



Estrategias productivas en la economía rural de la Patagonia Argentina: el caso de la Cooperativa Agropecuaria San Javier

Mesa N° 9: Territorios, sujetos sociales y producciones agrarias contemporáneas

Autores/as:

1-Vera, Jorge Andrés

Universidad Nacional de Río Negro, Sede Atlántica, Carmen de Patagones, Buenos Aires.

Jefe de Trabajos Prácticos

Dirección institucional: Centro de Estudios Ambientales de Nor-Patagonia, ATL-UNRN,
Av. Don Bosco y Leloir – Viedma (R8500AEC)

Correo electrónico: jvera@unrn.edu.ar

2- Liscovsky, Iris Josefina

Universidad Nacional de Río Negro, Sede Atlántica, Viedma, Río Negro. Prof. Adjunta

Dirección institucional: Centro de Estudios Ambientales de Nor-Patagonia, ATL-UNRN,
Av. Don Bosco y Leloir – Viedma (R8500AEC)

Correo electrónico: iliscovsky@unrn.edu.ar

3-Villegas Nigra, Héctor Mario

Universidad Nacional de Río Negro, Sede Atlántica, Viedma, Río Negro. Prof. Asociado

Correo electrónico: mvillegas@unrn.edu.ar

Dirección institucional: ATL-UNRN, Av. Don Bosco y Leloir -Viedma (R8500AEC) - Río Negro.

Correo electrónico: secretariaprivada.atlantica@unrn.edu.ar

RESUMEN

En la década del 60', en el marco de la difusión de los modelos de Desarrollo Rural, se promovió la instalación de colonos en nuevas áreas bajo riego en tierras cercanas a la desembocadura del Río Negro, con financiamiento del BID y apoyo técnico de la FAO. Con esta decisión se buscó promover el crecimiento económico con equidad social, sin



embargo, esta iniciativa entra en crisis a finales de los 80' con el advenimiento de políticas neoliberales. A pesar del inconstante apoyo político y económico para el fortalecimiento de este polo productivo, en la región se asentaron diversas familias de productores, organizándose en torno a la Cooperativa Agropecuaria San Javier (CASJ) a principios de la década del 80', junto con el regreso del gobierno democrático en Argentina. En este estudio se abordan los actuales modelos de las unidades familiares de esa cooperativa, como formas de resistencia a los cambios del entorno que se presenta como dinámico y cambiante.

Por medio de entrevistas y talleres participativos, se identificaron y describieron diversos modelos productivos, especialmente aquellos más representativos, implementados por productores de la CASJ. Estos esquemas productivos presentan características particulares y han evolucionado a partir de procesos socio-históricos, las políticas públicas, la influencia de la cooperativa y los cambios tecnológicos y comerciales. Los modelos definidos han logrado superar algunas constricciones del sistema a través de estrategias que disminuyen el riesgo, pero siguen siendo obstaculizados por tendencias globales sobre las cuales tienen escasa o nula capacidad de decidir o incidir. La combinación de diversas estrategias permite su mantenimiento en el sistema productivo como una forma de resistencia a estas tendencias globales, pero que no alcanza para garantizar su bienestar o mejoría futura.

Introducción

La historia argentina es atravesada por trayectorias rurales que delinean una lógica de progreso excluyente para los sectores económicos "marginales". En la última década, el país ha aplicado políticas que fomentan la reprimarización y extranjerización económica, asociada a la adquisición de grandes extensiones de tierra por parte de capitales extranjeros, en continuidad con su papel dependiente del capital de los países centrales (Costantino, 2016). Como consecuencia, no sólo las zonas con mayor capacidad productiva se han visto transformadas, sino también los territorios y las tierras "marginales", que actúan como



sumidero de las problemáticas sociales nacientes en esos centros de concentración de poder e interés económico.

Como desde finales del siglo XIX, Patagoniasigue siendo una región cuyas políticas rurales se delinean en función de los centros productivo-económicos nacionales. Asociado al modelo de globalización agrario que transformó los espacios productivos estratégicos, desde los 90' las políticas también se asocian a la necesidad de correr la frontera productiva asociado a las prioridades del agronegocio. En este contexto, donde el acaparamiento de tierras se concreta por diversas formas de adquisición, ya sea por compra, arrendamiento o concesión, poniendo en debate las disputas sobre el uso y tenencia de las tierras (Costantino, 2016), las familias del sector rural “marginal” resisten al seguir produciendo en sus tierras. Por lo expuesto, es importante indagar en las trayectorias de los productores que se mantienen por fuera de los circuitos centrales del capital, sobre todo de aquellos que en etapas de expansión del capital surgen (Murmis y Feldman, 2005) o se mantienen, resistiendo a las lógicas económicas globales.

Considerando los elementos hasta aquí expuestos, este trabajo destaca la importancia del análisis espacial en virtud de la construcción de tendencias favorables o desfavorables para la generación y apropiación del excedente económico, en las respectivas actividades productivas afincadas en la Nor-patagonia, representativas de producciones “marginales”.

Este estudio es fundamental en aquellos espacios pensados como motores del desarrollo rural para “productores y producciones marginales”, como sucedió en el área del Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI). Ello posibilita un análisis que evidencie el grado de vulnerabilidad económica y social en cada estrategia productiva identificada, punto de partida para decidir nuevas trayectorias superadoras de las actuales.

Marco teórico

Frente al análisis espacial es preciso diferenciar entre las perspectivas de la producción y las del excedente, en vista de marcos teóricos que resalten el papel de las relaciones de poder involucradas en las definiciones estructurales y de vulnerabilidades. Joan Eugeni



Sánchez (1991:90) afirma que *“la geografía de la producción se sitúa al nivel de producción de valor en sus distintos aspectos cuantitativos y cualitativo, pero en ella no se agota el análisis, y menos desde una perspectiva espacial. Por el contrario, puede ser utilizada para enmascarar una realidad final” [...] Ahora bien, desde la óptica de las relaciones de poder, lo que interesa no es tanto la mercadería en su corporeidad, sino el valor, y más exactamente, el plusvalor o el excedente -según el momento en que sea considerado-, lo que podría ser la geografía de la producción del excedente. Lo importante será aquí el circuito del valor, y la distribución, tanto social como territorial”*. Donde la distribución se relaciona íntimamente con la apropiación del excedente en juego.

En el espacio, la apropiación cuantitativa o cualitativa del excedente económico por pocos agentes genera un proceso de acumulación donde el crecimiento económico se relaciona con el volumen, y el desarrollo, con las características de la apropiación; es decir, en este proceso de acumulación que se estudia en espacios específicos coexiste una tensión entre fuerzas centrípetas y fuerzas centrífugas. Si predominan las centrífugas, por más que exista un mayor volumen de excedentes a repartir es imposible que se refleje en tendencias favorables hacia el desarrollo. Así es que el desarrollo alcanzado, como la capacidad de apropiación del excedente, de los agentes que forman parte del espacio, depende de la dinámica socioeconómica que se desprende del proceso productivo. Dicha lógica de funcionamiento incide en el reparto, más o menos desigual, de las rentas generadas y en el grado en que se dispersan por el espacio socio-geográfico dentro del que se originan (Ferreira y Vera, 2015).

El enfoque espacial del excedente asume valorar al espacio como campo de disputa y a las relaciones sociales como constitutivas de un proceso de construcción de configuraciones productivas, las cuales permiten o limitan el acceso de los agentes interesados. El espacio económico que delimita un mercado, está constituido por flujos de mercancías y capital vinculados a circuitos de generación de valor; por lo tanto es un espacio relacional donde las configuraciones centrales de la regulación y del espacio económico,



tienen una influencia decisiva en las relaciones de poder (*sensu* Ferreyra y Jofré, 2010). García y Rofman (2013:117) argumentan que al valorarse las relaciones sociales de producción, resulta necesario establecer que éstas pueden erigirse desde diversas formas: a) relaciones asimétricas, donde “una de las partes o “polo” asigna formal o taxativamente una significativa cantidad y calidad de condiciones en beneficio propio y en desmedro de la contraparte”; b) relaciones horizontales, “caracterizadas por procesos de decisión, producción y distribución democráticos, en donde son considerados los múltiples y cambiantes intereses de las partes”. Así, la participación/exclusión de los actores sociales está íntimamente vinculada con las configuraciones productivas-espaciales.

Alejandro Rofman (1999) sostiene que los eslabones de la cadena de valor de los circuitos productivos pueden identificarse a partir de la forma organizativa y en la dinámica del mercado, en relación al poder de adaptación de los respectivos agentes económicos ante los sucesivos cambios estructurales. La interrelación entre estos agentes económicos intervinientes, ya sea en el mismo eslabón o con los demás, dentro de los mismos circuitos productivos, supone la construcción socio-económica de asimetrías en las cuales se manifiesta la dominación de unos agentes por sobre otros. Este comportamiento naturalizado en el devenir de los ciclos productivos, permite entonces la inequidad en cuanto a la apropiación del excedente económico generado.

Finalmente, no sólo interviene en la producción los recursos con los que cuentan las familias, sino además la influencia del contexto de vulnerabilidad (aspectos sobre los cuales las familias no pueden decidir o modificar) y de estructuras y procesos (políticos, económicos e ideológicos) que en su conjunto configuran la estrategia productiva familiar. Ante lo expresado, no queda duda que para comprender los factores que influyen sobre los medios de vida rurales, en especial aquellos que limitan el logro de los objetivos por parte de las familias, es necesario tipificar las estrategias que usan las poblaciones locales (DFID, 1999). En el marco de lo expresado, se tipifican (identifican y caracterizan) a una diversidad de estrategias productivas representativas de las desarrolladas por varias de las familias de los miembros de la Cooperativa San Javier (Dpto. Adolfo Alsina, Río Negro) en un



contexto de construcción cooperativista. Esta identificación es la base para comprender que dará lugar a la comprensión de la disputa del excedente.

Materiales y métodos

El presente estudio se basa en una investigación cualitativa asociada a espacios de reflexión entre un grupo interdisciplinario de investigadores de la Sede Atlántica de la Universidad Nacional de Río Negro (de las carreras de Contador Público, Licenciatura en Ciencias del Ambiente e Ingeniería Agronómica) y de la Universidad Nacional del Comahue (Licenciatura en Ciencias Políticas), y los productores de la Cooperativa Agropecuaria San Javier (San Javier, Dpto. Adolfo Alsina, Río Negro). Las articulaciones académico-productivas se iniciaron en 2013, en coincidencia con los 30 años de la creación de la Cooperativa. Las actividades se realizaron a través de un eje metodológico de extensión-investigación. El objetivo transversal del proceso ha sido promover reflexiones colectivas socio-productivas e históricas para comprender tanto los trayectos sociales (y familiares) como las de cambios de uso de la tierra en el marco de estructuras y procesos a diversos niveles (local, provincial, nacional e internacional) que convergieron en la definición de las estrategias actuales.

La primera actividad se concertó con un taller diagnóstico participativo en base al análisis de los Medios de Vida, donde se involucraron como co-facilitadores y relatores a los inscriptos en un curso de capacitación sobre planeación participativa (iniciado en 2012, a cargo de la especialista Dra. Liscovsky) y a los alumnos de la materia de Sociología y Extensión Rural (Ingeniería Agronómica, cursada 2013). A dicho diagnóstico continuaron intervenciones periódicas, a través de talleres participativos asociados a la definición del perfil y perspectivas futuras, análisis de tipos de sistema productivo, tipos de mercados, y cadena de comercialización, transectos sociales y naturales (recorridos con informantes clave para analizar elementos del entramado socio-natural) o entrevistas con los productores y compradores de primera venta. Los datos cualitativos fueron legitimados en



talleres colectivos y participativos donde asistieron miembros de la Cooperativa Agropecuaria San Javier, desarrollados entre marzo de 2013 y octubre de 2015.

El estudio diagnóstico permitió explorar la complejidad de la realidad de los productores de San Javier, con especial atención en los productores de la Cooperativa San Javier. Este fue el punto de partida para posteriormente profundizar sobre los diversos elementos que preocupan a los productores, asentados sobre las estructuras opresoras de los mercados con los que interaccionan.

Del trabajo desarrollado con los productores, en este artículo se introduce el contexto de construcción cooperativista y se sistematiza y analizan las estrategias productivas de la Cooperativa San Javier, como una forma de abordar integralmente las oportunidades y limitaciones del sector. Para ello, se abordan las estrategias productivas representativas de la Cooperativa, enfatizando en explicitar las formas de interrelación que inciden en los circuitos productivos, según lo identificado por Milton Santos (1975): 1) la oscilación de cantidades ofrecidas, 2) la estacionalidad, 3) el poder de negociación, 4) la capacidad de almacenamiento, 5) las diferencias de productividad y la comercialización o sistemas de mercadeo. Como complemento fundamental a la teorización de Santos, este trabajo pondera situaciones que originan desigualdades estructurales al interior de los circuitos productivos. Éstas situaciones se refieren a: la integración vertical de los circuitos productivos por parte de empresas líderes; el control de materias primas esenciales por parte de empresas líderes; y el afincamiento (regional o extrarregional) de los agentes de todos los eslabones en la región. Así, el análisis particulariza en el reconocimiento de las vulnerabilidades de las estrategias productivas como base para la búsqueda de alternativas superadoras, entre otras, de las limitaciones a la consolidación productiva y de comercialización.

I. FUNDACIONES Y FUNCIONES DEL ESPACIO SOCIO-PRODUCTIVO

Los antecedentes para el aprovechamiento del valle de Viedma inician a través de estudios y proyectos que datan desde 1898 (Rosso, 2012), creando finalmente en 1961 el Instituto de



Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI), “Comandante Luis Piedra Buena”, por medio de la Ley Provincial N°200. El IDEVI recorre el margen sur del río Negro a lo largo de unos 100km, desde proximidades de Guardia Mitre hasta prácticamente la desembocadura en el Océano Atlántico.

El proyecto IDEVI se concreta a través de estudios de factibilidad realizados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la inversión del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el ordenamiento territorial dispuesto por el Estado. Este proyecto transformó un amplio sector de tierras productivas marginales (entre los que se encontraron espacios de humedales con alta riqueza natural) en tierras para la producción. Desde entonces, el asentamiento rural ha sido paulatino, acompañando a los sectores de habilitación y ampliación de riego, pero también el relevo de familias y de propietarios-inversionistas. Frente a las tendencias de colonización actuales se destacan dos factores, por un lado algunos productores opinan que desde mediados de los 80’ las políticas del Instituto para la concesión de tierras han sido gradualmente menos claras y por otro lado desde la década del siglo XXI aparecieron nuevos actores, especialmente inversionistas, migrantes del norte del país, de la República de Bolivia o los neorurales.

El IDEVI ocupa un espacio privilegiado desde una perspectiva económica-productiva, al considerar una matriz de conectividad que incluye regiones administrativas, turísticas, mineras y pesqueras de la Costa Atlántica provincial. Desde esta perspectiva se lo puede considerar como una zona potencial de abastecimiento con las facilidades de producción bajo riego. Sin embargo, desde su creación escasamente se ha logrado posicionar como un sector económico privilegiado y prometedor.

Frente a la diversidad de alternativas productivas y comerciales previstas en el proyecto inicial del IDEVI, muchas de ellas no lograron consolidarse a pesar de los múltiples esfuerzos desarrollados por el Estado y los productores. Uno de los hechos notables fue la instalación en 1974 de la Procesadora Río Negro SACIyF, “la tomatera”, que ante unos 300 colonos instalados en la zona se propuso industrializar el tomate a través de la Sociedad



Anónima de Mayoría Estatal, conformada en 1975, que dada una acumulación de deudas en 1981 se privatiza y años después se desguaza (Rosso, 2012). Este cierre tuvo un alto impacto social y productivo, ya que la planta procesadora fue durante mucho tiempo el eje principal sobre el cual giró la vida económica y social hasta su cierre definitivo en 1990. Como consecuencia, los productores debieron desarrollar sus propias estrategias, basadas en la disponibilidad de diferentes formas de capital (cultural, económico y social), las experiencias vividas, la acción del Estado y la percepción sobre el futuro.

En este marco y para hacer frente a un contexto adverso (desórdenes macroeconómicos, dificultades en los mercados, etc.) y a las limitantes propias de cada parcela productiva (tamaño reducido, tipo de suelo, escaso capital, etc.) nace en 1983 la Cooperativa Agropecuaria San Javier por voluntad de un grupo de productores de la Zona del Fuerte de San Javier. Los miembros de la Cooperativa viven en relación al área rural de San Javier, Comisión de Fomento ubicada a unos 30 km de la ciudad de Viedma—capital de la provincia de Río Negro— (Mapa 1).

Si bien el IDEVI data de la década del 60' como modelo de desarrollo rural, San Javier se fundó en 1782 con la construcción del Fuerte del Carmen Río Negro, el cual pasó a denominarse posteriormente Fuerte San Xavier en homenaje al alférez Francisco Xavier Piera quien asumió en ese momento como Jefe del fuerte. Esta infraestructura militar se pensó como un frente de seguridad para la ciudad de Viedma, principalmente como retén de malones. A ese objetivo fundante se le sumó un incipiente pero progresivo asentamiento en torno del fuerte.



MAPA 1:Una geografía de privilegio y una historia de esfuerzos: San Javier (Dpto. Adolfo Alsina, Río Negro).

La Cooperativa inicialmente agrupó a pequeños y medianos productores con el objeto de producir y comercializar productos de granja. Por tal razón, los socios fundadores argumentan que esta entidad fue un desprendimiento de la Cooperativa 20A dedicada principalmente al cultivo de tomate.

Desde sus inicios, la agrupación buscó una forma de organización asociativa que se asiente en un desarrollo social equitativo, promoviendo mayores oportunidades para los productores, sobre todo, aquellos con menos posibilidades de inversión e inserción en el mercado. La cooperativa es parte de la Federación de Cooperativas de Río Negro y participa de la Federación de Organizaciones Nucleadas de la Agricultura Familiar (FONAF), a través de los cuales buscan alternativas para fortalecer el desarrollo rural con equidad e inclusión. A través del Foro Nacional de Agricultura Familiar (FoNAF), creado



por la iniciativa de los productores de la Federación Agraria Argentina (FAA), los cooperativistas participaron activamente de la discusión para la construcción de políticas para el ámbito de la Agricultura Familiar. Con ello, la organización no sólo se ocupa de la producción sino de la dimensión política de los sistemas de producción “marginales” a los que pertenecen gran parte de sus miembros actuales.

Además de su crecimiento en cuanto al empoderamiento político, lo cual llevó a algunos de sus representantes a la mesa del Consejo Directivo del IDEVI en 2014, la cooperativa pasó desde sus inicios de un padrón de unas 10 personas iniciales a unos 50 actuales. Sin embargo, muchos cooperativistas coinciden en que las incorporaciones más recientes tienen una menor búsqueda política y se asientan sobre todo en intereses utilitarios: uso de la maquinaria a bajo costo o participación en proyectos o subsidios que admiten inversiones para mejoras. Estos intereses se asientan en construcciones socio-históricas a través de trayectorias donde los productores encontraron escasas respuestas y respaldo en épocas de crisis, resultando sus organizaciones vulnerables ante diversos choques que quebrantaron el trabajo colectivo, como lo sucedido con “la tomatera” y con la “planta de alimentos balanceados y peletizadora” de San Javier.

La “planta de alimento balanceado” fue el primer proyecto de la Cooperativa Agropecuaria San Javier, que si bien se pensó desde los inicios de la organización productiva, comenzó a gestionarse desde 1985. Entre 1985 y 1989 se prolongó el período de organización y negociaciones, consolidándose la propuesta ante la apuesta coordinada de productores y organismos provinciales y nacionales. Sin embargo, sólo 3 años duró el emprendimiento en funcionamiento y quebró en medio de un período de inestabilidad económica que se hizo infalible de remontar ante la tardanza de pago de su comprador exclusivo, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). Ante el plazo de receso de ingresos, la Cooperativa no logró sostener el emprendimiento con las deudas adquiridas. A pesar de las negociaciones de los cooperativistas para renegociar la deuda y hallar otras soluciones (con la expectativa de que la fábrica continúe funcionando), faltaron decisiones políticas que respalden la iniciativa. En 2007 la planta se adjudica en concesión a la



empresa Quequén SA, sin embargo sigue sin actividad (Rosso, 2012). De a poco, la fábrica se convirtió en un elemento del paisaje que recuerda esperanzas quebrantadas. A pesar de todo, muchos siguen opinando que sería una buena alternativa para los productores de la región, y a pesar del quiebre se continuó produciendo forrajes, pero también cada productor buscó su propia estrategia, debilitándose durante la década del 90' los lazos asociativistas. A pesar de la antigüedad del poblado y su cercanía con el centro político-administrativo provincial, el paisaje de San Javier denota un escenario contradictorio entre las expectativas políticas y ciudadanas de prosperar y las reales situaciones conflictivas de cómo continuar. Ello marca un escenario donde es preciso reconocer las bases de las que se parte (estrategias y resultados) para trazar nuevas trayectorias procurando disminuir el riesgo y retomar las bases de integración en búsqueda de mayor integridad e inclusión. Para ello, es preciso indagar en las estrategias productivas ancladas en los espacios de excedentes.

II. DESDE LA ESTRATEGIA PRODUCTIVA A LOS ESPACIOS DE EXCEDENTE

Las actividades analizadas en el IDEVI son producto de la resistencia mediante la flexibilidad y adaptación de los agentes intervinientes en el devenir histórico del valle inferior de la Provincia de Río Negro. La Cooperativa Agropecuaria San Javier cuenta actualmente con diversas estrategias productivas, que suponen una forma de resistencia ante los cambios en las formas de producción, transformación y comercialización de los productos agropecuarios.

El objetivo particular de este segmento, es describir a las principales estrategias productivas para evidenciar el grado de deterioro o el estado de vulnerabilidad socio-económica de los actores intervinientes en cada caso. En este sentido, el análisis se centra en determinar la estructura productiva en cada eslabón de los circuitos productivos y el proceso de vinculación entre los mismos. Por otro lado, es necesario destacar la vinculación de los agentes intervinientes -en cada uno de los modelos productivos



tipificados- con el espacio en donde se afincan, para dilucidar tendencias favorables a la apropiación del excedente económico generado.

Las estrategias productivas evidenciadas en la CASJ se centran en una actividad económica particular, desde donde se configuran los circuitos de comercialización. Con los productores se identificaron principalmente seis circuitos (donde la mayoría de los asociados intervienen), cada uno representado por una actividad económica: a) Producción de rollos y fardos de alfalfa; b) Producción de cerdos; c) Producción de vacunos; d) Producción de cebolla; y e) Producción hortícola. Las tres primeras actividades se desarrollarán en esta presentación, por ser las que se identificaron como las más representativas ya que la mayoría de los productores de la CASJ optaron u optan por emprender dichas producciones. Cada circuito productivo se analizó en función de la ponderación de la cuestión espacial y el poder de negociación en cada caso particular, en base a un análisis estructural cualitativo y complementado con datos cuantitativos relevados en entrevistas particulares a diferentes productores y comerciantes de la comarca Viedma-Carmen de Patagones.

Producción de heno

Esta actividad se desarrolla en tres etapas: la primera referida a las labores culturales de riego y aplicación de herbicidas; la segunda vinculada al corte y transformación de la pastura en rollos-fardos, con el estibado posterior; y la tercera referida a la comercialización. Los productos pueden utilizarse para la venta directa o para el engorde de ganado (en el caso de realizar complementariamente ganadería).

En esta producción se identificaron particularidades asociadas a la estrategia, en un contexto de encadenamientos que configuran la producción de excedentes:

1) Los agentes vinculados a las actividades de los diferentes eslabones productivos se afincan preferentemente en la región. Tanto la actividad de producción de alfalfa como su



preparado en rollos y fardos, para la comercialización; se desarrollan en el lugar, siendo los productores o los empleados rurales contratados, oriundos de la comarca.

2) Los productores de la CASJ contratan mano de obra en menor medida que otros productores, dado que compensan esta fuerza de trabajo con la ayuda familiar.

3) La producción terminada se despacha tanto al mercado interno como al mercado externo; y la comercialización en cada caso es llevada adelante por diferentes agentes. Los miembros de la CASJ proveen exclusivamente al mercado interno, siendo el mercado externo exclusivo de una sola empresa radicada en la región, la cual se diferencia con el resto de los agentes productivos por su capacidad de generar pastura en los términos de calidad que requiere este mercado. A su vez los productores vinculados a la cooperativa, comercializan su propia producción directamente a consumidores finales, destacando en la modalidad de intercambio el uso del trueque en gran medida, ya sea para el abastecimiento de insumos para el consumo o producción.

4) La calidad del producto no es óptimo ni homogéneo. Por un lado, la maquinaria compartida y escasa impide programar con exactitud los tiempos óptimos de corte. Así mismo, la falta de aplicación de herbicidas en los momentos precisos (por falta de dinero) lleva a sacrificar un corte, de esta forma, los productores de la CASJ también están limitados para lograr un corte extra en la producción (actualmente realizan 3 cortes, pudiendo extender a 4 con la aplicación de los herbicidas necesarios). Por otro lado, la falta de control de condiciones climáticas y los bienes de capital deteriorados complejizan el escenario productivo. Finalmente, debido a que los bienes de capital para efectuar las labores de transformación de la pastura en rollos-fardos se presenta deteriorada y en algunos casos obsoletas, se perjudica la etapa de selección y confección del producto terminado.

5) El servicio de riego en las chacras es inestable en cuanto a continuidad y calidad. El Consorcio de Riego no opera de manera positiva para la planificación de la producción en general, lo cual impacta notablemente en esta actividad particular, cuya temporalidad de riego incide en los rindes.



6) Los productores realizan la primera venta sin intermediarios. No se cuenta con clientes preferenciales o fijos y se vende a diversos productores. La falta de logística en el transporte supedita a los productores a la imposibilidad de buscar mercados aledaños. Esta configuración comercial restringida supone que los productores de la CAJS son preferentemente “tomadores de precio”, quedando supeditados al “precio de mercado” lo cual genera inevitablemente ceder parte del excedente económico generado a determinados clientes.

7) La CASJ cuenta con capacidad de almacenamiento parcial. Lo cual compensa en el presente el deterioro en el poder de negociación de sus miembros. Las estrategias por parte de la cooperativa se han direccionado en la ampliación de la capacidad de almacenamiento y en la renovación de los bienes de capital necesarios para la etapa de transformación de alfalfa en rollos-fardos.

8) El acceso al financiamiento es restringido para gran parte de los productores, delegando esta función a la gestión de la CASJ. Por otro lado la promoción de los productos es inexistente, tanto desde la esfera privada como pública (IDEVI).

Producción porcina

Esta actividad ha sido promovida en el último tiempo a través de programas que acompañan con un asesoramiento eminentemente técnico-agronómico, asentado sobre las potencialidades del mercado, pero aislado de los sistemas de negociación para la inserción a ese mercado. La etapa primaria se aboca a las actividades de inseminación, alimentación-engorde y cuidado sanitario; en la etapa de transformación se procede al faenamamiento, envasado y congelamiento; y la última etapa se vincula a la comercialización de los productos, ya sea ganado en pie o faenado. Las particularidades observadas para este caso son las siguientes:

1) Los agentes que intervienen en la generación del excedente económico vinculado a esta actividad, se afincan parcialmente en la región. La actividad primaria y comercial se



lleva adelante por los productores nucleados en la CASJ. El alimento principal de los porcinos (maíz) es realizado por los mismos productores de la CASJ, lo cual impacta positivamente en la reducción de los costos de producción.

2) Los productores de la CASJ, al igual que las demás actividades, contratan mano de obra en menor medida que otros productores, dado que compensan esta fuerza de trabajo con la ayuda familiar.

3) A diferencia de la alimentación, la etapa de transformación es realizada por agentes extrarregionales, debido a las limitaciones para concretar esta etapa a nivel local. El servicio requerido para el faenamamiento, envasado y congelado se lleva a cabo por medio del frigorífico recuperado JJ Gomez (ex Fricader Patagonia SA cerrado en 1999 y recuperado en 2002), ubicado en General Roca a unos 600 km, bajo el manejo de una organización cooperativa de trabajadores. Si bien la relación es horizontal, introduce grandes costos de transporte y requisitos de organización y coordinación con el actor de procesamiento.

4) La producción se vuelca netamente al mercado interno (primera venta). La modalidad de comercialización es por un lado, los productos envasados a los consumidores finales; y por otro lado, el ganado en pie a otros productores. Es necesario destacar que la actividad comercial con mayor dinamismo es la venta de envasados a consumidores finales.

5) La tecnología aplicada, en la etapa primaria, se centra en la capacidad de infraestructura necesaria para el engorde de los porcinos, en base a las la división ideal de áreas, la cual se describe de la siguiente manera: laboratorio de inseminación artificial y área de gestación - módulos de maternidad - área de destete - área de crecimiento - área de engorde. En este sentido se observa cierto grado de deterioro en las diferentes áreas.

6) El riego en las chacras genera incertidumbre en cuanto a la continuidad o discontinuidad del servicio. El Consorcio de Riego no opera de manera positiva para la planificación de la producción en general, lo cual impacta parcialmente en esta actividad particular.

7) La primera venta se realiza en las dos modalidades descritas, ya sea ganado en pie o producto final envasado. La primera se considera actividad secundaria en el rubro, siendo la



venta de carne envasada la principal generadora de ingresos. La particularidad de esta producción regional, se centra en la contratación del servicio de frigorífico (matadero, faenamiento, envasado y congelado) descrito, impactando de manera negativa en los costos. Los precios finales de “mercado”, sin embargo son atractivos según manifiestan los productores.

8) La promoción regional es nula, pero en esta actividad existe un marco de fomento nacional, vinculado con la acción conjunta del Ministerio de Producción y el INTA, en diversos programas, por ejemplo los programas de “Agroindustria y agregado de Valor” y “Producción animal”, los cuales incluyen a la producción porcina. El fomento es tanto a nivel productivo como de consumo. Por lo tanto la promoción nacional compensa a la casi inexistente promoción regional.

9) La capacidad de almacenamiento de los productos terminados es escasa, generando dependencia tecnológica con el frigorífico extrarregional. La CASJ facilita herramientas y bienes de capital, preferentemente para la producción de maíz.

Producción bovina

Esta producción se asemeja a la producción porcina en cuanto a las alternativas de comercialización. En este caso, se involucran generalmente dos producciones articuladas: la de reproducción y la de engorde. La descripción del circuito comercial nuclea a ambas: 1) actividades de cría (gestación y crecimiento) y engorde; 2) faenamiento y envasado (frigorífico) en el caso que se requiera; y 3) comercialización, ya sea de ganado en pie o de productos faenados y envasados. Este tipo de actividad genera una interrelación con la producción de pastura descrita anteriormente; los productores suelen complementar sus actividades y generar alternativas de intercambio, dado que la pastura es el principal alimento de los vacunos. El caso particular de la producción vacuna en la CASJ, presenta las siguientes características:



- 1) La regionalización de los agentes intervinientes en toda la cadena de valor es alta. La producción, transformación y comercialización, se realizan en la región y los agentes centrales se afincan en la misma. En este caso, la particularidad se evidencia en el alto grado de concentración en la etapa de faenamamiento, envasado y congelado, la cual se lleva a cabo en el único frigorífico regional (FRIDEVI), generando una relación asimétrica profunda que supedita a los productores a actuar como tomadores de precios, sin poder alguno de negociación. La alternativa de acceder a frigoríficos cercanos, como en el caso de la producción porcina, no es visible en esta actividad.
- 2) La comercialización directa de ganado en pie presenta una doble configuración, dependiendo de la capacidad productiva del agente. Cuando la producción es baja, habitualmente se recurre a un vendedor intermediario, quien arma tropas de diferentes productores y las ofrece al mercado interno local (Viedma-Carmen de Patagones), en este caso los productores de la CASJ ceden parte del excedente a este agente intermediario (afincados en la región o ser extrarregionales) y consecuentemente deterioran su poder de negociación al no encontrar alternativas de comercialización
- 3) La cantidad producida es un factor de análisis importante. Dado que perjudica a los productores en los aspectos comerciales y también en el sector de transformación; en este segundo aspecto, la dificultad se presenta en que el servicio prestado por el único frigorífico regional (FRIDEVI) suele ser selectivo, siendo dificultoso acceder al servicio (alquiler de playa) para volúmenes pequeños.
- 4) La CASJ realiza, al igual que en los casos anteriores, funciones de asistencia técnica, aportando herramientas y bienes de capital específicos para el desarrollo normal de la producción; no intervienen en la etapa de comercialización y no aporta capacidad de almacenaje para esta producción.
- 5) El riego en las chacras genera incertidumbre en cuanto a la continuidad o discontinuidad del servicio. El Consorcio de Riego no opera de manera positiva para la planificación de la producción en general, lo cual impacta parcialmente en esta actividad particular.



6) La mano de obra contratada es baja con respecto a la media de esta actividad, dado que se compensa con la ayuda familiar.

Circuitos productivos y producción de poder

Este apartado rescatará las trayectorias principales de cada producción abordada, enfatizando en caracterizar los circuitos productivos e identificar a través de ellos las relaciones sociales-productivas a través de las cuales se produce y reproduce el poder. Con ello, se avanzará en el reconocimiento de las relaciones horizontales y asimétricas que guían las configuraciones espaciales.

Los productores de la CASJ vinculados a la producción de heno, diseñaron estrategias productivas hacia la integración de “abajo hacia arriba” (de lo productivo a lo comercial) del circuito productivo de la alfalfa. Por intermedio de la figura cooperativa pudieron fortalecer su capacidad de almacenamiento, el uso de tecnología y el acceso parcial a financiamiento y, por consiguiente, neutralizar parcialmente los efectos negativos de la atomización. En términos generales, las acciones de los productores de heno conjuntamente con la CASJ, generaron una configuración productiva con rasgos positivos y negativos.

Entre los aspectos positivos se destaca la regionalización de los agentes intervinientes en los diferentes eslabones y el predominio del capital regional de las unidades productivas, con respecto a la regionalización de la generación y apropiación de excedentes económicos. En el caso estudiado, los productores de la CASJ no vuelcan su producción hacia los mercados externos, ya sea por voluntad o por incapacidad tecnológica para adaptarse al estándar de calidad exigido, evitando la competencia con la empresa exportadora de la región. Es importante destacar que las maquinarias y herramientas que provee la cooperativa reducen los costos de producción, pero se presentan de manera deteriorada repercutiendo en la calidad del producto final.



El principal aspecto negativo, asociado a las tendencias de los últimos años, es representado por las falencias comerciales y el déficit de logística para el transporte. Estas dos características, deterioran sin dudas el poder de negociación de los productores de la CASJ, los cuales no pueden generar alternativas comerciales y supeditan el despacho de su producto terminado, al precio ofrecido por los clientes que se acercan a las chacras o a la misma cooperativa. Este deterioro en el poder de negociación fue parcialmente compensado con la capacidad de almacenamiento provista por la CASJ, sin embargo, la realidad comercial evidencia que los productores no tienen capacidad de interferir en el precio negociado. De esta forma, la construcción de relaciones sociales es asimétrica desde el poder de compra de los clientes hacia el circuito productivo.

A diferencia de la estrategia anterior, la producción porcina de la CASJ genera un retorno económico que mantiene el ciclo productivo. Sin embargo, la configuración asociada a grandes dependencias para la transformación los sitúa en un sector de riesgo potencial, asentado sobre relaciones asimétricas locales que los limita para realizar localmente la transformación (mercado local monopólico).

Parte del excedente económico generado se pierde con la necesidad de transportación al frigorífico extraregional, sin embargo, esta es una relación horizontal que les permite generar propuestas competitivas de precios al consumidor, que sin embargo son difíciles de sostener en el tiempo. En este caso, los productores de la CASJ si bien no son “formadores de precio” construyen su estrategia comercial compleja y exitosa, a través de: 1) los acuerdos realizados a través del frigorífico recuperado JJ Gómez (bajo costo), con quienes además comparten la lógica cooperativista, 2) facilitación del medio de transporte para el ganado por parte del gobierno provincial, y 3) pago de combustible por parte de los beneficiados.

Entre los aspectos negativos se rescata la dependencia tecnológica, necesaria para conservar los productos faenados y envasados y el deterioro en la capacidad de almacenamiento. Conjuntamente esos factores operan negativamente en el poder de negociación de los productores de la CASJ. Este problema no se evidencia dado el dinamismo que el Estado



promueve en la producción y en el consumo de este producto, fomentando tanto mercado interno como externo¹, lo cual promueve canales comerciales alternativos que generan una buena rentabilidad, pero que aún no se efectivizan a nivel territorial.

La planificación estratégica de los productores porcinos se focaliza en la normalización promoviendo la apertura de un frigorífico regional de faena “chica”. Con ello se busca una reducción en los costos del servicio de faenado y procesado. En este caso, al igual que en el análisis de la producción de alfalfa, las iniciativas de los productores se vuelcan hacia la integración de la cadena de valor, en un sentido regional y cooperativista.

La producción de vacunos destinados a la comercialización de la carne se presenta como la actividad más compleja en la región. Ello alienta una alta variabilidad en las expectativas económicas y sociales y, por lo tanto, una diversidad de escenarios. Por un lado, la regionalización de todos los agentes intervinientes, genera una configuración positiva para la generación y apropiación del excedente económico generado; por otro lado y como contraposición al escenario anterior, la alta concentración en la etapa de transformación en manos de una sola empresa FRIDEVI S.A., genera una relación totalmente asimétrica con respecto a los productores, quienes actúan como “tomadores de precio”. La demanda por parte de la CASJ se centra -como estrategia ante la desventaja- en la creación de un frigorífico cooperativo de faena.

Otro aspecto a destacar, en función del contraste evidenciado en entrevistas a compradores, es en cuanto a la calidad de la producción de los productores de la CASJ. Suele enunciarse que la calidad lograda es inferior respecto a lo producido y comercializado en Carmen de Patagones, sin embargo, poco se puede definir sobre los criterios de evaluación o valoración. A pesar de la poca certeza de esta referencia, este rasgo genera que el ganado en pie comercializado por los productores de la CASJ, sea una segunda opción de compra para el mercado regional.

¹ En el periodo 2002-2015, según el Ministerio de Agricultura y pesca de la Nación, el consumo per cápita se incrementó un 127%, la producción un 182% y las exportaciones un 645% (Informes anuales de Indicadores porcinos, 2013, 2014 y 2015)



La planificación estratégica general de la actividad productiva bovina se centra en la creación de un frigorífico alternativo, para compensar el poder que ejerce FRIDEVI S.A. desde el año 1983, sobre toda la cadena de valor, y -por consiguiente- lograr una integración profunda de todos los eslabones del circuito productivo, con el objetivo de central de configurar un escenario de generación y apropiación de excedentes definitivamente favorables, basado en relaciones horizontales.

Reflexiones finales

Ante las tendencias productivas y comerciales globales acontecidas desde la década de los '90 a nivel nacional y regional, la permanencia en sus chacras de los productores de la CASJ se construye –mayoritariamente- en la región por medio de las alternativas productivas descritas en el presente trabajo. Cada actividad en particular constituye en gran medida, una forma de resistencia de carácter local, la cual está mediada por fuerzas externas e internas en interacción. En este sentido, la combinación de diversas estrategias permite el sostén de los miembros de la CASJ dentro de un sistema productivo, que en términos generales no genera las condiciones necesarias para garantizar su bienestar y sustentabilidad socioeconómica en el futuro.

Promover condiciones estructurales, de los circuitos productivos, que valoricen la regionalización, la horizontalidad de las relaciones y la no concentración de los eslabonamientos, conlleva a configurar tendencias favorables hacia la generación y apropiación del excedente económico generado en los diferentes eslabones, resguardando el poder de negociación de los pequeños y medianos productores. Como contraposición a las visiones basadas en la eficiencia de la libre competencia, este trabajo pondera la regulación y orientación de las producciones afincadas en las diferentes regiones, la cual opera como un emergente del espacio que no se condice con la matriz productiva amplia a la cual



subyacen relaciones de poder bajo la lógica del “libre mercado”, cuya ideología mercantilista operada por agentes líderes puede generar condiciones de explotación.

Bibliografía

- Costantino, A. (2016). El capital extranjero y el acaparamiento de tierras: conflictos sociales y acumulación por desposesión en Argentina. *Revista de Estudios Sociales* 55: 137-149.
- DFID (1999), Hojas orientativas sobre los medios de vida sostenibles, Marco, Department for International Development, UK, Londres. P. 50.
- Ferreira, M. A. y J. L. Jofré. (2010). Construcción de los espacios productivos desde una visión regulacionista. El caso del circuito hidrocarburífero mendocino. MILLCAYAC; Lugar: Mendoza; Año: 2010 p. 203 - 229.
- Ferreira, M. A. y J. A. Vera (2015). La institución espacial en la acumulación regional. El caso de la cadena vitivinícola en Mendoza. *Revista Realidad Económica*; Lugar: Buenos Aires; Año: 2015 p. 104 – 125.
- García A. y A. Rofman (2013). Poder y espacio. Hacia una revisión teórica de la cuestión regional en Argentina. *Problemas del desarrollo*, 44(175), 101-124.
- Jofré, J. L. y M. A. Ferreira. (2010). Elementos regulacionistas para una aproximación al ordenamiento territorial. *Revista Digital Proyección*, 8.
- Ministerio de Agricultura y pesca de la Nación, Dirección Nacional de producción ganadera. Indicadores porcinos. Años: 2013, 2014 y 2015. <http://www.agroindustria.gob.ar/site/ganaderia/porcinos/02-Informes/index.php>
- Murmis, M. y S. Feldman. (2005). La persistencia de la pequeña producción mercantil en un pueblo rural en Argentina: factores favorables y limitantes. En: J. S. Barbosa Cavalcanti y G. Neiman (comp.), *Acerca de la globalización en la agricultura. Territorios, empresas y desarrollo local en América Latina*. Ed. Ciccus, Buenos Aires. Pp. 37- 59.



- Rosso, J. C. 2012. Nuestro querido IDEVI. Relatos y visiones de una utopía y su realidad. EDUCO, Universidad Nacional del Comahue.
- Sánchez, J. E. (1991). Espacio, economía y sociedad. Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Santos, M. (1975). L'espacepartagé: les deuxcircuits de l'économieurbaine des payssous-développés. Paris, Génin.