversaciones que se han presenciado en la sociedad rural y cooperativa se adivinaba que a la vez mantienen lazos amistosos con los dueños de los establecimientos agroindustriales y los acopiadores. Parecería ser un mundo muy pequeño en donde todos se conocen y además de las relaciones comerciales hay vínculos afectivos muy fuertes.

Con respecto a la posibilidad de ser objeto de políticas estatales, de los 20 casos estudiados se registraron solamente sólo dos en el que pudieron recibir recursos por parte de programas para poda y un subsidio para fruta de pulpa; el resto no recibió ningún tipo de ayuda financiera por parte del Estado.

Todos coinciden en que la ventaja de participar en la cooperativa es conseguir mejores precios a la hora de colocar la fruta. Las estrategias de supervivencia de los productores pasan, según sus respuestas, por conseguir ingresos por fuera de la economía de la producción de la finca, haciendo menos tareas de laboreo y fertilización.

Informalidad de los PPF

Otro de los problemas que tienen los PPF es que no pueden mantener una estructura para producir con todos los requerimientos impositivos en regla. Aunque no haya números publicados en el IDR sobre estos datos, por los testimonios recabados se puede afirmar que un importante porcentaje de los productores desarrolla su actividad en la informalidad, con una situación económica extremadamente precaria. Desde la agroindustria lo entienden así:

Al hablar con PP, dicen que si se ponen a pagar impuestos no sobreviven. Y a veces no sobreviven por no pagar 400 pesos al mes. Es más fácil para ellos darle a la acopiadora la materia prima a 50 centavos menos, la plaza; y esos 50 centavos se los sacan a la industria. Es más fácil que venir, traer la factura que ahora es electrónica y si un año cosechas más, tiene que pagar ganancias, etc.

Si un productor de diez hectáreas, en un año cosecha 20 mil kilos y al año siguiente cosecha 300 mil kilos, tiene que hacer una factura para pagar impuestos, ingresos brutos, una retención de ganancias, impuestos al cheque, etc. (Entrevista propia, 4/9/2015).

Así, esta porción de productores, se queda afuera de los distintos beneficios disponibles por parte del sector público. “Hoy en día, el productor que está bien ordenado, tiene beneficios, es verdad que los subsidios tardan en llegar, pero hay un fondo de la transformación, entrega de tela, contra la helada, hay un montón de cosas pero tienen que pagar, y el pequeño productor que no cosecha se le hace difícil por mes pagar 400 pesos.” (Ibídem).

Como los programas de ayuda al PP y las políticas públicas descritas en el capítulo II no pueden llegar a cubrir la brecha tecnológica que les permitiría mejorar la

calidad de su producción, se hace todavía más evidente que este sector se coloca como un actor meramente marginal en la cadena, a pesar del volumen de producción que aportan. La consecuencia, como afirmamos anteriormente, es que solamente las unidades productivas más grandes lleguen a la industria, los PP informales encuentran refugio en la acopiadora, “(...) es el convertidor, compra la mercadería, la materia prima y se la vende a la industria manufacturera y en regla.” (Entrevista propia, 4/9/2015).

Intermediarios

Los acopiadores son un importante eslabón dentro de la economía de los PPF, cumplen una función fundamental para los sectores más desfavorecidos. Es imposible, para aquellos que producen informalmente y que se encuentran en una situación impositiva irregular, vender la fruta directamente a la agroindustria. El diagnóstico inicial sobre estos actores describiría una situación en donde persisten circuitos informales y de doble estándares pero un análisis un poco más profundo los descubre como un mal necesario para la supervivencia de los PP más pequeños.

Son muchas las dificultades que enfrentan algunos PPA para su articulación contractual con agroindustrias, pero no pueden estar excluidos de la cadena agroindustrial: los acopiadores, en este sentido, cumplen esa función de intermediación sacando una renta adicional del diferencial impositivo que representa recibir la fruta en “negro” y venderla en “blanco”. No son sólo los productores más pequeños e informales los que recurren a estos mecanismos; algunos medianos, facturan una parte a la agroindustria y el resto la venden en negro para no tener una categoría impositiva muy alta: “El productor factura un poco y el resto vende en negro, para no entrar en una categoría impositiva más alta.” (Entrevista propia, 3/9/2015).

La existencia de estos intermediarios fomenta la conformación de circuitos informales, llevando a la reproducción de “círculos viciosos” que, de alguna manera, condenan a este sector a la supervivencia. Así, los productores no tienen incentivos para realizar ningún tipo de reconversión tecnológica y tampoco pueden ser susceptibles de beneficiarse con distintos instrumentos de financiación o seguros de cosecha. Si bien podemos decir que se apropian de una parte de la renta de los productores, el negocio de los acopiadores tampoco es demasiado rentable. Según el Presidente de la cooperativa

La Línea, Señor Marcelo Serrano, sus márgenes de ganancia no son tan buenos como se supone, sino que sólo aprovechan la ventaja impositiva. Claro que son los que menos capital de trabajo deben arriesgar y pueden jugar con la necesidad de los productores de colocar la fruta. Como se sabe, el precio que paga la agroindustria por la fruta, usualmente se mueven en márgenes establecidos por el precio, menos la carga impositiva.

La mayor parte de la fruta que captan los acopiadores no es fruta de primera calidad y por lo tanto, esta es de menor precio. Esa fruta solo puede comercializarse para ser destinada a pulpa. Esto es parte del mencionado círculo vicioso en que se encuentran los PP, con baja tecnificación, tienen fruta de poca calidad, no consiguen buen precio y por lo tanto no llegan a generar un excedente susceptible de ser reinvertido. A esto se le suma, además, en el caso de las ciruelas, la falta de información a la hora de encarar las labores en las fincas: “(...) acá cada uno hace lo que quiere con la ciruela (...) uno le echa abono, y le preguntas si le hizo un análisis de suelo y te contestan que no, pero que eso hace bien, otro echa guano, otro poda, otro poda cada tres años, otro no poda.” (Entrevista propia, 4/9/2015).

Así, la calidad de la fruta no es uniforme, situación que también ocurre cuando cae granizo y la fruta queda golpeada, en ese momento los productores se enfrentan a una situación límite. El margen de negociación es prácticamente nulo y deben deshacerse de la fruta a un precio mínimo antes que tirarla. Se puede decir que si no existiesen estos intermediarios, los PP no tendrían ninguna posibilidad de participar en el mercado ni siquiera de manera informal, la pulpera que hay en San Rafael sólo puede recibir fruta de proveedores con todos los papeles en regla.

Agroindustriales

En el caso de la ciruela para industria, la agroindustria se encuentra aglutinada en pocas empresas. En la cadena de producción de la ciruela, encontramos que la comercialización se concentra en 10 empresas que representan, juntas, el 92% de las ventas externas argentinas de ciruela seca, tanto en valor como en volumen. Las empresas que las componen son Nevada Argentina S.A., Ricardo Aghetone, Argensun S.A., Héctor Dottori S.R.L., Frutagro S.A., Salguero, Frut Can S.A. , Trador S.A.,

Morillas Exportador S.R.L., Productos Andinos S.A. (Frutas Proa), Cirexa S.A. Todas estas empresas conforman el Comité de Exportadores de Ciruela de Mendoza que explica el 90% de las exportaciones argentinas de ciruela seca⁵⁸.

Por otro lado, los agroindustriales de la conserva de durazno están nucleados en la CAFIM (Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza). El sector industrial se encuentra conformado por 17 empresas, de las cuales 5 de ellas procesan cerca del 60% del total de la producción.

En este sentido, se puede ver cómo los procesos de inserción en el comercio mundial les pone exigencias a los productores de las que muchas veces no pueden dar cuenta: cuando esta asociación expone sus objetivos afirma que “(...) aboga por resaltar bondades de la producción mendocina; promoviendo el uso de estándares de calidad que protejan la imagen del sector y aseguren la creación de valor para el cliente”⁵⁹.

Estos objetivos, orientados a contar con una producción de buena calidad y homogénea para posicionar al producto en mercados en el exterior, son condiciones totalmente necesarias para poder cumplir con las exigencias de los mercados internacionales pero en el contexto en que se intentan realizar, excluyen a una importante porción de productores. Las ciruelas deben ser de un calibre grande, con una humedad exacta y un color homogéneo; y los duraznos deben también tener un calibre generoso homogéneo y sin manchas. Así como están dadas las condiciones de esta cadena agroindustrial, estas calidades están reservadas para los grandes jugadores. Se trabaja entonces sólo en función de la economía y la ganancia de cada empresa. Las empresas, los productores, los industriales y los acopiadores no se mueven como sector, a pesar de su importancia para la economía regional. No van juntos a hacer demandas al Estado ni intentan defenderse como cadena productiva, ellos se ven a sí mismos como competencia y no piensan que sus intereses estén alineados entre ellos y en mucha menor medida en sintonía con los intereses de los PP.

Más aún, los grandes agroindustriales ni siquiera se presentan ante el Estado conjuntamente a pesar de estar asociados horizontalmente a través de CAFIM. Los dos informantes calificados entrevistados de la agroindustria negaron la posibilidad de

⁵⁸ ver: <http://www.ccecuyo.com.ar/nodos/ver/comite-de-exportadores-de-ciruela-de-mendoza>. [Consultado el 1/12/2015]

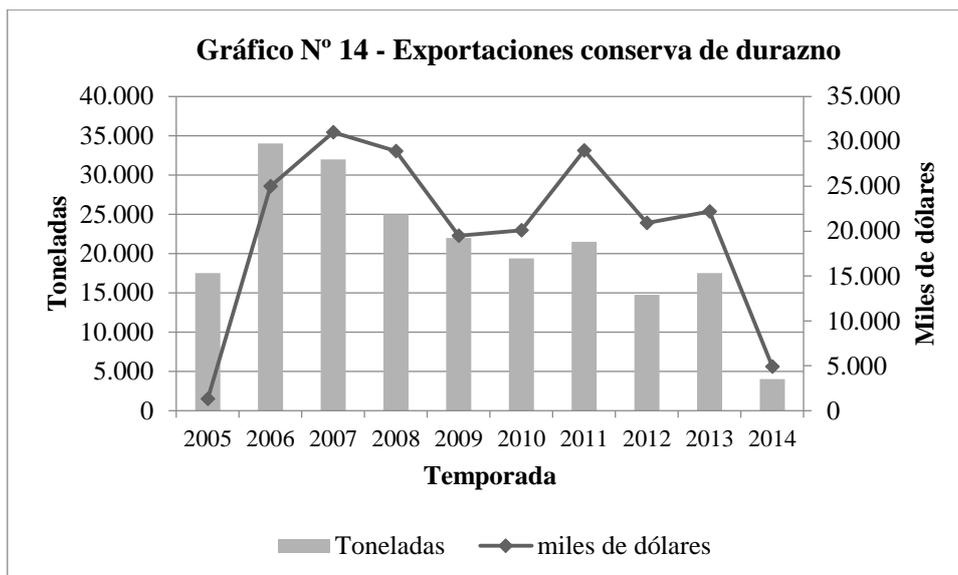
⁵⁹ *Ibíd.*

actuar de manera coordinada. Se les preguntó si de alguna manera actuaban en bloque para poner en la agenda pública sus propios problemas comunes. Uno de los entrevistados contestó que no se ponen de acuerdo a pesar de ser un sector industrial importante, y dijo no saber por qué (entrevista propia del 2/12/2015). El otro entrevistado aseguró: “Con los otros integrantes de la cadena no hay forma de integrarse, son intereses contrapuestos. No hay integración vertical y ni siquiera horizontal, todos juegan solos.” (Entrevista propia, 28/10/2015).

Así, esta suerte de individualismo sectorial y empresario tampoco ayuda a que las demandas del sector se hagan visibles y como consecuencia de su atomización, tanto para los productores como para la agroindustria, desciende considerablemente la capacidad para hacer pesar sus intereses dentro de la sociedad.

En términos comparativos y según uno de nuestros informantes, esta situación es sensiblemente diferente en Europa, donde la influencia de los PPF es decisiva para optar por diferentes políticas públicas, conformando una masa muy importante de productores que cuentan con subsidios y controles: “En Europa el peso del voto de los PPA influyó en las políticas públicas y los subsidios que mantuvieron para el sector. Eso del mercado libre es una *sanata* total (...)” (Entrevista propia, 28/10/2015).

Otro problema que se dio en la temporada 2013/2014 con respecto a la determinación de los precios que se pagaron por el durazno fue que estos se imponen desde el sector de comercialización minorista. Este sector “impone” un precio adelantando dinero a los industriales para encarar el período dónde se concentra más trabajo durante la cosecha. En ese momento el empleo de mano de obra es intensivo y deben contar con todos los insumos necesarios para enlatar los duraznos. A partir de ese precio, se le paga a los productores deduciendo los costos y los márgenes de ganancia de la empresa independientemente de los costos que los productores tienen para producir. La importancia del sector *retail* fue más determinante en el 2013 y 2014, porque si bien una porción importante se destinaba al mercado interno, había margen para negociar precios con el 20% restante de las latas que se exportaban. Este margen dejó de existir una vez que el atraso cambiario en Argentina tornó muy difícil competir internacionalmente con el precio de otros países productores:



Fuente: Dirección de Agroalimentos sobre datos de INDEC y Aduana ⁶⁰

Es muy difícil, en las condiciones descritas, ser competitivo para este sector cuando en otros países productores, puntualmente Grecia en el caso de los duraznos, cuentan con el apoyo activo del Estado griego a través del financiamiento de la Comunidad Europea para sostener la rentabilidad del sector.

Con la descripción realizada se confirma la tendencia que ilustró Delamarre (2001, 2003) quien a través de un análisis de los costos y beneficios concluyó que “Es por demás demostrable que el supermercadista es quien acumula más y, quien menores riesgo de pérdida tiene, pues condiciona los precios de compra al eslabón transformación como así también las formas de pago.”(Delamarre, 2001:5) Esta situación se agudiza dado que la agroindustria no accede a créditos a tasas razonables y se financia con adelantos que pueden obtener del sector supermercadista. Así se pacta un precio por la lata para obtener un adelanto que les permita afrontar el costo de los meses de trabajo intenso, en la época de la cosecha. Precisan fondos, entre otras cosas, para contar con la hojalata, el azúcar para el almíbar y afrontar los costos salariales y pagar la producción que no es propia. Entonces el precio se comienza a delinear totalmente dissociado de los costos de producción en finca sino a través de este tipo de relaciones de poder verticales y asimétricas que describe Pozas (2004:13) que terminan

⁶⁰ Conservas de frutas, Anuario 2014. Ing. Alim. Daniel Franco. Área de Sectores Alimentarios - Dirección de Agroalimentos Ministerio de Agricultura de la Nación. Ver: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/conservas/Informes/2015/CoservaFrutas_anuario_2014.pdf [consultado el 20/1/2016].

siendo mecanismos de poder que condicionan a toda la cadena de producción *hacia atrás*. Así la agroindustria desglosa los costos que tiene la lata de durazno calculando su margen de ganancia, dejando el resto para pagar el costo de la fruta, sabiendo que el margen de negociación es mínimo ya que el precio de venta de sus productos ya está comprometido.

Uno de los mayores problemas de los agroindustriales que producen las conservas enlatadas, está relacionado con la monopolización de los proveedores. Por un lado, precisan contar con la hojalata, provista solamente por Siderar, antes de que comience la cosecha. La empresa les pone precio y exige pago contado y anticipado 30 días. Por otro lado en cuanto a las cajas de cartón dependen solamente de dos proveedores. Con respecto a la fruta, las empresas más grandes, que explican más del 80% de la producción⁶¹, generalmente se manejan con entre un 40 a 60% de fruta propia, dependiendo de la cosecha. En relación al resto de la fruta para procesar, prefieren manejarse con productores grandes, que cuentan con mucho capital de trabajo, ellos envían los bins, y cuando llega la fruta controlan calidad y pagan de acuerdo a eso. Así quedan los productores más pequeños al margen de este circuito en dónde se pagan los mejores precios por la fruta.

Entre los años 2012 y 2015, el problema más relevante que identifican desde la agroindustria, es que no pueden sobrevivir con el tipo de cambio retrasado. Les fue imposible competir con otros países productores, los costos salariales, de transporte y agroquímicos no fueron acompañados por los ingresos de los saldos exportables, y así una importante porción de su producción que se exportaba anteriormente a partir del 2013 se comenzó a vender en el mercado interno con un margen mínimo. (Entrevista propia, 2/12/2015).

Este fenómeno necesariamente repercute en los productores, si bien no les compran directamente a los PPA, esta crisis afecta al precio que se paga por la fruta. Y así siguen quedando en una peor posición aquellos productores que no pueden reinvertir ni convertirse tecnológicamente, con el agravante que deben vender su producción a un valor menor al que se paga el kilo en mercado, entrando a un círculo vicioso en donde quedan atrapados en la informalidad:

⁶¹ http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/mendoza/UIA_frutas_de_carozo_08.pdf, [consultado el 28/12/2015].

(...) tenés que hacer un circuito cuando vendes en negro. Factura otra empresa. Ese negocio te lo trae el mismo comprador, el de la empresa. Te da el cheque endosado, vas al banco, lo cobrás y listo. Eso es supervivencia. Eso es lo que haces con la supervivencia, sobrevivís pero no podés proyectar nada. (Entrevista propia, 20/11/2014).

Hay que considerar que según el testimonio del gerente de una agroindustria conservera “(...) para la agroindustria las condiciones estructurales de San Rafael son pésimas para el cultivo del durazno (Principalmente por el régimen de caída de granizo y peligro de heladas)” (Entrevista propia, 2/12/2015); por eso no es casual que en San Rafael queden solo cuatro conserveras de tamaño mediano⁶². Como ya habíamos mencionado, las más importantes de la Provincia se ubican en el Valle de Uco, donde prácticamente no hay PP y la productividad es mucho más alta. (IDR, 2014).

PPF ante el Estado

Cuando al Presidente de la Sociedad Rural de San Rafael, Sr. Cristián del Pozzi, se le consultó cómo fue su encuentro en donde le expuso las dificultades del sector al entonces Ministro de Agricultura de la Nación (Mtro. Julián Domínguez), nos informó que le pidió ayuda para desarrollar el mercado en México y en Perú. El Ministro le contestó que antes de la ciruela y el durazno había una lista de 200 productos que eran prioritarios para pensar políticas públicas. (Entrevista propia, 20/11/2014) Este testimonio coincide con el análisis de Carballo (2012) mencionado en nuestra tesis en el capítulo II: desde la planificación nacional se privilegia los productos que representan grandes ingresos para el sector público, principalmente del complejo alimentario de oleaginosas. No es casual entonces que las políticas queden a un nivel de ayuda puntual con programas aislados y al que sólo acceden medianos productores. No hay una política que visualice o proyecte el lugar que quiere ocupar este sector en el mercado local e internacional.

Por otro lado una de las aseveraciones que llamaron mucho la atención fue el punto de vista del Presidente de la Sociedad Rural de San Rafael en relación al rol que debía jugar el Estado frente a la situación crítica a la que se enfrentaban los productores en el año 2014. Cuando se le preguntó acerca de la forma en que podían poner en la

⁶² Actualmente solamente quedan trabajando en San Rafael como conserveras La colina, La española, Agroindustria San Rafael y Hugo y Oscar Sabio S.A. y una pulpera, Fénix S.A.

agenda pública sus problemas, los propios y los de todos los actores que participan en la cadena de valor de la ciruela y el durazno para industria, contestó que lo que hacía falta era un “papá”. Es decir, continuó, un Estado que siente a todas las partes en una mesa y que no se levante nadie hasta que se pongan de acuerdo. Esta representación del rol que debe ocupar el gobierno recuerda la comparación que realizó Alexis de Tocqueville entre los norteamericanos y los franceses.⁶³

Parecería sintomática (y siguiendo con las políticas asociadas al DTR) la presentación del “Programa Avanzar” en el año 2015. El Programa se brinda a través de las administraciones municipales de la Provincia y era financiado por el Ministerio de Economía Infraestructura y Energía a través del Instituto de Desarrollo Comercial (IDC) y está destinado a productores de 1 a 10 hectáreas y su objetivo es crear modelos de Asociativismo para que esos productores tengan mayor fuerza productiva y negociadora. Así y según la memoria del programa logradas las etapas de conformación del proyecto, los participantes quedarían en condiciones de operar en cualquier mercado con estándares de calidad internacional. Sus representantes han remarcado que hay que atacar las dificultades que se han generado desde la desregulación del mercado de frutos, principalmente las problemáticas para la venta de la producción chica los precios bajos y las constantes presiones desde el sector de los PP al Estado para conseguir subsidios sobre el precio.⁶⁴ También afirmaron que el desafío es saber qué se demanda en el mundo y en el país, y modificar la estructura productiva, para producir lo que se necesita, generando así un híbrido entre lo que se entiende como DTR con la inclusión de los pequeños productores. Se hace evidente que el problema de la falta de asociación y la escala está en la agenda pública. Así desde el Estado se promueve aquello que no surge espontáneamente desde la sociedad civil, creando la sensación que es el Estado provincial el que empuja al productor a unirse. Al momento de realizar las entrevistas todavía recién se estaban informando de la mecánica del programa y no se registró ningún impacto en los productores de la implementación de esta política.

⁶³ A Tocqueville le llamaba poderosamente la atención cómo los norteamericanos se asociaban sin recurrir al Estado cuando aparecía un problema que afectaba a privados dentro de la sociedad. El ejemplo al que hacemos referencia es el de la Asociación de alcohólicos anónimos cuyo función era la asociación para paliar los efectos que tenía el alcoholismo en donde se juntaban para prometerse mutuamente dejar la bebida. En sociedades que no tenían perfeccionado el arte de la asociación, como en Francia los borrachos irían corriendo a golpear las puertas de las autoridades para que limitan la venta de alcohol a la población. (Tocqueville, 2001: 476)

⁶⁴ Ver artículo: “Agroindustria presentó un programa que cambiará el eje de la producción local” Diario del Valle de Uco Digital, 22 mayo, 2015 en <http://www.elcucodigital.com/valle-de-uco-se-presento-un-programa-que-cambiara-el-paradigma-de-la-produccion-local/> [consultado el 13/1/2016].

Cooperativa

En el año 2011 desde la Sociedad Rural de San Rafael avisaban a sus asociados: “Estamos negociando el precio de la ciruela en fresco en un rango de \$0.80 a \$1.10 Las negociaciones contienen alto grado de discusión y posiciones firmes. PARTICIPE Y NO SE DEJE AVASALLAR POR INDUSTRIALES INESCRUPULOSOS.”⁶⁵ Este aviso puede ser muy útil para los productores, pero, ¿Cuáles son realmente las posibilidades de no dejarse avasallar si ellos no cuentan con reales alternativas para colocar su fruta en el momento en el que están negociando su precio?

Sostenemos que una de las herramientas más útiles para mejorar las condiciones de negociación pasa, utilizando la terminología de Tocqueville, por el perfeccionamiento del arte de asociarse. Siguiendo a Abramovay, resulta imprescindible “no sólo comprender la manera cómo los actores se insertan en ciertas realidades e incluso roles sociales, sino también cómo adquieren el poder de alterar las relaciones de fuerzas de los campos en los que estos roles son desempeñados.” (Abramovay, 2006: 62). Por eso fue de mucha importancia que en 2009 se haya creado la cooperativa La Línea asociando a productores frutícolas de San Rafael y cuyo caso se ha estudiado en este trabajo. La Cooperativa de Provisión Transformación y Comercialización Vitivinifrutihortícola "La Línea Limitada", tiene como objetivos la transformación y comercialización de los productos y subproductos provenientes de las actividades vitivinícolas, frutícolas y hortícolas, como así también la provisión a sus asociados de los insumos necesarios para su desarrollo. Se concentra principalmente en brindar servicios a sus asociados relacionados con el durazno y la ciruela para industria. En el caso del durazno, trabaja en el acopio para pulperas de Mendoza, intentando beneficiar con mejores precios a los socios haciéndose conocer como sociedad de pago. Con respecto a la ciruela trabaja en el acopio de ciruela D’Agen para industria con el fin de hacer pulpa de venta en fresco y en seco. Seca la fruta con hornos alquilados a los socios, acopia y negocia precios con los agroindustriales en mejores condiciones, ya que cuenta con un volumen importante.

⁶⁵ Ver: <https://www.facebook.com/Sociedad-Rural-de-San-Rafael-124791877585838/> [consultado el 8/3/2016].

En relación a la importancia que tiene contar con mucho volumen de producción a la hora de la negociación del precio de la fruta, un informante calificado que trabaja hace muchos años en la industria de la ciruela afirmó:

“La superficie está cubierta mayormente por pequeños productores. Las cooperativas son una manera de defender el productor pequeño creando un núcleo de volumen interesante y así también crean una unidad de negocio interesante. Ir con cinco mil, dos mil o tres mil kilos a vender te trae problemas impositivos y así es como todos terminan cayendo en una acopiadora.” (Entrevista propia, 4/9/2015).

La cooperativa les permite entonces tener escala sin perder su condición de pequeño productor dueño de la tierra. Es ilustrativo el ejemplo que relata el Presidente de la cooperativa *La Línea* sobre un caso en particular en donde, en el mismo día, un industrial pagó a un productor un 15% menos el precio de la fruta:

(...) Cuando fuimos a negociar la seca, había ido en la mañana uno de los socios que tiene seca en su finca y le ofreció a Morilla (agroindustrial) 2 mil kilos de ciruela y le dijeron que le iba a pagar 21 pesos kilos en tres cuotas.

Al mediodía vino el socio a contarme, le dije que a la tarde yo me iba a juntar a ofrecer el volumen de kilos de la cooperativa donde él también tenía ciruela. A mí me ofreció 24 pesos en tres cuotas.

El industrial actúa con la necesidad del productor chiquito, que quiere vender 2 mil kilos. El productor dice: “*Necesito vender 2 mil kilos para pagar la cuota del crédito de la podadora, los radiadores*”. Y eso es lo peor que puede hacer.

El industrial le contesta que tiene 20 o 21 pesos en tres cuotas. Y a mí me ofrecieron 3 pesos más. Entonces ahí te das cuenta, se los marqué a los socios y estuvo el productor en una reunión para demostrar que era verdad. (Entrevista con Presidente de la cooperativa *La Línea*, 15/11/2014).

Se puede ver que las primeras dificultades que encuentran los productores para conseguir mejores precios es que se piensan a sí mismos de manera individual, creyendo en que a fuerza de trabajo y esfuerzo van a poder progresar, cuando los problemas que los afectan son de índole sistémico. Muchas respuestas de los productores acerca de su opinión para salir de este escenario en donde la rentabilidad era muy exigua versaban sobre el esfuerzo y sacrificio para mejorar su situación. Desde el punto de vista individual es más difícil pensar que además del esfuerzo y el trabajo en la finca, lo que determina su situación económica está relacionado con otros factores, muchos de índole macroeconómica, pero también otros en los que pueden torcer la realidad, como la desventaja que representa vender la fruta de manera individual. Así, poco importa haber

contado con una buena cosecha si esa rentabilidad diferencial por conseguir buen volumen y calidad se licua a través del precio que se consigue cuando se negocia a la hora de realizar contratos con los agroindustriales. Las cooperativas frutícolas se encuentran con la dificultad que todavía no son muchos los productores asociados y por lo tanto no cuentan con un volumen muy importante para fijar precio en el mercado:

(...) si pudiéramos asociar a todos los PP, regularíamos la oferta o nos haríamos valer como bloque. El problema es que los industriales como Dottori, Morilla, Frutagro tienen productores que le venden, por tradición, por amiguismo, porque son confiables para pagar.

Es difícil que los productores confíen en una unidad nueva, una asociación que se arma, que funcione como cooperativa. Al productor hay que mostrarle utilidades para que se una, si solo le mostrás la voluntad de integrarse pero no le llega una diferencia en el precio no se va a unir.

El productor sanrafaelino o sureño es muy montañés, es diferente al productor del Valle de Uco, de Mendoza. Es diferente porque ellos tienen fincas de veinte, cincuenta, cien hectáreas, son más grandes. El productor negocia con la industria, porque sólo produce un volumen importante; en cambio nosotros tenemos un promedio de dos hectáreas de ciruela por productor. El productor es muy reacio a asociarse. (Entrevista propia, 15/11/2014)

Uno de los principales problemas por el cual los asociados tienen bajo nivel de participación, se debe a que les es complicado reunir a los PP, las reuniones son presenciadas, en promedio, por 25 a 40 productores. “(...) se llamaron trescientos tipos. El secretario los llama personalmente, uno por correo, otros mensajes escritos, y otro llamado. Y siempre te van cuarenta o cincuenta personas y no se mueven de ahí. Es así, el productor es muy reacio a las reuniones”. (Entrevista propia, 15/11/2014). Estas actitudes no son casuales, lo importante en este caso y en el marco teórico en el que está enmarcada la investigación, es encontrar las causas que provocan que los productores se muevan en un esquema individualista. La respuesta está en los sucesivos fracasos de experiencias asociativas en los que el sector se vio afectado. Si bien no fue una práctica común en la fruta para industria, las prácticas asociativas en la vitivinicultura fueron y todavía son muy comunes en Mendoza. Según testimonios de varios productores consultados, Hay historias de estafas y muchos vieron enriquecerse a asociados de cooperativas que ocupaban cargos jerárquicos mientras los asociados quedaban endeudados.

Además, existe otra dificultad para encarar el trabajo de la cooperativa: según un contador que siendo productor tiene relación con ella, declaró que hay demasiadas formalidades que cumplir y deben ser muy prolijas con sus balances y actas para que puedan seguir existiendo, exigencias que son costosas y suponen ser administrativamente prolijos.

Se pueden observar que los actores pueden alcanzar la cooperación a partir de las imposibilidades que ellos mismos identifican. Las ventajas de contar con un núcleo de productores unidos es que pueden pedir subsidios para luego ser repartidos en función de las necesidades de cada uno de los asociados y financiar, por ejemplo, la compra de bins y jaulas para la cosecha o conformar un fideicomiso para financiar las actividades de laboreo de los asociados.⁶⁶

El proyecto más ambicioso de la cooperativa y que fue el objetivo inicial de su creación fue conseguir que el Gobierno Nacional les financie, a través de créditos no reembolsables, una pulpera para procesar fruta. Cuando se dieron cuenta del problema que significa tener fruta de baja calidad que debe colocarse necesariamente en acopiadores o agroindustriales muy concentrados, una sola pulpera le pone el precio a la fruta a todos los acopiadores. Procesando la fruta y comercializándola, pueden retener esa porción de la ganancia que se apropian los industriales e intermediarios para repartirla entre los productores.

La capacidad de procesamiento de fruta de la máquina adquirida es de 8000 kilos hora. Una vez que es encendida, la máquina es de régimen continuo, se puede ir cambiando la fruta. Por eso también se necesitaría mano de obra para cubrir los tres turnos necesarios en el que van a entrar a la planta entre 150.000 y 200.000 kilos por día. Con estos cálculos no va a alcanzar la fruta de los productores de la cooperativa y van a tener que salir a comprar a particulares (Entrevista propia, 8/5/2015).

Entonces, ¿cómo van a vender? Quieren hacerlo a través de Fecovita, usar su cadena de comercialización y también a través de *brokers* -con quienes ya han mantenido algunas reuniones-. Si bien en diciembre de 2015 ya contaban con la maquinaria no tenían el predio ni la financiación para armarla y ponerla en funcionamiento.

⁶⁶ Ver Manzano, Gustavo. Informe técnico de temporada 2012/2014. GyTT (Mendoza)

Una vez que comience a funcionar, el próximo paso sería certificar normas, para poder venderle por ejemplo a *Coca Cola Company*, uno de los principales compradores de pulpa en el país. Al comentarle este proyecto a un gerente de la agroindustria declaró que no es importante a quien le vendan los tambores de pulpa si con los precios planchados y el tipo de cambio retrasado no se cubren costos. (Entrevista propia, 28/10/2015).

Por otro lado, la falta de asociados es un problema evidente, por eso la cooperativa debe “seducir” pagando bien y en tiempo, diferenciarse del acopiador y que la ganancia se reparta o se capitalice la cooperativa (con compra de envases, bins, jaulas, etc) a fin de temporada. Siempre respetando los reglamentos de la cooperativa, los asociados pueden decidir qué hacer con la porción de la renta que no se van a apropiar individualmente y va a capitalizar la organización. Estas decisiones se realizan a lectura de balance y votando determinan cómo se distribuye la ganancia, cuánto se capitaliza y si el resto lo liquidan entre los productores.

Empresa integrada

La firma cuenta con treinta y cinco hectáreas de plantaciones propias. Su unidad de negocio está valuada en 4 mil toneladas secas anuales. Alrededor de un 50% del negocio se conforma por productores que están integrados.

El funcionamiento de esta forma de integración vertical, productor integrado, al llegar la temporada de cosecha de la ciruela y entrega de la materia prima al valor de plaza, ese valor se toma en función dependiendo de la calidad. Una vez entregada la fruta, se verifica la calidad y el calibre, se determina el valor de plaza y eso es facturado por el productor.

Ese valor de plaza se divide en cuotas iguales hasta noviembre. Se dolariza tomando el valor del dólar al momento de la cosecha. A fin de año, se calcula el precio promedio de venta, y si queda alguna utilidad se divide en dos, la mitad al productor y la otra mitad a la industria. Toda la operación está respaldada por contratos, cuentan con cuadernos de campo de cada productor integrado que suman entre setenta y ochenta productores de ciruela.

Es un modelo de integración en los que no se encontraron antecedentes en el rubro de la fruta para industria en el Sur mendocino y que intenta ser exitoso pesar de las dificultades culturales a las que se enfrenta. El productor no está habituado a este tipo de contrato, su costumbre es totalmente diferente, cosecha y espera conseguir buenos precios y los contratos se hacen cerca de la fecha de la cosecha. Según el Presidente de la Cooperativa La Línea, “lo más normal es que los industriales no se manejen con contratos de más de un año. Solamente le compran y facturan a los productores, no arriesgan a una relación más larga porque van manejando stocks, compran lo que necesitan, no les conviene” (Entrevista propia, 3/9/2015).

Por el contrario, el modelo de negocio de esta empresa cambia la forma de encarar la relación con el productor, intenta compartir la información sobre oferta - demanda y precios pagados en el mercado con el productor para generar una relación de confianza a largo plazo y hacer de cada productor una suerte de asociado. Así, intentan que la relación comercial que establecen con los productores sea menos opaca de lo que es habitualmente:

Y así es el productor porque no está informado y se dejan llevar por lo que dice un intermediario, lo que dice Ibarra, que los asesora mal, en vez de hacer algo orgánico. Cuando yo les decía que la ciruela estaba \$12 me decían que otro les ofrecía \$13.

Hoy bajó la ciruela y está a \$11,50; nosotros hicimos el contrato de integración a \$12 pero tampoco da \$13.

El que está en la integración tiene que tener una mentalidad de negocio a largo plazo, una línea constante de precio. Hay gente que lo entiende porque tiene mucha experiencia y gente que no, pero es muy complejo. (Entrevista propia, 4/9/2015).

Es por este motivo que, según afirman desde la empresa, armaron la estructura de producción integrada. Para poder mantenerse en el mercado sin ser un jugador de mucha importancia, debían tener una estrategia para diferenciarse. Necesitaban construir relaciones con clientes que deriven en una relación comercial constante y previsible.

En ese sentido, coinciden con los agroindustriales que colocan las latas de durazno en el mercado internacional. Es muy difícil mantener un cliente en el exterior si la empresa tiene buenas condiciones para venderle un año; y al año siguiente debe informar que no tienen el producto como el cliente lo necesita, deben abastecerlos con la misma calidad todos los años. La estrategia que siguieron no se basa necesariamente en conseguir la mayor rentabilidad todos los años, según sus testimonios, conocen el

mercado y saben que los precios se comportan de manera cíclica. Por eso enfocan su energía en que los márgenes puedan jugar dentro de ciertos límites, aceptando malos años aunque manteniendo precio y calidad con el cliente.

A diferencia de los “jugadores más grandes” dentro de los exportadores, no colocan su producción a través de *brokers* que tienen una cartera de *commodities* para colocar en ferias internacionales, sino que mantienen la relación de manera individual con cada comprador intentando conocer para qué quiere la ciruela; y ofreciendo distintas calidades y características del producto según la necesidad del cliente. “(...) si me pedís una ciruela para jugo yo sé cuál es la que te va a servir y cuál es la que te puede servir para hacer un bombón y ponerle una almendra dentro. (...) Nosotros sabemos qué producto venderle para la necesidad que tenga y que se adecue el precio. ¿Para qué le voy a dar un producto Premium a alguien que quiere hacer mermelada? Eso es muy diferente.” (Entrevista propia, 4/9/2015).

En el intento de ofrecer un producto de calidad y parejo, realizan un trabajo de arriba hacia abajo capacitando a los productores para que cumplan normas internacionales de calidad y conseguir trazabilidad de la fruta que comercializan. La encargada de calidad de la firma afirmaba: “Otra cosa que vimos internacionalmente, es que se puede acceder a mejores condiciones de venta y a mejores mercados si no tenés normas. Estamos apuntando a la normalización y trasladar eso al productor es bastante complejo.” (Entrevista propia, 4/9/2015). Esta complejidad está dada porque un año trabajan con un productor y tal vez al otro no. La idea que quieren imponer desde la empresa es que -más allá de la diferencia que puedan sacar negociando coyunturalmente la fruta en otro lado- una relación estable de los productores con la agroindustria es mucho más beneficiosa en el largo plazo para ambas partes. Afirman que con un seguimiento de cuatro o cinco años van a contar con normas de calidad en la finca y tener así una unidad productiva susceptible de ser certificada.

Inevitablemente este modelo de negocio deja afuera a los productores descapitalizados y presenta algunas dificultades. Como afirmamos anteriormente, la principal es de carácter cultural, las costumbres de los productores chocan con esta concepción de negocio:

El productor no está acostumbrado a esto, sino a sentarse cuando no hay fruta con un comprador a rematar la materia prima a ver quién

paga más. Y cuando hay fruta el productor viene a pedir por favor que lo recibamos sin precio y sabe que viene el palo por la nuca por lo que hizo el año anterior. (Entrevista propia, 4/9/2015).

Se evidencia que hay también un sistema de premios y castigos desde la agroindustria, el *palo por la nuca* no es gratuito. Desde esta forma de trabajo con los productores la empresa debe encontrar las formas de torcer la voluntad y la costumbres de los productores para que se adapten a una concepción comercial que contemple una relación a mediano o largo plazo.

Conclusiones

En el presente capítulo, se abordó por un lado el modo en que los productores y agroindustriales comprenden cuál es su visión sobre los problemas que los atraviesan y cómo piensan su lugar dentro de la CPF; y por otro lado se describió la experiencia de una cooperativa Frutícola y una empresa que se propuso trabajar con esquemas de producción y comercialización integrados verticalmente con productores locales. Para hacerlo se recogieron las visiones de los distintos informantes calificados. Y se intentó comprender qué hay detrás de las relaciones en donde se determinan los precios de la fruta pagada. Se expusieron los puntos de vista de muchos de los actores involucrados en la cadena. Así se pudieron describir diversas estrategias en las que los productores se vincularon con otros actores económicos que desempeñan distintas funciones en la producción y comercialización de ciruelas y duraznos para industria.

A pesar de las diferencias en los tamaños de las fincas y el respaldo financiero que cuentan los productores, nos encontramos que moviéndose de manera individual, tienen pocas chances de contar con una unidad productiva rentable. Sin importar la calidad o los rindes que consigan la rentabilidad se puede perder a través de la poca capacidad de negociación al momento de establecer el precio de la fruta y que es fundamental para hacer valer todo el producto de todo un año de trabajo. La estrategia de los productores más pequeños, según los testimonios de los entrevistados pasaría por tener una estrategia puramente defensiva, casi de supervivencia. En estas condiciones la posibilidad de continuar con las actividades productivas son muy pocas. Se ha observado que de continuar estas formas de relacionarse, los actores cuentan con pocas posibilidades de reducir las fuentes de incertidumbre, más allá de las climáticas nos

referimos a las técnicas y financieras. De todos modos generaron relaciones estables con sus pares y la agroindustria. Por otro lado se comprendió que el sector agroindustrial también aparece comprometido en la CPF, tanto financiera como comercialmente.

En los últimos dos apartados se pudieron observar dos estrategias que pueden modificar de alguna manera la reproducción de las relaciones dentro de la CPF. Por un lado la unión de los productores a través de una cooperativa que le brindaría herramientas para defender su renta a través de poder manejarse con escalas de producción mayores y *stock* de fruta y una institución que defienda sus intereses. El volumen que conseguirían si se sumasen más asociados o si se generasen más cooperativas de servicios para productores frutícolas podría modificar la relación con la agroindustria para que los productores no pierdan una parte de su ganancia obteniendo mejores precios. En segundo lugar vimos un ejemplo que surgió desde una empresa. Se trata de un privado que busca alternativas para poder construir relaciones comerciales duraderas tanto con clientes como proveedores para reducir la incertidumbre y conseguir calidades de fruta parejas. Así conseguiría estabilidad hacia arriba y hacia abajo en la CPF.

En las reflexiones finales, se proseguirán los análisis, indagando las formas en que las estructuras sociales de los mercados moldean y deciden sobre quién y cómo se apropia de la renta generada por la actividad frutícola en San Rafael, proponiendo posibles caminos para reducir la incertidumbre y preguntas para futuros trabajos.

REFLEXIONES FINALES

Como se ha planteado en la introducción, a través de la lectura de los capítulos precedentes hemos podido comprender, por medio de las herramientas que nos brinda la sociología económica, la situación de los productores frutícolas de San Rafael y las dificultades que enfrentan para continuar con una actividad que, para que subsistan como tales, debería ser sustentable. En este sentido, y observando la dinámica que domina la CPF para industria en San Rafael, debemos destacar la importancia que tiene establecer liderazgos y consolidar proyectos que involucren a aquellos que “no tienen voz”, los que denominamos para este caso, los subalternos. La esperanza de supervivencia del sector pasa porque ellos se comprendan como un actor importante y entiendan que no son meros reproductores de las estructuras en las que se encuentran. Tienen la capacidad de alterar la correlación de fuerzas para imponer un nuevo modelo de relación recíproca. Por eso hay todavía acciones que permiten revertir la tendencia en donde se imponen los grupos dominantes que utilizan su habilidad social⁶⁷ a través de instrumentos materiales como su capacidad financiera y su posición ventajosa para la negociación; y cognitivos en donde el productor individual acepta la situación como dada, para obtener cooperación ajena y asegurar así su posición sobre la base de su propia visión del mundo. Aun así -y con este diagnóstico- se observaron indicios de resistencia a través de la creación de la cooperativa.

Así, cada actor cumple su función en la cadena de producción aceptando su papel y (esto también es válido para el caso de la fruta para industria en San Rafael) quienes imponen condiciones son aquellos que corren menos riesgo y tienen menor capital de trabajo comprometido en la CPF. Algunos productores encuentran distintas formas de sostener su unidad productiva mediante la diversificación de las plantaciones de su finca para poder ir subsidiando la cosecha de cada fruto que no genera una renta que sostenga los gastos que implican las labores y la cosecha. De esa manera, cuentan con un margen de ganancias razonable sin apostar todo a un cultivo en particular.

⁶⁷ Fligstein, Neil (2001). “*Social skill and the theory of fields*” disponible en <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=iir/ccop> - [consultado el 21/10/2015], publicado en *Sociological Theory* 19(2), 2001.

Curiosamente, las estrategias de los productores no se orientaron, en términos generales, a reducir las fuentes de incertidumbre asociadas al proceso de comercialización de la fruta producida. Para sobrevivir en el tiempo, no consiguieron generar relaciones estables con agroindustriales, ni pudieron asegurar acuerdos a largo plazo, salvando la excepción de los productores del modelo de negocio que estableció la empresa Pietrelli SA. Los vínculos son estables pero solamente a nivel afectivo: en las entrevistas surgió que todos, tanto agroindustriales como productores, de alguna manera, los une una relación de amistad. Los productores más pequeños comercialmente no encontraron la forma de reducir la incertidumbre en torno al cumplimiento de la calidad que puede tener su fruta. Un tipo de relación comercial duradera y que permanece en el tiempo con la agroindustria está reservada solamente para los productores con explotaciones medianas y grandes (más de 15 hectáreas). Las relaciones económicas que estos actores establecieron estuvieron enraizadas en relaciones sociales, mediadas por la tradición, el conocimiento previo y la confianza. Estas relaciones sociales tuvieron un lugar relevante para que sigan desarrollando su actividad rural.

En segundo lugar, podemos entender la forma en que funciona y el papel que tiene cada actor en la cadenas de valor de la producción frutícola, éstas descansan en dispositivos sociales, en reglas y rutinas que condicionan sus estrategias y acotan los márgenes de libertad y sobre todo los márgenes de ganancia del sector más débil. De esta forma, se favorece la réplica de esquemas de funcionamiento y se incentivan lógicas conservadoras, en dónde los que dominan algunos eslabones de la cadena imponen precios de referencia y si bien reducen la incertidumbre, no se adecúan necesariamente a estrategias que puedan beneficiar al conjunto de los actores que participan en la cadena de producción, llevando a que un segmento vea comprometida su propia existencia. Así se puede concluir que no se trata a los productores como individuos que maximizan utilidad en base a cálculos e información completa.

Pensando en la continuidad de la preeminencia de pequeñas propiedades dentro del entramado frutícola sanrafaelino, la preocupación central pasa por el abandono de las actividades y el envejecimiento de la población rural. Observamos que hay cierta obstinación en la permanencia en la actividad sin que se encuentre asegurada la permanencia de sus descendientes en la producción de las fincas. Si bien las relaciones sociales sobre las que se construyeron las relaciones económicas y las reglas que

orientaron la actividad frutícola no generan muchos incentivos para la permanencia en la actividad, es la tradición y la falta de alternativas la que decide que los productores continúen en el mismo rubro aunque sus hijos no necesariamente lo hagan.

Asimismo, con los antecedentes presentados sobre las políticas públicas de ayuda financiera destinadas a este sector se puede concluir que el crédito aislado es incapaz de revertir la situación general y que usualmente se brinda como un subsidio que ayuda a que los productores perduren pero al que difícilmente accedan para transformar sus estructuras productivas. Si bien es necesario que existan mecanismos financieros estatales para paliar adversidades climáticas, los créditos disponibles están totalmente aislados de una política planificada. No constituyen una herramienta estratégica para la capitalización y el ascenso a un nuevo estadio productivo y social del sector⁶⁸. Así se puede arriesgar que estos PPs sanrafaelinos forman parte de un último rastro de una dinámica de producción que lentamente va a ir extinguiéndose. Se pueden considerar un resabio de un modelo de acumulación del capital que terminó de modificarse en la década del noventa. Sólo persisten en el tiempo relacionándose con el mercado de una manera puramente defensiva. Es una delicada situación subsistir en el mercado sin contar con la capacidad de crecer ni de transformarse para adecuarse a la exigencias del mercado.

Desde la perspectiva de la economía clásica sería lógico pensar que los PP tienen *aversión al riesgo*, ya que muchos no cuentan con el *animal spirit* propio de los emprendedores que actúan dentro de un mercado. Detrás de esa racionalidad y ese espíritu, hay una exigencia permanente al individuo de crecimiento.⁶⁹ En los capitalismos se valora positivamente a los individuos o firmas que crecen y no aquellos que llevan una estrategia defensiva en el mercado como muchos de los sujetos estudiados en este trabajo. Pero no se busca, en esta tradición, comprender las razones y el contexto que dan los individuos para continuar con esta clase de reproducción. Entonces, desde este esquema de pensamiento, el destino natural de estos pequeños productores sería la extinción y sería justo que así sea, el mercado se encarga de elegir quiénes pueden seguir participando en el mercado y quiénes no.

⁶⁸ Véase Carballo, 2004: 11.

⁶⁹ Esta es, en realidad una exigencia del Capital, como sujeto dentro de las relaciones sociales en el Capitalismo. Dejaremos este análisis y posterior desarrollo para un futuro trabajo.

Por otro lado, si bien hemos comprobado que el tipo de cambio es una variable decisiva que influye en la rentabilidad de los productores, no implica que sea decisiva a la hora de determinar la debilidad que tienen (principalmente financiera) frente a las oscilaciones permanentes que experimentan los precios. De esta manera los productores deben sumar a sus dificultades la falta de liquidez quedándoles poco margen para sostenerse económicamente ante las adversidades climáticas. Se han observado dos dinámicas de conformación de precios distintas en el durazno y la ciruela para industria. En el primero, y al estar tan orientado al mercado interno, resultó claro que el precio que se paga por la fruta al productor está fuertemente condicionado por lo que están dispuestos a pagar desde el sector *retail* y los costos que implican industrializarlos. Con la ciruela en cambio, si bien se podría pensar que está naturalmente atado al precio de lo que se paga en el mercado global por la fruta, su determinación es más opaca y está apoyada en la forma en que la agroindustria maneja el stock y va liberando la oferta para colocarla en el mercado internacional. Sus precios no se transfieren automáticamente a lo que se le paga al productor de acuerdo al tipo de cambio vigente. Por eso, si bien el tipo de cambio es importante y sin negar tampoco la influencia de la oferta y la demanda en los precios, estos dos indicadores no deciden la evolución ni la dinámica en la cadena productiva sino que son centrales las relaciones verticales y asimétricas que se dan dentro de la cadena, demostrando que la determinación de los precios se rigen por la estructura de las relaciones de fuerza o poder, los que participan en ese mercado están sujetos a la estructura del “campo”, como lo definió Bourdieu (2002).

Como afirmamos anteriormente, el problema financiero en que se encuentran muchos productores se da por la ausencia de líneas de crédito a tasas bajas. Esto afecta a la producción de las frutas estudiadas y compromete la calidad del producto de la cosecha. Es muy difícil colocar la fruta a buen precio para los productores que no consiguen tener liquidez a lo largo del año, en los momentos que la producción lo exige. Este fenómeno también afecta al sector industrial, en caso de no tener acceso a las vías tradicionales de crédito y al precisar dinero para afrontar el periodo de mayor trabajo, dependen de los adelantos que pueda hacerle el sector *retail* para afrontar los gastos que implica la industrialización de la fruta. En el caso puntual de los duraznos, la venta y distribución están fuertemente influenciadas por el mercado nacional, principalmente por los supermercados y los mayoristas.

Se observó también cómo influye la confianza y la desconfianza en las relaciones horizontales entre los productores y cómo en las relaciones asimétricas opera el acatamiento de las condiciones que se imponen desde la agroindustria y los exportadores en el caso de la ciruela y en el sector del supermercadismo a la agroindustria y en consecuencia al productor en el caso del durazno.

También hemos visto que es un comportamiento normal de los pequeños productores negociar precios individualmente y no compartir la información en que realizan las ventas. Se pueden comprender las razones culturales, todo lo que se juegan en el precio conseguido por la fruta, el orgullo de no demostrar que el producto del trabajo de un año fue mal negociado, pero creemos que en la medida en que prime esa clase de individualismo mal entendido, las chances de supervivencia de los PPA del sur de San Rafael son pocas, ya que no tienen lazos institucionales que canalicen los reclamos que puedan hacer unidos para mostrar que sus objetivos, su rentabilidad y su supervivencia son parte de un reclamo de que comparte toda la sociedad. Estos elementos descriptos hacen a la territorialidad tal como la entienden García y Rofman (2014). Sus particularidades y complejidades que se han ido construido históricamente y que son propias de un ámbito geográfico específico, dibujan y delimitan las formas que adquieren las relaciones de producción en el campo frutícola, con sus propias lógicas, relaciones de poder y costumbres.

Si entendemos que la situación de los pequeños productores los posiciona en un lugar no privilegiado en el mercado y con desventajas sistémicas, creemos que es natural que deseen salir de esta situación. Contar con voluntad de cambio es el primer paso y la elaboración y puesta en marcha de proyectos como impulsar la instalación de una pulpera por parte de los productores a través de una cooperativa, apunta principalmente a modificar las relaciones de poder y equilibrar la balanza para suavizar el abuso de la posición dominante de la agroindustria en la negociación del precio al que se liquida la fruta. El camino no deja de ser escarpado, se vislumbra un problema a futuro, si bien las intenciones del proyecto son buenas, el precio que se pague por el tambor de pulpa de fruta va a continuar dissociado de los costos que tienen los productores. De todas formas, en caso de ponerse en marcha la pulpera, sería un salto importante: ser dueño de la etapa de procesamiento les mejora a los productores las condiciones para negociar precios y aunque no asegura que haya alta rentabilidad, podrían apropiarse de una parte de la ganancia que antes quedaba en manos de terceros.

Con este tipo de iniciativas, en donde prevalecen soluciones democráticas, tal vez pueda defenderse el precio y la rentabilidad de esta actividad productiva cambiando la tendencia del envejecimiento de la población rural. Así especulamos que sería más probable que la descendencia vea en la producción de estos frutos condiciones económicas atractivas para continuar con la tradición familiar.

Un elemento no analizado en el desarrollo (dado que se trata de una especulación totalmente propositiva), está relacionada con que los PPA pueden proponer nuevas instituciones que puedan controlar y darle algún tipo de certidumbre a su lugar en la cadena agroalimentaria. De hecho se ha observado que en este sector hay un muy mal manejo de recursos públicos y privados para mejorar el sector, justamente porque no hay nadie sobre ellos, es decir ninguna instancia institucionalizada que regule la implantación del cultivo, los manejos de stocks y la protección de los productores financieramente débiles. Sin ir más lejos, desde la agroindustria ven a esta ausencia como un problema: “En otros países del mundo se regula el cultivo pero acá no, es bastante pobre. El que quiere planta, el que no quiere no planta. En 2002 que fue el año de apogeo de la ciruela se plantó muchísimo. Imagínate la cantidad que se plantó que la Provincia se había quedado sin ciruelos y traían plantas de Río Negro.” (Entrevista propia, 4/9/2015). Por eso y como se observó también históricamente en los registros de la Cámara de Comercio, Industria y Agropecuaria de San Rafael, la sobreoferta y sobreproducción de fruta es un problema que afecta cíclicamente al sector y sin las medidas necesarias las van a seguir sufriendo. Además cuando el clima acompaña y hay buena cosecha, la sobre oferta presiona a los precios para abajo y la rentabilidad se ve afectada aunque los rindes hayan sido buenos.

En general, los PPF de San Rafael son conscientes de las asimetrías intersectoriales y pueden considerar positivamente la existencia de un entramado institucional en donde puedan canalizarse los conflictos hacia adentro de la cadena para que puedan pensarse a sí mismos como parte de una misma problemática. Un ejemplo válido son las organizaciones interprofesionales que en Francia funcionan como “estructuras de gobernanza necesarias para remediar los límites de la coordinación propios del *mercado*” (Cadilhon y Dedieu, 2011: 1). Aunque se hayan creado y sean reconocidas en Francia, estas organizaciones también existen en países como EEUU, Sudáfrica o Canadá, en donde para el caso de ciertas cadenas agroalimentarias han

hecho posible la coordinación vertical de los sectores agroalimentarios demostrando que resultan insuficientes los modos de coordinación meramente mercantiles.

Estas organizaciones además cumplen la función de representar al sector ante los responsables políticos, la promoción colectiva de los productos, la implementación concertada de normas de calidad e investigación y desarrollo de mejores técnicas de producción. En esta relación también se encargan de poner límites a la implantación de nuevos ejemplares para que no haya sobre oferta de fruta y de hacer manejos de stocks para que los precios no caigan y los productores no tengan que producir a pérdida.

Si bien crear una organización de este tipo sería una tarea muy compleja dado que no se corresponde institucionalmente con la historia de las organizaciones frutícolas existentes de Mendoza, una conformación de este tipo podría permitir garantizar la gestión coordinada del sector ayudando a reducir algunos costos en beneficio de todos sus miembros para cumplir con las expectativas de la sociedad y del mercado, asegurando la supervivencia del sector más desfavorecido y posibilitando su transformación tecnológica.

Este tipo de coordinación vertical de los distintos sectores que integran la CPF puede ser una herramienta útil para el desarrollo de la comercialización de productos agropecuarios y el acompañamiento de los cambios de los sectores agroalimentarios. Incluso puede empezar a pensarse de este modo poner límites a la implantación de coyunturales favorables se han implantado montes de ciruela indiscriminadamente generando en los años subsiguientes situaciones de sobreoferta del producto.

Para cambiar la situación y encontrar soluciones no hay que necesariamente tomar ejemplos del exterior. Existen construcciones institucionales en la provincia que pueden ser imitadas para la CPF. Evidentemente los productores frutícolas (que en muchos casos también son vitícolas) pueden tener como modelo o apuntar al mismo tipo de organización institucional que se dio en el sector vitivinícola a partir del retiro del Estado en la década del '90. Según Richard-Jorba, "El retiro del Estado nacional actuó como impulsor de reacciones regionales. En 1994, frente a una crisis de sobreproducción, Mendoza y San Juan firmaron un tratado (ratificado por leyes provinciales), se creó el Fondo Vitivinícola Mendoza y el Fondo Vitivinícola San Juan. Se trata de personas jurídicas de derecho público no estatal que se financian con aportes privados sobre cada kilogramo de uva vinificada (\$0.01) y montos equivalentes a cargo

de los Estados provinciales.” (Richard-Jorba, 2008: 7) Estos Fondos son administrados por el sector privado aunque cuentan con representantes estatales y su finalidad es la promoción integral de la actividad vitivinícola y la exportación de sus productos. Por otro lado, también se creó la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR), una figura del mismo tipo a través de la Ley nacional 25.849/03 y su decreto reglamentario 1.191/04 con el objetivo de gestionar y coordinar la implementación del Plan Estratégico Argentina Vitivinícola 2020 (PEVI). Este Plan, que se podría adaptar y replicar para la fruta, es una herramienta para el diseño y aplicación de políticas de largo plazo y promueve la organización e integración de los actores de la cadena productiva y la innovación para ganar mercados externos y consolidar el interno.

La inserción en el mercado global exige calidad y ciclos de producción más parejos. Es indudable que aquellos productores que siguen realizando las tareas de laboreo artesanalmente, con poca información técnica y sin tener la posibilidad de modernizar su producción no van a tener quién reciba la fruta. Esta imposición externa ilustra cómo la noción de territorio es totalmente visible en San Rafael y está asociada con una forma de comprender el ejercicio de poder en un mercado en donde todos son formalmente libres e iguales: en la región estudiada se sintetizan relaciones de poder espacializadas, con actores que cuentan con capacidades diferentes para transformar, producir e imponer acciones y voluntades con distinto grado de éxito. Esta lógica y esta forma de pensar la inclusión de la región en el mercado global impregna también las políticas públicas que, como se ha visto, se focalizan en una forma de comprender el ‘desarrollo rural’ que pasa casi exclusivamente por la inserción a mercados que muchas veces tienen una dinámica que la región no puede acompañar. Sostenemos en cambio las políticas públicas deben contar con otro enfoque. Nos paramos en la misma línea que sostiene Manzanal, quien considera que “no necesariamente el ‘desarrollo rural’ pasa por la inserción a mercados dinámicos. Se cree que para contemplar un desarrollo inclusivo de las mayorías postergadas, importa modificar las relaciones de poder existentes.” (Manzanal 2007: 32). Entonces hay que comprender que el desarrollo rural va mucho más allá que una cuestión de un sector marginado y en vías de desaparición y otro concentrado que va a hacer desaparecer a esta vieja camada con sus avanzada modernizadora. Es muy importante contemplar la atención de las necesidades más urgentes de los habitantes rurales de la provincia, pero es una tarea a realizar urgentemente: generar un marco de políticas de mediano y largo plazos que fortalezcan

posibilidades de transformación económica, social, ambiental y política de las economías regionales⁷⁰, pensando tanto en los pequeños productores como en el sector agroindustrial.

Las condiciones naturales y geográficas de San Rafael son características que los productores tienen como un activo en sus fincas que deben aprovechar pero, como hemos visto, estas condiciones no aseguran la reproducción de la riqueza que pueden generar. Por eso, y coincidiendo con Abramovay, si bien las ventajas competitivas dadas por atributos naturales son importantes, “más importante que la localización es el fenómeno de la proximidad que permite una forma de coordinación entre actores capaz de valorizar el conjunto del ambiente en que actúan y por lo tanto de convertirlo en una base para emprendimientos innovadores...” (Abramovay en Schejtman y Berdegué, 2004: 25). En definitiva, la región tiene riqueza en su naturaleza pero también en su gente y su capacidad de hacer de este oasis un lugar en donde puedan convivir las pequeñas explotaciones con los agroindustriales para producir y comercializar los productos con un reparto de la renta que sea justo y equitativo. Sostenemos que sería negativo que no pueda sobrevivir un entramado productivo en donde los PPF conservan mucha importancia para la región.

Por eso, creemos que sería interesante estudiar en futuros trabajos la evolución de las organizaciones de productores, estudiando las nuevas formas de resistencia y adaptación a los avances de la lógica de inserción de la producción en el mercado global y si realmente en el entramado productivo sanrafaelino van a seguir prevaleciendo formas de producción y tenencia de la tierra en pequeñas unidades productivas, que van en contra de la concentración de los capitales y dan vida a los distritos del departamento.

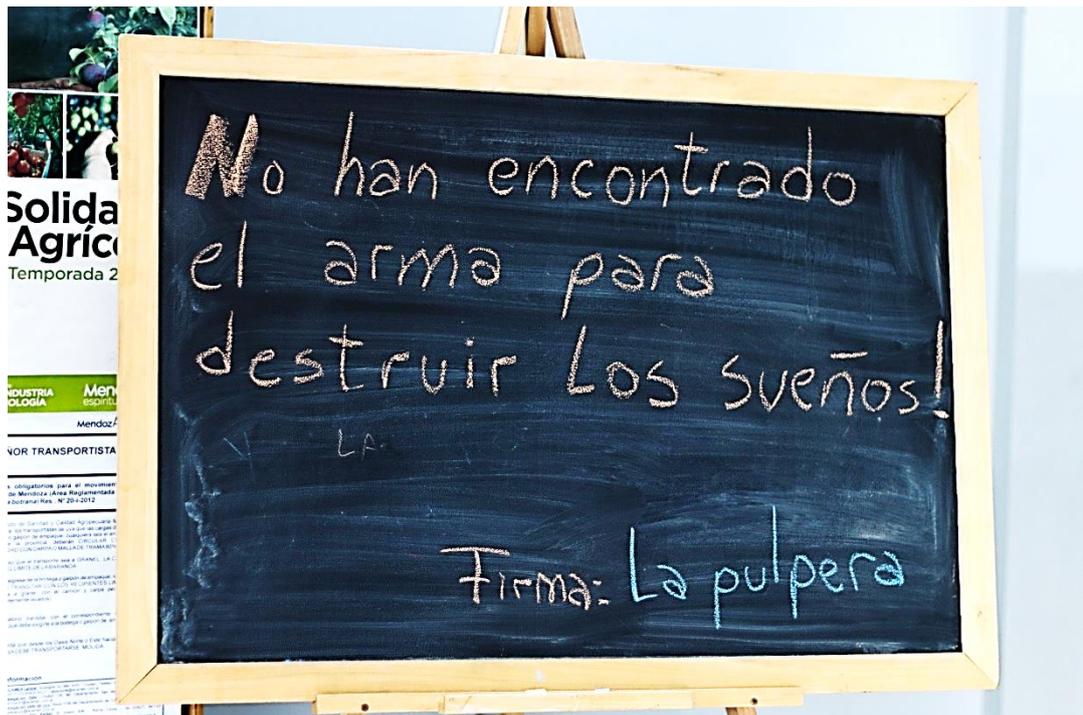
En la presente investigación fue posible observar que en nuestra sociedad existen mecanismos que legitiman el lugar social que ocupa cada sujeto y que llevan a la aceptación o resignación del lugar que “tocó en suerte” dentro del mercado. En nuestro caso, y como se desarrolla en el capítulo 4 del presente trabajo, pudimos observar cómo estas relaciones asimétricas y de resignación y aceptación son admitidas y reproducidas

⁷⁰ Ver Gorenstein, Silvia, Napal, Martín y Barbero, Andrea (2009) Desafíos del desarrollo rural en Argentina: una lectura desde un territorio de la pampa húmeda. *Economía, Sociedad y Territorio* [en línea] 2009, IX (enero-abril): [consultado: 26/1/2016] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11192906>> ISSN 1405-8421. Página 138

de una manera aparentemente pacífica.⁷¹ Así se demostró que a través de la determinación de los precios de la fruta entregada, las distintas formas de pago, los requisitos de entrega y normas de calidad exigidos y modalidades tecnológicas a usar en el proceso de producción, los PP quedan dentro de la relación como “subalternos”. En este sentido, también se puede afirmar respecto a las normas que regulan la figura jurídica de la “propiedad privada” que puede ofrecer ventajas para algunos sujetos económicos con el privilegio que esto significa en la reproducción de las relaciones de poder, una discusión que podríamos remontarla hasta las teorías del contractualismo, pero que consideramos pertenece a un debate de mayor alcance teórico.

No obstante, retomando el pensamiento de Alexis de Tocqueville, creemos que es un ejercicio muy saludable para las sociedades democráticas reflexionar acerca de la importancia que tienen los nichos de libertad que descubrió este autor entre los norteamericanos en el siglo XIX. Si bien no necesariamente constituyen la única posibilidad de permitir que el individuo sea libre y pueda progresar, nos pueden recordar que la libertad se da en el encuentro con el otro, en la esperanza de encontrar otra forma de entender el lugar que cada uno ocupa en la sociedad o como en el caso estudiado, en una cadena de producción, en donde mi semejante no constituya únicamente un límite o se lo entienda solamente como aquel que compite en el mercado. Hay que recordar la frase escrita en el local de la cooperativa: *“No han encontrado el arma para destruir los sueños! Firma: La Pulpera”* Esto tal vez permita comprender que los productores, como construcciones biográficas individuales, no deben aceptar que la soledad ni la indiferencia sean los sentimientos más comunes ni naturales. Tal vez así puedan permanecer activos dentro de la cadena agroindustrial, continuando con sus labores productivas.

⁷¹ Es particularmente interesante el desarrollo que elaboran los autores acerca de la aceptación por parte de aquel que reproduce sus condiciones materiales de existencia desde un lugar económicamente no privilegiado en sociedades democráticas en la obra “El Nuevo Espíritu del Capitalismo” (Boltanski y Chiapello, 2002).



Fotografía tomada el 9/5/2015 en la sede de la Cooperativa La Línea. Frase que utilizaron para motivar a los asociados ante los retrasos y dificultades que se presentaban para instalar la pulpera

BIBLIOGRAFÍA

Abramovay, Ricardo, (2006) “Para una teoría de los estudios territoriales”, en Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios / compilado por Mabel Manzanal y Guillermo Nieman. Buenos Aires, Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad - CICCUS.

Ameghino, Eduardo, Azcuy Diego Fernández. (2013) Yo acumulo, tu desacumulas, él se funde: en torno a los mecanismos económicos del proceso de concentración del capital en la agricultura argentina a comienzos del siglo XXI. Cátedra Libre de Estudios Agrarios Horacio Giberti “Tercera jornada de debate: La problemática agraria en la Argentina. Cuestiones y perspectivas de la pequeña producción Realidad Económica 280. Buenos Aires, Argentina, 2013

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2002). Las modificaciones técnicas y de propiedad en el complejo vitivinícola argentino durante los años noventa, Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, 17:5:36.

Barreda, Amelia del Pilar (2010), Crisis del capitalismo y reestructuración transformaciones en una actividad de base exportable: la vitivinicultura en la provincia de Mendoza (Argentina), Universidad Internacional de Andalucía (edición electrónica) Recuperada de:

http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/755/0132_Barreda.pdf?sequence=1

Basualdo, Eduardo. (2001) “Sistema Político y Modelo de Acumulación en la Argentina”. Ed. FLACSO - Universidad Nacional de Quilmes, 1° ed., Buenos Aires,.

Bendini, Mónica I. y Steimbregger Norma G. (2005) “Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación”, en Josefa Barbosa Cavalcanti y Guillermo Neiman (compiladores). “Acerca de la Globalización en la Agricultura”. Ediciones Ciccus. Buenos Aires. ISBN 987-9355-21-0. pp 187-204.

Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma, (2007) “Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola” en Revista Pampa Nro.3, Páginas 145-164, Ediciones Universidad Nacional del Litoral, Secretaría de Extensión de la UNL, Santa Fe.

Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro. (2001) Complejo agroalimentario y pequeña producción agrícola. Controles y resistencias en el caso de la fruticultura de la cuenca del río negro. Segundas jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales, 7, 8 y 9 de noviembre de 2001, Facultad de Ciencias Económicas-UBA

Bisang, Roberto y Gutman, Graciela E. (2005) “Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina”, Revista de la Cepal 87. Diciembre 2005

Boltanski, Luc y Chiapello, Eve (2002) El nuevo espíritu del capitalismo, Madrid, Ediciones Akal.

Bourdieu, Pierre. (2002) Las estructuras sociales de la economía. Editorial Manantial, Buenos Aires.

Cadilhon, Jo y Dedieu, Marie-Sophie. "Organizaciones interprofesionales: una herramienta generalizada para gestionar las agrocadenas" en Centro de Estudios y Prospectiva, Análisis N°31 - Ministerio francés de Agricultura, Alimentación, Pesca,

Ruralidad y Ordenación del Territorio, Secretaría General, Servicio de estadísticas y prospectiva, Centro de estudios y prospectiva, Junio 2011. En <http://agriculture.gouv.fr/telecharger/59756?token>. (Consultado el 15/12/2015)

Cantarelli, Andrea Paola. (2006). Avance del frente pionero en San Rafael y la conexión ferroviaria con Mendoza en 1903. Ponencia Mendoza. Dirección URL del informe: <http://bdigital.uncu.edu.ar/2527>. Fecha de consulta del artículo: 29/01/16.

Cantarelli, Andrea Paola. (2008). "La inmigración italiana y el inicio de la vitivinicultura moderna en San Rafael, Mendoza." Ponencia Mendoza, Dirección URL del informe: <http://bdigital.uncu.edu.ar/2530>. Fecha de consulta del artículo: 29/01/16.

Cantarelli, A. P. 2009. Transformaciones en la viticultura de Las Paredes, San Rafael (Mendoza) a fines del siglo XX. VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, Argentina (11-13 de noviembre)

Cantarelli, Andrea Paola. (2010). "Transformaciones de la viticultura del sur de Mendoza en la década de 1990" Revista Geográfica digital. Instituto de Geografía, Año 7 número 13. Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Nordeste. ISSN 1668-5180. Disponible en <http://hum.unne.edu.ar/revistas/geoweb/Geo13/contenidos/vitmdza1.htm>

Cámara de la Fruta Industrializada de Mendoza (1977). Informe "Situación General de la Industria", Circular N° 1374. Mendoza, 7 de octubre de 1977.

Carballo González, Carlos, Et al. (2012) AADER XVI Jornadas nacionales de extensión rural y viii del Mercosur plan estratégico agroalimentario y agroindustrial 2010- 2020. Desafíos crecientes para un desarrollo rural sustentable. Cátedra de Extensión y Sociología Rural Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria-CaLiSA Facultad de Agronomía-Universidad de Bs. Aires

Carballo, C. (coord.), Tsakoumagkos, P., Gras, C., Rossi, C., Plano, J.L., Bramuglia, G. (2004) "Articulación de los pequeños productores con el mercado: limitantes y propuestas para superarlas", Serie de Estudios e Investigaciones N° 7, PROINDER, SAGPyA, Buenos Aires.

Casparri, M.T, Fusco, M. y García Fronti, V. (2009): Impacto del cambio global sobre los seguros agrícolas en la región pampeana, VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, FCE, UBA, Buenos Aires

Cernadas, J. y Forcinito, K. (2004) Aportes para una caracterización económica del complejo vitivinícola de Cuyo (Argentina) en la etapa inicial de la reestructuración neoliberal, 1976-1989. II Congreso de Historia Económica, Asociación Mexicana de Historia Económica. DF, México (27-29 de octubre)

Censo Nacional Agropecuario 2002 (CNA 2002): Aspectos metodológicos. Disponible en: <http://www.indec.gov.ar/agropecuario/metodologia.asp> (12 de diciembre 2008).

Chazarreta, Adriana Silvina (2012) Los impactos de la reestructuración económica en la clase capitalista: la recomposición de la burguesía vitivinícola en la Provincia de Mendoza (1990-2011) Universidad Nacional de General Sarmiento, IDES. Recuperada de: http://www.ungs.edu.ar/ms_ungs/wp-content/uploads/2013/09/TesisDoc-AdChazarreta.pdf

Collado, Patricia A. (2006) Desarrollo vitivinícola en Mendoza - Argentina. Apuntes sobre su origen. Trabajo y Sociedad Indagaciones sobre el empleo, la cultura y

las prácticas políticas en sociedades segmentadas N° 8, vol. VII, Otoño 2006, Santiago del Estero, Argentina. ISSN 1514-6871 (Caicyt-Conicet) recuperado de:
<http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/Collado.pdf>

COFECyT (2008) “Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo - durazno industria” Mendoza - disponible en
http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/mendoza/UIA_frutas_de_carozo_08.pdf
(visto el 21/12/2015)

Consejo Empresario Mendocino (1999) “Impacto económico para la Argentina y Mendoza de los regímenes de promoción de las provincias de San Juan, La Rioja, San Luis y Catamarca” Mendoza, 1999.

Craviotti, Clara (agosto 2005) ¿Entrepreneurismo buscado o entrepreneurismo forzado? La heterogeneidad de agentes sociales en la producción de alimentos no tradicionales de alto valor. 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, agosto de 2005

Damill, Mario y Frenkel, Roberto. (2015) “La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros” en Peruzzotti E. y Gervasoni C. (eds.) ¿La Década ganada? Editorial Debate, Buenos Aires.

Delamarre, Roberto Edgardo (2003) "Estrategias de las PyMES frutícolas de la región de cuyo"; Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Noviembre de 2003.

Delamarre, Roberto Edgardo (noviembre 2001) "Impactos de la apertura de la economía Argentina en la cadena productiva de la fruta en fresco de Mendoza", II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, San Juan.

Doreste, Patricia (2009) La Ciruela desecada y deshidratada. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Argentina. 9p. Disponible en:
http://www.alimentosargentinos.gov.ar/frutas/Informes/desecada/Analisis_ProductoCiruelaDesecada_2010_09Sep.pdf. Leído 2 diciembre de 2015.

Fabre, Paula.(2005) La privatización de Bodegas y Viñedos Giol. Una experiencia exitosa. CEPAL, Buenos Aires. Recuperado de:
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/6/20886/docgiol.pdf>

Fasciolo, Graciela, Et al. (2014) Subsistema Físico Biológico o natural de la Provincia de Mendoza. Proyecto de Investigación y Desarrollo, PID 08/2009 - Ordenamiento territorial para un desarrollo sustentable. Documento Técnico Síntesis diagnóstica del modelo de organización territorial. Mendoza, Argentina. CCT-CONICET MENDOZA IADIZA-CONICET (Instituto Argentino de Investigaciones de las Zonas Áridas) LADYOT (Laboratorio de Desertificación y Ordenamiento Territorial), Mendoza.

Filadoro, Ariel, (2004) “Los noventa: del éxito al fracaso...¿de quién?”, en Historia Argentina Contemporánea. Pasados presentes de la política, la economía y el conflicto social, VV.AA. Buenos Aires: dialektik.

Fligstein, Neil (2001). “Social skill and the theory of fields” disponible en <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=iir/ccop> - extraído de Internet el 21/10/2015 – publicado en Sociological Theory 19(2), 2001.

Gaggero, Alejandro.(2012) Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 37-57.

Gago, Alberto, De La Torre, D y otros, (2003) “Globalización, Competitividad y estrategias de las Pymes agroindustriales en la Región de Cuyo” IISE-FACSO.

García, Ariel y Rofman, Alejandro. (2009) Agrobusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa. Mundo agrario v.10 n.19 La Plata ago./dic., versión On-line ISSN 1515-5994

García, Ariel, (2011) Adaptaciones frente a una relación asimétrica: agricultores familiares y agroindustrias en el nordeste de Misiones (Argentina) CIG-UNCPBA Tandil: vol. 10.

García, Ariel. (2014) Políticas públicas y Agroindustrias ¿para qué desarrollo regional? Las experiencias del Fondo Especial del Tabaco (FET) y el Programa Vitivinícola (PROVIAR) en la Argentina de la post-convertibilidad en Economía solidaria y cuestión regional en Argentina de principios de siglo XXI. : Entre procesos de subordinación y prácticas alternativas. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: pp (E-Book. ISBN 978-987-45304-0-0)

García, Ariel y Rofman, Alejandro, (2014) Capítulo 1. Poder y Espacio. Una propuesta de abordaje regional, en Economía solidaria y cuestión regional en Argentina de principios de siglo XXI. : Entre procesos de subordinación y prácticas alternativas. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Rofman,. (E-Book. ISBN 978-987-45304-0-0)

Gorenstein, Silvia; Napal, Martín; Barbero, Andrea; (2009). Desafíos del desarrollo rural en Argentina: una lectura desde un territorio de la pampa húmeda. Economía, Sociedad y Territorio, enero-abril, 119-143.

Granovetter, Mark. (2003) “Acción económica y estructura social, el problema de la incrustación”, en Requena Santos, Félix (ed.) Análisis de redes sociales: Orígenes, teorías y aplicaciones Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. Páginas 231-269.

Gutman, Graciela (2006): Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de Pequeños Productores Agropecuarios en tramas regionales. Reflexiones a partir de estudios de caso. Ponencia presentada en el IX Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio (RII); Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, 16 al 19 de mayo del 2006.

Gutman, Graciela (2005) “Agricultura de contrato de Pequeños Productores Agropecuarios con agroindustrias y/o Agrocomercios en Argentina, Experiencias, lecciones, lineamientos de políticas” trabajo que es parte de Tópicos Transversales efectuados en el marco de la preparación de la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural para la Argentina. Convenio entre la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación y el Programa Multidonante –establecido entre el Gobierno de Italia, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y el Banco Interamericano de Desarrollo. <http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=3484>

Gutman, Graciela y Lavarello Pablo, (2006) “Dinámicas recientes de las industrias agroalimentarias en el Mercosur: perspectivas, desafíos” Cuadernos del Cendes año 23. N° 63 tercera época septiembre-diciembre.

Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo, (2002) “Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos”, en Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, N° 17, 2° semestre, Buenos Aires: PIEA-FCE-UBA

IDR (2009) Censo Provincial de Secaderos - Resultados – Mendoza. Instituto Desarrollo Rural

IDR (2010) Censo Frutícola Provincial de Ciruela Para Industria. Mendoza. Instituto Desarrollo Rural

IDR (2014) Censo Provincial de Productores de Durazno para Industria, Mendoza. Instituto Desarrollo Rural.

Landriscini, Graciela (2014) La fruticultura del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Un complejo agroalimentario en reestructuración: concentración económica, mediación estatal y estrategias de agentes subalternos, en Economía solidaria y cuestión regional en Argentina de principios de siglo XXI. : Entre procesos de subordinación y prácticas alternativas. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: (E-Book. ISBN 978-987-45304-0-0)

Lattuada, M. y Renold, J. (2004) El cooperativismo agrario ante la globalización: un análisis sociológico de los cambios en su composición, morfología y discurso institucional. Buenos Aires, , Siglo veintiuno editores Argentina.

Manzanal, Mabel (2009) “El desarrollo rural en Argentina. Una perspectiva crítica”, en Jalcione Almeida e João Armando Dessimon Machado (Organizadores), Desenvolvimento Rural no Cone Sul/Desarrollo rural en el Cono Sur, Associação Holos Meio Ambiente e Desenvolvimento, ISBN 9788563304001, p. 10-55 (365 p.), Porto Alegre (e-book).

Manzanal, Mabel, (2007) Territorio, poder e instituciones. Una perspectiva crítica sobre la producción del territorio en Territorios en construcción: actores, tramas y gobiernos, entre la cooperación y el conflicto / Mabel Manzanal... [et al.] ; compilado por Mabel Manzanal; Mariana Arzeno; Beatriz Nussbaumer - 1a ed. - Buenos Aires: Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad - CICCUS.

Manzano, Gustavo (2015) Informe Técnico de temporada 2012/2014. Programa Generación y Transferencia y Tecnología (GyTT) Ministerio de Agroindustria y Tecnología - Mendoza

Magariños, S. 2001. Articulaciones productivas en la industria vitivinícola en San Rafael, Mendoza, Argentina. Programa de Pequeña y Mediana Empresa de la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la CEPAL, Santiago de Chile, 75 p. Inédito.

Fligstein, Neil y Dauter, Luke (2007) The Sociology of Markets, Annual Review of Sociology, Department of Sociology, University of California, Vol. 33: 105-128.

Obschatko, E., Forti, M. y Román, M. (2007): Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuarios 2002. 2º edición – Argentina – Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Dirección de Desarrollo Agropecuario: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

Polanyi, Karl (1997) La gran transformación. Ediciones de la piqueta, Madrid.

Pozas, María de los Ángeles. (2004) “Aportes y limitaciones de la sociología económica”, Cuaderno de Ciencias Sociales 134 La Sociología Económica: Una lectura desde América Latina. Sede Académica, Costa Rica. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Pozas, María de los Ángeles (2007) Aportes y limitaciones de la sociología económica en Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques. Anthropos, México: 70-87.

Rapoport, Mario (2007) Historia económica, política y social argentina (1880-2003), Emecé, Buenos Aires.

Richard-Jorba, Rodolfo A.; (2008). Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005. Estudios Sociales, Enero-Junio, 82-123.

Rodríguez Vergara, Natalia Patricia. (2011) “Análisis de la competitividad de Chile en la exportación de ciruela deshidratada.” Universidad de Chile, Facultad De Ciencias Agronómicas, Santiago de Chile.

Rofman, Alejandro (1999), Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. Revista Realidad Económica Buenos Aires (Argentina) núm. 162 -16 febrero al 31 marzo de pp. 107-136

Rofman, Alejandro, Gutman, Verónica y Von Storch, Victoria, (2002) “Situación contemporánea de las economías regionales. Estrategias para incorporar a un modelo de desarrollo con equidad social”, en “Plan Fénix. Propuestas para el desarrollo con equidad”, Enoikos. Facultad de Ciencias Económicas Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Año X, N° 20.

Rofman, Alejandro, et al. (2005) Acceso de los pequeños productores al crédito formal e informal: diagnóstico y propuestas. Buenos Aires: Ministerio de Economía, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, Dirección de Desarrollo Agropecuario. PROINDER.(Serie estudios e investigaciones N° 8). 2005.

Rofman, Alejandro, et al. (2008) “Subordinación productiva en las economías regionales de la posconvertibilidad. Crecimiento económico y exclusión social en los circuitos del tabaco, la vid, el azúcar el algodón y el olivo. Revista Realidad Económica-IADE, Buenos Aires. Octubre

Rojo Baidal, Ricardo Enrique (2010) “Mendoza, informe de coyuntura” en Territorios en tiempos de crisis, el derrumbe económico mundial y las regiones Argentinas. Ariel García y otros Comp. Buenos Aires, Biblos.

Rossi, Carlos y León, Carlos (2005), “Temas fundamentales en la inserción de pequeños productores en cadenas comerciales para una estrategia de desarrollo rural”, documento del proyecto Rimisp-SAGPyA, www.rimisp.org.

Salas, Minor Mora. (2004) “Hacia una visión sociología de la acción económica: desarrollos y desafíos de la sociología económica” ”, Cuaderno de Ciencias Sociales 134 La Sociología Económica: Una lectura desde América Latina. Sede Académica, Costa Rica. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Sánchez, Juan Eugenio (1979). “Poder y espacio”, en Geocritica. Cuadernos críticos de Geografía Humana, vol. 4, núm. 23, Barcelona. Universidad de Barcelona, pp. 1-38

Sánchez, Juan Eugenio (1991). Espacio, economía y sociedad, Barcelona, Siglo XXI.

Schejtman, Alexander y Berdegué, Julio. (2004). “Desarrollo Territorial Rural” en DEBATES Y TEMAS RURALES N°1, RIMISP - Santiago de Chile. Recuperado de: <http://www.rimisp.org/wp->

content/files_mf/1363093392schejtman_y_berdegue2004_desarrollo_territorial_rural_5_rimisp_CARdumen.pdf

Sidicaro, Ricardo (2007) Consideraciones desde Max Weber sobre el previsible fracaso de la Argentina del siglo XX, en “La vigencia del pensamiento de Max Weber a 100 años de La ética protestante y el espíritu del capitalismo” Editorial Gorla, Buenos Aires.

Smelser, Neil y Swedberg, Richard, (2005) Introducing economic sociology. En The Handbook of Economic Sociology, Second edition. Princeton University press,.

Teubal, Miguel. (2001) Globalización y nueva ruralidad en América Latina en ¿Una nueva ruralidad en América Latina? CLACSO, Buenos Aires. Pag 45 a 65.

Tocqueville, Alexis de. (2001) La democracia en América. México D.F., Fondo de Cultura Económica, 2001.

Vidosa, Regina. (2014) Consolidación de un modelo productivo hegemónico, en las economías regionales de la pos-convertibilidad. Un análisis de los complejos de la vid y la yerba mate en Economía solidaria y cuestión regional en Argentina de principios de siglo XXI. : Entre procesos de subordinación y prácticas alternativas - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires:. (E-Book. ISBN 978-987-45304-0-0)

Whatmore, Sarah, Munton, Richard, Little, Jo. (1987), Towards a typology of farm businesses in contemporary british agriculture. Sociologia Ruralis, 27: 21–37 European Society for Rural Sociology.

Yáñez, Lilibeth y David, Diana (2003) “Y.... ¿ qué queda de la industria conservera?” Revista Confluencia, año 1, número 2, primavera. Mendoza, Argentina. ISSN 1667-6394

Žižek, Slavoj. (2009) Sobre la Violencia, seis reflexiones marginales. Editorial Paidós, Buenos Aires.

ANEXO FOTOGRÁFICO



14/11/2014 –Construcción y paisaje típico de una Finca Sanrafaelina
Capitán Montoya



18/1/2016 – Pequeño establecimiento agroindustrial en venta al sur de la Ciudad de San Rafael



15/8/2015 – Casa de una finca en camino rural de San Rafael
Las Paredes



15/8/2015 – Trabajadores terminando las tareas del día de cosecha en una finca de durazno
Cuadro Bombal



15/8/2015 – Trabajadores yendo a preparar un cuadro de duraznos para cosecha
Los trabajadores de la cosecha viven en los distritos en dónde se encuentran las fincas
Cuadro Bombal



15/8/2015 – Trabajadores terminando de cargar los bins en el camión para llevar la
fruta al establecimiento agroindustrial
Cuadro Bombal



5/3/2016 – Cuadro de ciruelas en finca con pocas tareas de laboreo. Las jaulas que esperan ser utilizadas por los trabajadores presentan distintas características y niveles de deterioro
La llave



5/3/2016 – Se pueden apreciar las jaulas que le brinda la agroindustria a los productores tienen varios años de uso, poniendo en peligro la calidad de la fruta
La llave



18/1/2016 – La malla antigranizo es muy costosa pero asegura no tener preocupaciones ante la presencia de las tormentas en verano
Cuadro Bombal



7/11/2015 – Las tormentas de granizo oscurecen el cielo rápidamente. La oscuridad de sus formaciones contrasta con el cielo, generalmente limpio, que domina la región Embalse de Valle Grande



7/11/2015 – Las tormentas de granizo avanzan rápidamente y están acompañadas de truenos que tienen la particularidad de tener un sonido seco y reverberante
Rama Caída