

## **Modernización diferencial en la fruticultura del Alto Valle: impactos en las condiciones de reproducción social de los chacareros**

**María Belén Alvaro**

GESA- UNComahue

mabalvaro@yahoo.com.ar

### **1- Introducción y fundamentación temática**

Desde una perspectiva relacional, diversos trabajos sobre cadenas agroindustriales en Argentina y en otros países latinoamericanos ponen énfasis en las relaciones asimétricas de dominación y subordinación que se establecen en el interior de las mismas, y que influyen decisivamente en la apropiación de los excedentes que en ellas se generan. Su articulación desigual conlleva dos improntas organizativas al interior: una definición amplia y flexible de los eslabonamientos materiales, conservando el hecho de encontrar siempre una materia prima agropecuaria en su inicio y un producto elaborado o acondicionado en el final; y una interrelación entre los sujetos sociales que conforman la cadena agroindustrial que comporta diversos grados de diferenciación social: asimetría, dominación y subordinación, poder desigual (Tsakoumagkos, 2006).

Complementariamente, en los últimos años distintas investigaciones (Friedmann, 1991; Teubal, 1995, Cavalcanti, 1999) destacan que el “valor” de los alimentos sufre modificaciones cuantitativas pero también cualitativas, conteniendo atributos que cristalizan en la “construcción de la calidad del alimento” desde las condiciones de producción primaria, hasta las exigencias ambientales y de trabajo requeridas para producirlos y transportarlos. Estas transformaciones se imbrican en la constitución misma de las cadenas agroindustriales, reconfigurando posiciones, pero también profundizando asimetrías.

En la producción frutícola del Alto Valle, a partir de la década de los noventa los crecientes requerimientos internacionales de sanidad y calidad modifican sustancialmente las modalidades de articulación entre eslabón primario y comercial para la colocación en el exterior de la fruta fresca. La utilización de diversos mecanismos de control de calidad les permiten a las empresas transnacionales optimizar el proceso de generación y acumulación del capital dentro de la cadena,

conformando un mercado oligopsonico a cuyas exigencias está supeditado el productor. En el mismo sentido, los datos agregados ponen de manifiesto que las articulaciones de los productores primarios con la agroindustria no se explican linealmente en correlación con el rango de las explotaciones, sino que reciben una fuerte influencia del grado de adopción tecnológica alcanzado, expresado básicamente en las características del monte frutal y la incorporación o no de normas de calidad a la producción, entre otras (Steimbregger y Alvaro, 2008).

Esta es la cuestión fundamental que define el alcance real de los distintos actores de la cadena, y para el sector primario frutícola se vincula tanto a posiciones estructurales como a conductas socio productivas diferenciales en su relación con los eslabones post-cosecha. Bajo estas circunstancias, los productores primarios tienden, tal como coloca Teubal (1995), a quedar subordinados a las decisiones que se toman en el núcleo del complejo, y su grado de autonomía dependerá de diversos factores, relacionados tanto con los intereses de rentabilidad empresarial como de las negociaciones y luchas que los productores primarios lleven adelante para modificar las condiciones asimétricas de integración y obtener mejores situaciones de negociación. No obstante, es dable considerar el papel de otros actores sociales que participan en las relaciones de fuerza, como es el caso del Estado -ya sea como “mediador” de acuerdos de coordinación vertical, construyendo infraestructura productiva y de servicios, u ofreciendo incentivos al sector privado- (Tsakoumagkos, 2006; Steimbregger y Alvaro, 2008), y el caso de las agrupaciones colectivas representando a los distintos sectores.

En la cadena frutícola la incorporación tecnológica ha sido históricamente una variable central de caracterización de las formas concretas de articulación entre actores y la calidad final ofrecida al mercado internacional. Los cambios, que se concretaron en etapas anteriores en la incorporación de nuevos sistemas de conducción y tecnologías mecánicas, y posteriormente a través de cambios varietales, tecnologías informáticas y biológicas; se reflejan, más recientemente, en la incorporación de normas de sanidad y calidad con criterios internacionales. Este proceso determina cambios en las distintas fases del proceso productivo, principalmente en la producción primaria, donde por las características propias de la actividad, la alta participación de la fuerza de trabajo sigue siendo importante. En palabras de Miranda “existe una serie de labores que no se pueden mecanizar sin afectar la calidad de la fruta o el estado de los árboles, y que requieren un

número importante de trabajadores” (1997: 115), profundizando la necesidad de especialización del trabajo en chacra. La calidad lograda en las pequeñas y medianas unidades productivas –chacras- se refuerza por la presencia de un productor chacarero que controla e interviene en el proceso productivo –como fuerza de trabajo con calificaciones del oficio acumuladas- y que permiten explicar, en parte, su aún importante presencia en la actividad y participación con producto en el total exportado, incluso con la disminución de trabajo familiar que los datos revelan<sup>1</sup>.

Al seleccionar, mediante relaciones flexibles, a los mejores oferentes entre los productores la relación de comercialización entre ambos sectores de la cadena reproduce y profundiza la subordinación de los productores familiares independientes. A ello se suman las transformaciones en la composición de actores que participan en la actividad primaria, donde la presencia creciente de las grandes empresas comercializadoras se explica por los mayores márgenes de negociación que ganan, frente a la oferta ya existente, de características fragmentadas. Dependiendo de las necesidades comerciales y de la escala productiva de las propias empresas integradas, como también de cuestiones estrictamente circunstanciales asociadas a las características de cada temporada (Steimbregger, 2009), los márgenes de producción exportable son variables año a año, constituyendo los productores independientes una variable de ajuste de las empresas transnacionales frente a las fluctuaciones de la demanda.

El último Censo Frutícola Provincial ratifica el dinamismo que caracteriza los vínculos comerciales entre productores y empresas. Los datos señalan que el 13,5 por ciento del total de explotaciones que cultivan peras y manzanas están integradas verticalmente. De ese total, el 85% se encuentra en el rango de menos de 25 ha, donde ubicamos al conjunto de productores chacareros. El 86,5% restante de las explotaciones -no integradas- se articulan de manera horizontal, vía mercado, entregando la producción a: i) acopiadores, frigoríficos, plantas de empaque o, ii) industrias, más o menos en igual medida (CAR '05). Estos datos, junto a otros ya señalados anteriormente, sugieren que pese a la concentración de capital existente en la cadena frutícola, persiste un grado de heterogeneidad en su interior que no parece ser insignificante.

---

<sup>1</sup> Da cuenta de ello que alrededor de la mitad de la fruta que las empresas transnacionales exportan a ultramar proviene de la producción de terceros -pequeños y medianos productores- (Steimbregger, 2009).

Lo anterior pone de manifiesto que para la estructura agraria local las relaciones entre los productores primarios y las empresas comercializadoras constituyen un factor clave de posicionamiento y tensión (Alvaro, 2007), de controles y resistencias. Se van delineando nuevas formas de articulación horizontal que incluyen controles en chacra, insumos y asesoramiento técnico, que por su relevancia en la diferenciación entre productores, en la última etapa, considero necesario analizar en detalle. El objetivo del presente trabajo es precisar de qué manera los nuevos requerimientos de calidad para el ingreso al mercado internacional, repercuten en las condiciones de reproducción social de los productores familiares capitalizados, chacareros, y cuáles son las respuestas de estas unidades a nivel de la organización laboral y doméstica.

Entiendo que en este contexto, las estrategias de los chacareros surgen en un complejo campo de relaciones de fuerza, donde sus posiciones se definen estructuralmente por determinadas dotaciones de recursos y relaciones sociales de producción donde se ubican de manera subordinada, y son dinamizadas por respuestas de los productores frente a los avances no unívocos de la modernización.

## **2- La calidad, formalización de nuevos controles en la cadena frutícola.**

Propio de un contexto postfordista mundial, donde el crecimiento concentrado de las cadenas agroalimentarias incorpora diferencialmente a la producción alimentaria global a vastos y heterogéneos sectores de la producción primaria de alimentos, elevar el criterio de calidad en mercados diferenciados permite a la demanda asegurarse variedad con sanidad. La calidad se constituye, a decir de Gutman (2000), en criterio central de penetración en tales mercados, ya que supone ciertas propiedades especiales que vuelven elípticamente como requisito a la producción no masiva, exclusiva y destinada a ciertas demandas específicas.

En los últimos años estos requerimientos cristalizaron en la formulación y operacionalización de un sistema de control de los procesos de producción, procesamiento y comercialización denominada Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Las mismas consisten en prácticas de manejo recomendadas para la producción vegetal y animal -desde la actividad primaria hasta el transporte y empaque-, “orientadas a asegurar la inocuidad del producto, la protección al medio ambiente y el bienestar laboral” (<http://www.buenaspracticas.cl/>). Tienen el propósito de gestionar la calidad

del producto a través de normas y procedimientos estándar reglamentados por el Globalgap a sus proveedores extranjeros (Fruticultura Sur, 25/04/2008)<sup>2</sup>.

La implementación de las normas de Buenas Practicas Agrícolas-BPA- ha adquirido relevancia en los mercados internacionales y se vuelven de cumplimiento obligatorio para los productores primarios valletanos que orienten su producto al mercado internacional (Steimbregger y Alvaro, 2008). La misma constituye un mecanismo que refuerza los controles a la producción en chacra por parte de la gran empresa. Tal como indica Neiman (2003), la noción de calidad se integra no sólo como atributo del producto, sino también como constituyendo nuevas relaciones sociales entre las empresas comercializadoras y los productores primarios.

En chacra, las BPA implican dos tipos de fiscalización permanente para el productor independiente. En primer lugar auditorías internas, realizadas por los propios productores con un Registro formal que incluye identificación predial con señalética de información y de prohibiciones al personal; pasos metódicos de observación sobre aspectos productivos: técnicas de producción, manejo de suelos y sustratos, plantaciones nuevas, manejo del agua en el predio, uso de fertilizantes, uso de abonos orgánicos; aspectos higiénicos: manejo de productos fitosanitarios, manejo de cosecha, higiene en el predio y control de plagas y/o vectores; y aspectos sociales: servicios básicos para el personal, legislación laboral, capacitación medidas de seguridad y manejo de residuos del predio y registros ambientales. Respecto al trabajo asalariado, la rigurosidad de las normas aumenta cuando en los predios se emplean diez trabajadores o más. Los registros de campo sirven básicamente para comprobar la adecuada aplicación de las BPA y

---

<sup>2</sup> Este sistema nace en 1997 como una iniciativa de los comerciantes minoristas y supermercados europeos bajo la denominación Eurep (Euro-Retailer Produce Working Group) para responder a la creciente preocupación de los consumidores acerca de la seguridad alimentaria y regular las diferentes relaciones contractuales que mantenían con productores de distintos lugares. Su interés en la gestión integrada de cultivos se concreta en normas y procedimientos armonizados para desarrollar Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en agricultura convencional ([www.globalgap.org](http://www.globalgap.org)). Actualmente estas normas se encuentran reglamentadas por el Globalgap, organismo privado de adhesión voluntaria, a través de cuyos procedimientos se puede certificar productos agrícolas en todas partes del mundo y que opera a nivel global a través de más de 100 organismos de certificación, independientes y acreditados, en más de 80 países. Jurídicamente se constituye como una asociación de productores agrícolas y minoristas, en condiciones de igualdad, que desean establecer normas eficaces de certificación y procedimientos” ([www.globalgap.org](http://www.globalgap.org)). De la normativa misma se desprende, que aunque “la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas es un proceso voluntario, gradual y según las capacidades de cada productor, las exigencias internacionales están convirtiendo estas prácticas en obligaciones tendientes a proteger a los consumidores finales. El productor deberá evaluar en todo momento la necesidad de ajustar sus prácticas a los nuevos requerimientos internacionales, la normativa nacional vigente y sus propias capacidades técnicas y económicas para dar cumplimiento a las BPA y no asumir compromisos que no pueda llevar a cabo” (<http://www.buenaspracticas.cl/>). La norma Globalgap está sujeta a un ciclo de revisión que dura tres años e implica un proceso de mejoramiento continuo, donde los progresos tecnológicos y las novedades del mercado se incorporan permanentemente, apuntando a que los requisitos del consumidor se vean reflejados en los lugares de producción ([www.globalgap.org](http://www.globalgap.org)).

lograr la trazabilidad (seguimiento asegurado en toda la cadena alimentaria) que asegura al producto su colocación segura en mercados internacionales de calidad.

En segundo lugar, existe un control externo que se lleva a cabo a través de auditorías realizadas por el organismo certificador central (Globalgap). Estas auditorías incluyen inspecciones anuales regulares a los productores e inspecciones adicionales no anunciadas que los productores deben aprobar para obtener la acreditación de las BPA.

En todos los casos, las especificaciones señaladas se articulan con la normativa nacional vigente de cada país<sup>3</sup>. No obstante, la preeminencia de las BPA como criterio diferenciador radica en la validez que otorgan al producto para ser comercializado en la Unión Europea, principal mercado de la fruta patagónica; y en la significación que han tenido como variable de diferenciación de esta última etapa, aspecto emergente del propio trabajo de campo con los productores, y profundizado con el análisis de las entrevistas.

Si bien formalmente la puesta en práctica de estas regulaciones apunta desde la demanda al cuidado ambiental y el bienestar laboral en los locales de producción, estas cuestiones generan actualmente controversias respecto de su impacto real en las regiones productivas donde se aplican. En el caso en estudio, el criterio hegemónico de calidad impacta en rondas de diferenciación social de los productores –aunque también de los trabajadores– y no necesariamente conlleva el mejoramiento de las condiciones sociales y económicas en que se realiza la producción, para unos y otros. En palabras de Long (1996) implica que los patrones de desarrollo agrícola están sujetos a los efectos combinados de globalización y localización, con la doble transformación que esto implica para las regiones productoras; transformación que es productiva, pero también social (Bendini y Cavalcanti, 2001).

La elevación de los requerimientos de calidad en la etapa primaria –que como vimos, incluyen determinadas condiciones de organización de la fuerza de trabajo, el predio y la presentación del

---

<sup>3</sup> En la producción frutícola argentina rigen el Código de Prácticas de Higiene para las Frutas y Hortalizas Frescas CAC/RCP 53-2003 (Codex Alimentarius) y la Resolución 510/2002 - SENASA - Guía de Buenas Prácticas de Higiene, Agrícolas y de Manufactura para la producción primaria (cultivo-cosecha), acondicionamiento, empaque, almacenamiento y transporte de frutas frescas. En el Alto Valle el SENASA constata el cumplimiento de Guía ISO/IEC 65:1997/EN45011 para la certificación de productos bajo normas controladas por SENASA. Los registros nacionales de SENASA<sup>3</sup> y Funbapa<sup>3</sup> además de avalar legalmente a las BPA, las complementan con controles locales para certificación en el mercado internacional, pero también para el mercado interno, con altas exigencias en el empaque que dificultan la inserción de los productores que ya no pueden vender al mercado internacional.

producto- eleva los costos productivos y las calificaciones necesarias del trabajo. No obstante, la ausencia de mecanismos reales para negociar un precio de mercado del producto frente a las empresas comercializadoras<sup>4</sup> introduce ajustados márgenes de deliberación de precios, con impactos en las condiciones de reproducción social de la pequeña producción familiar.

Lo anterior se expresa en el registro de diversas modalidades de vinculación entre empresa y productor, que van desde acuerdos comerciales de las grandes empresas con productores independientes (en diversos grados de formalización) para la compra de la fruta producida, hasta relaciones comerciales que implican la asistencia técnica y aún financiera por parte de la empresa para la incorporación de calidad en chacra, con la posterior entrega de un lote de fruta que es producto de esa financiación, iniciando severos procesos de descapitalización para el productor primario que no puede incorporar tecnología autónomamente. La inserción subordinada del chacarero en la cadena agroalimentaria se complejiza a partir de estos requerimientos, tal como se expresa en los testimonios de los productores<sup>5</sup>:

*“certificando vendemos mejor. Hoy por hoy no vale con tener un monte sano, es necesario acreditar calidad. La modernización con producción exclusiva es inviable, es una actividad a largo plazo que requiere de una inversión permanente y que el que no la hace empieza una pendiente hacia abajo” (chacarero de Allen, 2007).*

*“La exigencia comenzó desde hace unos años, fue paulatino. Debemos tener los bins para basura, baños químicos y realizar curas con productos de baja toxicidad. Es realmente oneroso” (chacarero de Allen, 2008).*

---

<sup>4</sup> Ante esta situación y en respuesta a los reclamos del sector primario, en el año 2002 la provincia de Río Negro intenta regular los vínculos comerciales mediante Ley Provincial n° 3.611, denominada de Transparencia Frutícola (ver Anexo III). Esta Ley, de adhesión no obligatoria, busca incentivar a través de una política de beneficios fiscales, la vinculación formal entre las partes que intervienen en la relación comercial, a través la firma de un contrato entre vendedor y comprador de la fruta.

Complementariamente, la norma instrumenta un mecanismo de negociación en el precio anual mínimo de la fruta (diferencial por especies) a través de la Mesa de Contractualización, instancia que se realiza anualmente entre el 1 de enero y el 30 de abril. La no obligatoriedad de la ley permite que negociaciones más bien informales que se han extendido en la región durante décadas coexistan con contratos que responden al marco legal existente, obteniendo en consecuencia las ventajas fiscales por él contempladas. Entre la negociación informal y el acuerdo netamente formal encontramos distintos tipos de acuerdos, donde las empresas avanzan en controles directos, con participación sobre el proceso productivo, aún solventando etapas del proceso productivo en chacra por inversión en cumplimiento de normas de calidad, que luego son descontados del pago final.

<sup>5</sup> Se trabaja con los testimonios recogidos en relevamiento muestral 2007-2008 en la localidad de Allen, en el marco del proyecto PIP CONICET 6528. El diseño muestral fue por escalón múltiple: por cuotas proporcionales a la cantidad de productores pluriactivos por rango de la explotación (hasta 25 ha). Se agregó un último escalón intencional con casos “control” de familias chacareras monoactivas, y de productores pluriactivos de más de 25 ha. La muestra empírica alcanzó los 25 casos. La técnica de recolección de datos fue la entrevista semiestructurada.

*“...antes la chacra te alcanzaba para reinvertir, ahora apenas si uno sale derecho (...) implementar buenas prácticas tiene un costo muy alto. No me he actualizado a las exigencias de los últimos tiempos. De a poco intento salir de las deudas. Por ahora vendo a la industria (juguera), que es más flexible porque la implementación de BPA allí no es una exigencia todavía. Las grandes empresas cada vez exigen más. Seguiré vendiendo así mientras pueda” (chacarero de Allen, 2008).*

*“tengo intención de alquilar la chacra por la baja rentabilidad que me está dando. Sé que otros lo están haciendo para asegurarse una mínima entrada fija y no perder la tierra. No tengo margen para reinvertir” (chacarero de Allen, 2007).*

*“Los grandes empaques no te compran porque son lotes chicos. Además, me sacan como un 40 por ciento de descarte. Entonces conviene directamente vender a industria o frigorífico. El productor está complicado porque, por un lado, se le impone un precio de venta que pone el comprador, y por otro, el de los que le venden los insumos, en el medio uno trata de hacer rentable su producción”.*

*“...se dejan un resto (de las cuotas por pago de la fruta) hasta que les dejás la producción del año siguiente” (chacarero de Allen, 2007).*

*“Si bien existen estos requerimientos, mi chacra limita al sur con una explotación que alquila una gran empresa. Desde aquí puedo ver que sus trabajadores no cuentan con los baños químicos que me son exigidos, y pienso que las exigencias de Buenas Prácticas parecen ser sólo para el productor pequeño; estas grandes empresas no cumplen con lo mismo que exigen” (chacarero de Allen, 2008)*

También se refieren al impacto en la organización del espacio doméstico:

*“A causa de condiciones de la empresa, no se permite tener animales sueltos, ni leña, ni huerta cerca del monte de pepita, para implementar la normativa de las buenas prácticas tuvimos que abandonar todas esas actividades.” (Chacarero de Allen, 2008).*

*“Baños, duchas, carteles para el depósito de plaguicidas, fertilizantes. Toda la cartelería indicativa de tóxicos y peligros. Hay que llevar un cuaderno de campo donde se registra todo el trabajo en la chacra: fecha de colocación y cambios de dispensers, cantidad de pulverizaciones” (chacarero de Allen, 2008).*



*“Antes de las BPA teníamos chanchos, gallinas; y una huertita. Tuvimos que sacar todo, hasta los perros... las nuevas normas exigen más sanidad y limpieza en la chacra” (chacarera de Allen, 2007)*

En este contexto, me interesa indagar específicamente en los comportamientos productivos que asumen los chacareros para hacer frente a los nuevos requerimientos de la cadena, y cuál es el alcance y las características que asumen estos comportamientos en el marco de su reproducción social como productores familiares capitalizados y de sus posiciones relativas en la cadena frutícola.

### **3- Adaptación y resistencia frente a la modernización concentrada. Estrategias productivas de los chacareros.**

Teniendo en cuenta que, como señala Miranda (1997), los ritmos de incorporación tecnológica en la actividad frutícola son acumulativos, la incorporación previa y sostenida de innovaciones tecnológicas, especialmente en los últimos veinte años, traza recorridos diferenciales donde las respuestas de conjunto a la modernización no son lineales y profundizan diferencias previas a nivel de las familias chacareras. Vale decir que aún con la participación de las Cámaras de Productores en la capacitación, asistencia formal y trabajo colectivo para la discusión y capacitación en las más recientes regulaciones para acceder al mercado internacional, los chacareros responden en última instancia de forma individual y atomizada a las nuevas exigencias. Estos comportamientos son actualmente no lineales, y se sitúan en un contexto de crecientes requerimientos técnicos y de calidad, frente a los cuales los sujetos adoptan posiciones adaptativas o defensivas; en pos de situar sus prácticas en marcos de creciente vulnerabilidad y subordinación.

Una forma de entrada a la diversidad de dotaciones de recursos que posiciona a los chacareros dinámicamente frente al gran capital transnacional concentrado -heterogeneidad estructural que se refleja en los datos secundarios en general, y los datos muestrales agregados en particular- es el análisis de los casos partiendo de la dimensión *adopción de patrones de calidad en chacra*.

El análisis se realiza a nivel agregado por indicadores de la dimensión respecto de: *tamaño de la parcela* (aumentó por compra/disminuyó por venta); *cambio técnico* (reimplante en el último año, nivel de monte en espaldera, existencia de nuevas variedades); y *diversificación*. Completo la

descripción de los casos en matriz señalando los porcentajes de producto que colocan en el mercado internacional a través de GEI o empaques satélites de estas empresas, en mercado interno, o en industria (juguera), destinos posibles de acuerdo a la calidad del producto, respectivamente. Por último se colocan los valores que asumen en índice aditivo (IA), como indicador complejo de nivel de capitalización<sup>6</sup>.

Los indicadores de las sub-dimensiones utilizados asumen valores absolutos, y contextuales en su significación con respecto de la dimensión de análisis. Desagregados los indicadores de la subdimensión *tamaño de la parcela*, la adquisición de tierra productiva<sup>7</sup> se asume como indicador de bonanza, en tanto que la venta de tierra productiva es puesta en contexto de acuerdo al destino que se le da a ese ingreso excepcional, como indicador de deterioro en la actividad si su destino es no frutícola, o indicador de intensificación productiva si los fondos tienen destino frutícola, movimientos que enriquecen cualitativamente la lectura de las estrategias.

Para la subdimensión *cambio técnico*, los valores del indicador de reimplante son dicotómicos<sup>8</sup>, tomados específicamente para el último año por su significación como renovación paulatina y permanente del monte frutal, práctica que varía en la cantidad de hectáreas de acuerdo al tamaño de la explotación, pero que en cualquier caso denota capitalización por inversión en monte. En cuanto al sistema de conducción, se tiene en cuenta el porcentaje de monte en espaldera<sup>9</sup> –de mayor productividad, menores costos (Manual de Costos Referenciales, 2007) y más dócil manejo-, ya que la reconversión del monte tradicional o la implementación directa de espaldera, es una inversión importante que se traduce en mayor capital productivo. Respecto de las nuevas variedades en manzana, el valor también se asume dicotómico; vale aclarar que en aquellos casos que sólo cultivan pera, se toma como valor positivo en el indicador ya que, como se señala en Bendini y Tsakoumagkos (2002) la reestructuración productiva a favor de la pera por sobre la manzana forma parte de la recomposición por especies que responde a cambios en la demanda internacional en los últimos años; en ambos casos el valor positivo del indicador revela

---

<sup>6</sup> El índice aditivo (IA), entendido como nivel de capitalización total alcanzado resulta de la sumatoria de valores asumidos en los tres índices anteriores (social, laboral y económico propiamente dicho), se encuentra también dicotomizado según sea inferior a 3 (<3) o superior a 3 (>3). Es 3 considerado el umbral de capitalización, por sobre el cual el índice aditivo es alto, o debajo del cual el índice aditivo es considerado bajo. El tratamiento de los datos se enmarca en una sistematización realizada en el PIP CONICET 6528.

<sup>7</sup> C: compra y origen fondos/V: venta y destino fondos

<sup>8</sup> Reimplante en el último año (0=no; 1=sí)

<sup>9</sup> Monte frutal en Espaldera: 0= 4% o menos; 1= entre 5 y 29%; 2= entre 30 y 59%; 3= más del 60%

decisiones de inversión en monte. La subdimensión *diversificación* es puesta en consideración como comportamiento complementario a la fruticultura de pepita, dado el carácter predominantemente frutícola de los productores relevados.

A la lectura de los indicadores introduzco a modo descriptivo la forma de vinculación comercial que alcanzan en la cadena agroindustrial, organización social del trabajo predominante en chacra (familiar/no familiar), y principalidad de la actividad (frutícola/no frutícola) en el ingreso familiar, con connotaciones en sus senderos de reproducción social.

Los datos emergentes dan cuenta de comportamientos diferenciales, y conducen a la construcción de la *tipología a posteriori* (Sautu, 2003) en que son presentados los casos, donde las dos estrategias productivas básicas en la reproducción social en la actividad: i) de adaptación, con inserción modernizada en la cadena ii) de resistencia, con inserción vulnerable, se cruza con los niveles de índice aditivo, dando lugar a subtipos cuyos rasgos están expresados en la Tabla 1 y 2, respectivamente, y se analizan a continuación (ver tablas 1 y 2). Los casos se encuentran ordenados decrecientemente por el valor que asumen en índice aditivo, y caracterizados analíticamente a través de un conjunto de indicadores que aportan datos acerca de la estructura económica de las chacras y permiten localizar a los productores en un continuum de situaciones dentro de su tipo. Un tercer conjunto en análisis (tabla 3) es el de los casos de control, situados por fuera de la definición muestral, a los que aplicándoles el mismo procedimiento analítico coloco como elementos comparativos que me permiten ponderar la especificidad de las estrategias en estudio y los comportamientos disímiles entre uno y otro tipo.

Tabla 1: A- Estrategias de adaptación, con inserción modernizada en la cadena <sup>10</sup>

n° caso	parcela		B P A	Cambio técnico						M: Var Nuevas (0/1)	Diversificación: (0/1) ¿Cuál?	% bajo AGRIC CONTRAC	Org soc del trabajo en chacra	Principalidad en la composición del ingreso	IA
	Total ha	Ha Frut		Compra/venta tierra últ 20 años (procedencia/destino de fondos)	Reimplante último año			Monte Frutal Nivel							
					0/1	Há	%	%	†						
1	33,5	17	S	C:Fondo F/destino F V: Tierra F/destino NF	1	2	11%	100%	3	1	1: vivero	80% GEI 20% frigorífico	No Familiar	No Frutícola	7,72
2	6,25	5,8	S		1	0,5	9%	15%	1	0	1 carozo	100% GEI	No Familiar	No Frutícola	6,95
3	18,2	2	S	C: Fondo F y crédito /Destino F	1	2	100%	100%	3	1 (P)	1: carozo y alfalfa	50% GEI 40% mercado interno 10% industria	No Familiar	No Frutícola	5,72
4	12,5	7,5	S		1	1	13%	67%	3	1	0	100% GEI	No Familiar	No Frutícola	3,56
5	15	11	S		1	4	37%	94%	3	1	1: carozo	100% Empaque satélite	No Familiar	Frutícola	3,36
6	15,5	15	S		1	2	13%	70%	3	1	0	80% GEI 20% industria	No Familiar	Frutícola	3,17
7	8	5	S		0	0	0%	80%	3	0	1; carozo y viña	100% GEI	Familiar	Frutícola	1,41
8	7	5	S	C:Fondo NF/ Destino F	0	0	0%	20%	1	1 (P)	0	100% GEI	Familiar	Frutícola	1,02
9	5	4,5	S		0	0	0%	0%	0	0	1: carozo	50% Empaque satélite 20% frigorífico 30% industria	Familiar	No Frutícola	0,97

<sup>10</sup> Referencias a las Tablas 1, 2 y 3:

- C: compra y origen fondos/V: venta y destino fondos
- Reimplante en el último año (0=no; 1=sí)
- Monte frutal en Espaldera: 0= 4% o menos; 1= entre 5 y 29%; 2= entre 30 y 59%; 3= más del 60%
- Nuevas variedades de manzana: gala, chañar, chañar 90, pink lady, red chief, asumen valores dicotómicos (0=no; 1=sí).
- Diversificación: otros cultivos frutales o no frutales (0=no tiene; 1=sí tiene).
- Agricultura contractual: Modalidad de venta de la producción por colocación bajo contrato de cumplimiento con la empresa compradora. Puede estar afectado o no a los beneficios de la Ley de Transparencia. Sólo se considera bajo esta categoría la venta a GEI, dadas las pre-condiciones que rigen el acuerdo.
- Organización social del trabajo en chacra: Predominantemente Familiar/No familiar
- Principalidad en la composición del ingreso: F (frutícola) /NF (no frutícola) en el ingreso.

Tabla 2: B- Estrategias de resistencia, con inserción no modernizada en la cadena

N° caso	Parcela		B P A	Cambio técnico							Diversifi cación:  Otros Cultivos	% bajo AGRIC CONTRAC	Org soc del trabajo en chacra	Principalid ad en la composició n del ingreso	IA
	Tot al ha	Fru ha		Compra/venta tierra últ 20 años (procedencia/destino de fondos)	Reimplante último año			Monte Frutal		M: Var Nueva s (0/1)					
					H á	%	%	N							
10	20	18	N		1	8	40%	40%	2	1	1: carozo	50% Empaque satélite 40% frigorífico 10 % industria	No Familiar	Frutícola	5,95
11	7,5	7	N	C: Fondo NF y crédito NF/ Destino F	0	0	0%	64%	3	1	0	100% Empaque satélite	No Familiar	No Frutícola	2,96
12	12,5	12	N	V: F /Destino F	0	0	0%	33%	2	0	1: carozo	100% industria	No Familiar	No Frutícola	2,86
13	6,5	6	N	V: tierra F /Destino F	0	0	0%	25%	1	0	1: horticul	100% Empaque satélite	No Familiar	No Frutícola	2,41
14	5	4,5	N		1	1	22%	44%	2	0	1: carozo	20% GEI 75% mercado interno 5% industria	Familiar	No Frutícola	1,94
15	5	2	N		1	2	100%	100%	3	0	0	100% Empaque satélite	Familiar	Frutícola	1,74
16	3	2,38	N		0	0	0%	62%	3	0	1: carozo	40 % mercado interno 60% industria	Familiar	Frutícola	1,68
17	8	7,5	N	V: F/ destino NF	0	0	0	47%	2	1	1: carozo	70%mercado interno 30% industria	Familiar	Frutícola	0,98

- Índice Aditivo: señala nivel de capitalización de acuerdo a su composición analítica, por índices construidos para la caracterización de las unidades de relevamiento primario en el marco de PIP CONICET 6528 (Murmis, Bendini y Tsakoumagkos, 2010).

Tabla 3: C- Grupo de control (productores con más de 25 ha y chacareros exclusivos)

N° caso	Parcela		BP A	Cambio técnico							Diversificación:  Otros cultivos	% bajo AGRIC CONTRAC	Org soc del trabajo en chacra	Princ en la composición del ingreso	IA
	Total ha	Frut ha		Compra/venta tierra últ 20 años	Reimplante último año			Monte Frutal		M: Var Nuevas (0/1)					
					Procedencia/destino de fondos	0/1	ha	%	%						
18	60	50	S	C:Fondo NF/Destino F	1	3	6%	90%	3	1	1: carozo	100% GEI		No Frutícola	16,01
19	60	51	N	C:Fondo F/Destino F	1	18	32%	60%	3	1	1: carozo	60% GEI 20% Empaque satélite 20% Clientes propios en Brasil		Frutícola	15,63
20	90	85	S	C:Fondo NF/Destino F	1	41	48%	100%	3	0	0	60% Empaque satélite 20% industria 20% Guarda en Frío		No Frutícola	14,22
21	110	49,5	S	C:Fondo F/Destino NF	1	4	8%	8%	1	0	1: alfalfa	80% GEI 20% Guarda en frío		Frutícola	9,56
22	30	30	S	C: Fondo NF/Destino F	1	12	40%	83%	3	1	0	100% Empaque satélite		Frutícola	7,02
23	41,75	34,5	N		1	0	0%	30%	2	0	0	90% GEI 10%f Frigorífico		Frutícola	6,01
24	13	12,6	S	C:Fondo F/Destino F	0	0	0%	100%	3	1	0	60% Empaque satélite 40% Guarda en Frío		Frutícola	4,22
25	3	2,5	N		1	1	40%	40%	2	0	1: horticult	100% GEI		Frutícola	0,70

*A- Estrategias de adaptación, con inserción modernizada en la cadena (Tabla 1)*

Para el conjunto de productores entrevistados que se encuentra acreditando calidad a través de la incorporación formal de BPA, el análisis agregado torna significativa la existencia de comportamientos frecuentes con alto grado de generalización, que reviso en orden de exposición de los indicadores.

Dentro de esta categoría, tres productores compraron tierra para destino frutícola, uno de ellos con fondos extraagrarios, dos con fondos provenientes de la actividad, uno de ellos complementando los fondos con crédito bancario. Los datos dan cuenta de decisiones de inversión en la actividad cuando la espiral de capitalización lo permite. En este último caso, el origen de los fondos hace pensar en estrategias combinadas, donde dependiendo del nivel de excedentes generados en ciclos anteriores, la actividad frutícola aparece como proveedora del capital necesario para expandirse en ella; o como destino de otros capitales en los casos de menor capitalización, que utilizaron fondos complementarios no frutícolas. En los últimos años uno de los productores de la categoría vendió tierra productiva para dedicarse a otro rubro por búsqueda de mayor rentabilidad.

Respecto del cambio técnico más de dos tercios de los productores ubicados en esta categoría ha reimplantado en el último año, poseen más del 60 por ciento del monte frutal en sistema espaldera (o estructura superior) y diversifican con carozo predominantemente, pero también con viña, alfalfa o vivero, aunque la fruticultura de pepita ocupa la mayor cantidad de hectáreas en chacra. Asimismo, este mismo porcentaje de chacareros implantó nuevas variedades de manzana u orientó el perfil productivo hacia la pera exclusivamente (ya se mencionó es indicador de capitalización y genera mayor rentabilidad).

La mitad de estos productores entra en relaciones comerciales completas con una GEI, es decir colocan toda su producción en la misma empresa. La otra mitad comercializa una parte de su producción con GEIs y realizan su propio descarte en chacra, colocando la fruta de segunda en industria o frío para mercado interno. Cabe agregar que, dentro del tipo en estudio, este comportamiento no es lineal por nivel de capitalización o por índice social, sino que constituye una estrategia más bien generalizada dentro del tipo, que depende de las capacidades económicas del productor para disponer de asalariados en temporada que lleven a cabo la clasificación, y que tiene como objetivo minimizar los márgenes de descarte que siempre son mayores cuando la que los evalúa es la empresa compradora. Dados los niveles

fluctuantes de producción exportable por temporada, este comportamiento se presenta concomitantemente variable con la calidad de la producción obtenida año a año, y a la demanda internacional esperada, respondiendo a una estrategia empresarial de elevar la calidad necesaria cuando la cantidad es ajustada hacia abajo. La respuesta de los productores a esta estrategia últimamente ha sido la pre-clasificación en chacra, intensificando las tareas de gestión del productor, a cuenta de una más rentable colocación del producto.

La situación estructural de este grupo es de incorporación tecnológica paulatina y autónoma. Aunque esto no implica necesariamente impactos considerables en la rentabilidad media, los productores de este grupo pueden hacer frente a la importancia estratégica de incorporar los nuevos patrones de calidad, que al momento de la comercialización fragmentada les vale para asegurarse la entrada del producto al mercado internacional.

Respecto de la principalidad en los ingresos, en los niveles de capitalización más altos predomina principalidad de los otros ingresos familiares, mientras que en niveles de capitalización más bajos predomina principalidad del ingreso agrario de explotación, lo que estaría ubicando a los estratos menos capitalizados que incorporan calidad con una mayor centralidad de su reproducción social en torno a la actividad. Si enriquecemos este dato con la organización social del trabajo, nuevamente los estratos más capitalizados se caracterizan por una organización predominantemente asalariada, y principalidad de la otra actividad, mientras que los estratos menos capitalizados predomina en la explotación la organización familiar del trabajo, y principalidad del ingreso agrario (predial y/o extrapredial), lo que en principio los sitúa en senderos de reproducción agrarios con otras inserciones y trabajos que la complementan, tema que será estudiado más adelante en profundidad.

#### *B- Estrategias de resistencia, con inserción no modernizada en la cadena (Tabla 2)*

Para el caso de los productores que no se encuentran acreditando calidad actualmente, el análisis de conjunto expresa comportamientos que los diferencian notoriamente del grupo anterior, a saber:

Tres casos de este conjunto de productores vendieron tierra productiva en los últimos 20 años. Dos de ellos para reinvertir en actividad agraria en explotación, y el otro caso para invertir en otras actividades no frutícolas. Un caso compró tierra con destino frutícola, con fondos extraagrarios y crédito bancario. Dichos comportamientos podrían estar indicando estrategias



de intensificación en la actividad por aumento de capital por hectárea, con fondos provenientes de la actividad relacionados con descomposición por tamaño, o aumento de tamaño en la actividad a través de fondos extra-agrarios en la década pasada, pero que no alcanzaron la necesaria incorporación de cambio tecnológico y de calidad para insertarse desde posiciones menos vulnerables. En otras palabras, se refleja para este tipo de estudio, un movimiento de entrada de capital hacia la fruticultura desde otras actividades, o de intensificación de escala en menor tamaño, más que de dinámicas de reproducción en la actividad por reinversión de excedentes en espiral de capitalización constante. El caso restante refleja un comportamiento de diversificación hacia senderos no frutícolas.

La incorporación de cambio técnico es menor para esta categoría. Menos del 40 por ciento de los productores realizaron reimplante en el último año. Sólo una tercera parte de los casos tiene niveles que superan la mitad de monte en espaldera (o estructura superior) y ha implantado nuevas variedades de manzana. El nivel de diversificación no es significativamente mayor en este grupo, aunque sí un poco más importante, con un dos tercios de los casos con otros cultivos en chacra, en su gran mayoría carozo (90 por ciento de las ha en diversificación).

La mitad de este conjunto de chacareros vende a empaques satélite y no directamente a la GEI, es decir, no realizan vinculación contractual formalizada, sino más bien acuerdos con el empaque chico que llegan a formalizarse en el caso de aquellos productores que dependen de la financiación de la empresa para llevar a cabo el proceso productivo. El resto comercializa el producto en mercado interno (con regulaciones fitosanitarias crecientes en los últimos años) o venden a industria juguera, lo que reduce el precio final muy por debajo del promedio que se obtiene para exportación, incluyendo los descuentos por descarte.

En este grupo, dos casos llevan a cabo el proceso productivo asistido por la empresa en etapas críticas (con trabajadores de la empresa en cosecha, poda, etc.), trabajo que se descuenta del pago del producto final. Esto repercute al cabo del tiempo en la situación económica con que encaran los ciclos productivos año a año, impulsando la espiral de descapitalización por ausencia de inversiones sostenidas que en algunos casos culmina con el traspaso de titularidad de la chacra a la empresa acreedora.

Respecto de la principalidad en los ingresos, se repite la situación analizada en el tipo anterior, mientras que en niveles de capitalización más bajos predomina principalidad del

ingreso agrario en chacra, en los niveles de capitalización más altos la principalidad en el ingreso familiar es la de los otros ingresos (viene de definición del pluriactividad en capítulo 2). Este dato nuevamente estaría ubicando a los estratos menos capitalizados en su tipo, en una mayor centralidad de su reproducción social en torno a la actividad productiva.

Si relacionamos el grado de importancia del ingreso agrícola en la explotación con la organización social del trabajo, vemos cómo en los casos de principalidad del ingreso agrario en la explotación, existe correlativamente predominio de trabajo familiar en ella; en los casos en que predomina el trabajo asalariado en la explotación, los otros ingresos son los principales en el ingreso total.

Si bien en este punto intenta situar el lugar del ingreso frutícola para entender los impactos de la modernización en la reproducción diferencial de cada uno de los tipos construidos, lo anterior lleva a pensar que la presencia de otros ingresos en la reproducción social de los chacareros, independientemente de la principalidad que asuma en los casos concretos, no sea privativa de un solo tipo de productor, y podamos pensarla cercana a una práctica más bien generalizada, aunque con particularidades de su asunción y función por tipo. Analíticamente, vemos cómo, esta pregunta nos lleva al tema de los comportamientos ocupacionales que trato en el siguiente capítulo. Esto evidencia la ligazón estructural entre ambos tipo de comportamientos -productivos y ocupacionales- y sobre todo, la necesidad de integrar al análisis ambos aspectos o subdimensiones de la reproducción social.

*C- Grupo de control (productores con más de 25 ha y chacareros exclusivos). (Tabla 3)*

Los casos de control se presentan como teóricamente representativos de las figuras que se encuentran en los límites inmediatamente superiores e inferiores al tipo teórico *productor familiar capitalizado*.

En el extremo superior ubicamos a los fruticultores exclusivos, chacareros que su mayoría proviene de trayectorias chacareras iniciales, pero cuyo salto tecnológico en etapas anteriores los define con nuevas características productivas, de tipo plenamente empresarial. En el extremo inferior ubicamos a chacareros exclusivos que han sufrido en esta etapa desplazamientos hacia abajo, que los han transformado en sus rasgos más característicos, perdiendo la capacidad de contratación de mano de obra asalariada, con prácticas asociadas al

autoconsumo de algunos bienes (cría de aves, animales de corral), y disminuyendo su participación en la apropiación de la plusvalía social.

La elección y análisis de estos casos corrobora la especificidad de los comportamientos chacareros como productores familiares capitalizados no típicamente capitalistas, y los límites que el proceso de modernización traza para la reproducción social de este tipo de unidades.

#### **4- Los chacareros. Posiciones productivas y comportamientos dinámicos en la cadena.**

Del análisis de las estrategias productivas de los chacareros se desprenden cuestiones clave para entender los procesos dinámicos que se colocan a la base de nuevas formas de heterogeneidad en la reproducción social de las unidades familiares. Los impactos se expresan en las posiciones estructurales que ocupan en la estructura agraria local, y en las posiciones relativas en la organización social de la cadena frutícola.

Como hemos visto, en la fruticultura valletana el productor independiente se ha visto crecientemente condicionado por el aumento en las exigencias de calidad, traducidas en requerimientos y controles por parte de la agroindustria, que deterioran su atomizada capacidad de negociación (por cantidad y calidad) de producto fresco, e indirectamente su nivel de participación en los excedentes que genera la cadena.

El análisis pone de manifiesto que los ritmos de incorporación tecnológica se combinan con comportamientos diferenciales de gestión, más profesionales (en sentido de asesoramiento, conocimiento) o, en otro extremo, más intuitivos, que definen nuevos matices del trabajo de gestión productiva propio de los chacareros por definición, y que en el caso en estudio encontramos más asociados al nivel de capitalización disponible que ligados a un componente educativo o social, pero no totalmente desvinculado de éste último.

Las estrategias de modernización productiva de los chacareros reflejan la existencia de una gama de situaciones que van desde explotaciones que asumen la gestión productiva con un rol más profesional, asesorado tecnológicamente, con predominio de organización asalariada del trabajo y acreditación de calidad hasta casos en que la incorporación de calidad es más bien intuitiva, no lineal y con interrupciones en el proceso temporal de adopción tecnológica, basados en un predominio familiar en la organización social del trabajo, elementos que los colocan en posiciones más vulnerables frente al mercado. La calidad lograda les permite el acceso a vinculaciones contractuales formales con las GEI para colocación en el mercado internacional, y la comercialización autónoma del descarte en mercados de menor exigencia, -

mercado interno, industria, gran empaque, empaque satélite-, frigorífico según la calidad obtenida y el precio coyuntural acordado con el objetivo de optimizar excedentes; aunque de ninguna manera la optimización de las estrategias de comercialización asegure un nexo más fuerte, duradero o redistributivo de excedentes de estos productores independientes con el núcleo hegemónico (Steimbregger y Alvaro, 2008).

Por otro lado, encontramos estrategias de resistencia a la modernización con un doble perfil al interior de los casos. En el extremo superior, casos en que la no incorporación de calidad obedece a decisiones de diversificación, búsqueda de nuevos mercados alternativos al circuito tradicional o explotaciones en período de implantación, donde el predominio de trabajo asalariado en chacra y la gestión más cercana al tipo profesional muestran situaciones híbridas, en senderos novedosos o en camino hacia la fruticultura ejercida profesionalmente como en el primer caso de modernización. La situación en el mercado es vulnerable y parece obedecer más a esta imagen de transición en la que se encuentran que a una situación productiva estructural. En el otro extremo encontramos situaciones de franco deterioro en los términos de reproducción social del tipo agrario, en algunos casos llegando a la dependencia en la obtención de insumos y mano de obra para la realización de algunas etapas más onerosas de los procesos productivos, donde la empresa contribuye con anticipos en capital o trabajo a cambio del producto obtenido al final del ciclo, con lógico y creciente aumento de los niveles de fruta de menor calidad, que confluyen en endeudamiento para el productor y en algunos casos hasta de salida de la actividad con la entrega de la chacra a la empresa acreedora

El impacto que tiene en los últimos años la introducción de normas de calidad provenientes del mercado internacional, y los estrictos controles fito-sanitarios en la chacra no es menor para estos productores. En la medida en que en la conformación social de los chacareros, unidad de producción-unidad de reproducción se encuentran asociadas, la adopción de calidad repercute en la organización de su espacio de vida. La situación de subordinación del productor se profundiza por la presencia de nuevos controles que prohíben prácticas antes comunes en la chacra, espacio productivo y espacio de vida de estas familias, como la cría de aves de corral, animales domésticos, actividades para autoconsumo, etc. La re-mercantilización del espacio de vida (abandono de algunas producciones diversificadas y prácticas de autoconsumo propias de la vida rural) y la exigente profesionalización de la actividad, conlleva para los productores familiares modificaciones paulatinas en sus patrones de alimentación, en función de mayor

especialización y estricto cumplimiento de normas (chacra, animales, prácticas complementarias).

En otras palabras, a los impactos de diferenciación estructural de unidades, se agregan cambios en la concepción de la chacra como espacio vital y de satisfacción de necesidades domésticas, hacia una mayor dependencia de la economía familiar respecto del mercado. Esto ha implicado en algunos casos –en especial para los chacareros ubicados en la estrategia de resistencia a la modernización- permanecer en la producción aún en condiciones que para Gras (1997) los asemejan a los asalariados rurales: los ingresos que obtienen sólo les permiten retribuir su trabajo, reforzando la vulnerabilidad en que se encuentran frente al mercado.

Se genera de este modo un proceso complementario: la concentración de tierras por arrendamiento, por parte de productores independientes, y las grandes empresas a través del arrendamiento y compra, así como también el ingreso de nuevos actores extraagrarios - profesionales y empresarios- a la fruticultura a partir de la inversión en la compra de chacras (Steimbregger y Alvaro, 2008). Tal como lo expresa Tsakoumagkos (2004: 11) “el proceso de modernización, si bien moldea la estructura y desplaza unidades, es en muchos casos compatible con la persistencia de unidades tradicionales, o de explotaciones capitalizadas no modernizadas”, que todavía acceden a la comercialización en mercados menos exigentes de la cadena, funcionales a un efecto de cascada que paulatinamente también se va modernizando, por exigencias de la demanda.

A medida que aumentan los niveles de concentración también se incrementa la diferenciación social en el sector independiente, aunque no sin resistencias de las organizaciones gremiales y movimientos sociales de productores familiares -cámaras locales, federación de productores, mujeres en lucha, consorcios de riego- ante el riesgo de desaparición como productores (Steimbregger y Alvaro, 2008). En este sentido, si bien elementos como la Mesa de contractualización y la Ley de transparencia son emergentes en la búsqueda de soluciones que plantean la participación conjunta de los actores sociales en la cadena productiva y la mediación del Estado para garantizar una distribución más equitativa de los excedentes generados en la producción primaria, actualmente estos elementos son re-apropiados por el sector oligopólico y refuerzan la atomización y fragmentación del mercado, así como naturalizan las diferencias estructurales entre productores.

Al respecto, coincido con Echánove, en que la formalización de la vinculación comercial en relaciones de agricultura contractual no necesariamente ha librado a los productores de la necesidad de diversificar sus actividades; y que en general su situación como productores de productos frescos es vulnerable, y dependiente de los cambiantes escenarios de los mercados globales (Echánove Huacuja, 2008). En el caso del Alto Valle, el logro de la capacidad de comercializar formalmente no ha redundado para los productores independientes en una mayor rentabilidad, aunque puede pensarse alcanzan una situación de mayor previsibilidad frente al ciclo económico siguiente, que aquellos en posiciones de vulnerabilidad comercial ya no transitan.

Las estrategias de diferenciación y fragmentación de la cadena muestran algunos intersticios para la resistencias colectiva que, si bien exceden los límites del presente trabajo, son -en el sentido de Friedmann (1986)- elementos fuertemente presentes en el proceso histórico mismo de reproducción social de este tipo de productores familiares capitalizados, y ponderan la importancia de pensarlo como tipo social en cuya reproducción intervienen fuertemente los lazos con la comunidad, tal como se produjera empíricamente en los orígenes de la actividad. En el siguiente capítulo el análisis de los cambios en la organización del trabajo familiar complementa en su significado y dimensionamiento a los comportamientos productivos.

## **Bibliografía**

- ALVARO, María Belén. 2007. "Productores familiares frutícolas en una localidad del Alto Valle del río Negro. Presencia y reproducción social en la estructura agraria". En *Revista de Historia* N° 11. Año 2007/2008. Universidad Nacional del Comahue. Pp.161-176.
- BENDINI, Mónica y CAVALCANTI, Salette. 2001. "Hacia una configuración de trabajadores rurales en la Fruticultura de exportación de Brasil y Argentina". En GIARRACA, Norma (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* CLACSO, Buenos Aires. Argentina. Pp. 339-362
- BENDINI, Mónica y TSAKOUMAGKOS, Pedro. 2002. "Regiones agro-exportadoras, complejos agroalimentarios y producción familiar. Controles y resistencias". En *Revista Realidad Económica* N° 190. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Pp. 116-133.
- CAVALCANTI, Josefa Salette. 1999. "Desigualdades Sociais e Identidades em Construção na Agricultura de Exportação" em *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. Ano 5, n 9. Buenos Aires.
- ECHÁNOVE HUACUJA, Flavia. 2008. "Globalización, agroindustrias y agricultura por contrato en México". *Revista Geographalia* N° 54. Instituto de Geografía-CONACYT, Universidad Nacional Autónoma de México. Distrito Federal. Pp. 45-60.
- FRIEDMANN, Harriet. 1986. "Patriarchal Commodity Production", *Social Analysis*, 2, Special Issue Rethinking Petty Commodity Production. Ed. Alison MacEwen Scott. Diciembre. Pp. 47-55.

FRIEDMANN, Harriet. 1991. "Changes in the international division of labour: Agrifood complexes and export agriculture". In FRIEDLAND, W ; BUSH, L.; BUTTEL, F.H. AND RUDY, A.P. eds. *Towards a new political economy of agriculture*. Westview Press, Inc. Pp 65-93.

GRAS, Carla. 1997. "Complejos agroindustriales y globalización: cambios en la articulación del sector agrario". Revista IJSAF (Internacional Journal of Sociology of Agriculture and Food) Volumen 6, Pp. 55-75.

GUTMAN, Graciela. 2000. "Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola. Un enfoque sistémico". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 6, N°12. CEDERU (Centro de Estudios Rurales). Facultad de Agronomía. Universidad de Buenos Aires. Pp. 5-28.

LONG, Norman. 1996. "Globalización y Localización: Nuevos retos para la Investigación Rural". En GRAMMONT, H y TEJEIRA, G. *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. Vol I: La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. UAM-UNAM-INAM- PyU Editores. México. Pp. 35-74.

MIRANDA, Omar. 1997. "Organización del trabajo y acumulación de capacidades tecnológicas: una aproximación desde la fruticultura familiar". Revista Estudios del Trabajo N° 14. Segundo semestre. Buenos Aires. Pp. 115 – 136.

NEIMAN, Guillermo. 2003 "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina"; en Bendini, M.; Cavalcanti, S.; Murmis, M. & Tsakoumagkos (org.): *El campo en la Sociología actual. Una Perspectiva Latinoamericana*. Buenos Aires, La Colmena. Pp. 291-314.

SAUTU, Ruth. 2003. *Todo es teoría. Objetivos y métodos de investigación*. Ediciones Lumiere. Bs. As.

STEIMBREGER, Norma y ALVARO, María Belén. 2008. "Productores familiares, empresas y agricultura contractual. Dinámicas de vinculación en la fruticultura del Alto Valle rionegrino". Ponencia presentada en el Congreso SIAL, Mar del Plata, Argentina. Publicación en formato electrónico.

STEIMBREGER, Norma. 2009. *Geografía y sociología de la movilidad del capital global en los procesos de reestructuración de las cadenas de valor agrícola. Una investigación sobre el norte de la Patagonia*. Tesis doctoral. Universidad de Murcia. España. Inédito.

TEUBAL, Miguel. 1995. "Modernización agroindustrial y Globalización: ¿Hacia un nuevo régimen alimentario mundial?". En *Globalización y expansión agroindustrial: ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Editorial Corregidor. Buenos Aires.

TSAKOUMAGKOS, Pedro. 2004. "Prólogo". En BENDINI, M. Y ALEMANY, C. *Crianceros y Chacareros en la Patagonia*. Cuaderno GESA 5. Editorial La Colmena. Buenos Aires, Argentina. Pp. 9-12.

TSAKOUMAGKOS, Pedro. 2006. "Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro. Una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales". Revista del PIEA No. 26. disponible en sitio web [www.serviciosesenciales.com.ar/articulos/piea26-tsakoumag.pdf](http://www.serviciosesenciales.com.ar/articulos/piea26-tsakoumag.pdf) . Buenos Aires, Argentina.

#### **Otras fuentes consultadas:**

MANUAL DE COSTOS REFERENCIALES para Pera y Manzana. 2007. Convenio Secretaría de Fruticultura de Río Negro-Facultad de Economía y Administración, Universidad Nacional del Comahue-INTA Alto Valle. Secretaría de Fruticultura de Río Negro. Información disponible en [www.inta.gov.ar/altovalle/actividad/desarrollo/.../CostoProdEmp-07-08.pdf](http://www.inta.gov.ar/altovalle/actividad/desarrollo/.../CostoProdEmp-07-08.pdf). Río Negro.

[www.buenaspracticas.cl](http://www.buenaspracticas.cl)

[www.globalgap.org](http://www.globalgap.org)

[www.lnneuquen.com.ar](http://www.lnneuquen.com.ar). Diario La Mañana de Neuquén. Edición on line. 26/12/2007. Río Negro.

[www.secfr.gov.ar](http://www.secfr.gov.ar) (2008). [Página](#) on line de la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro.

<http://www.fruticulturasur.com/> (Fruticultura Sur, 25/04/2008)