

03.

Consideraciones sobre la fruticultura y la agricultura familiar frutícola en el Alto Valle de Río Negro¹

María Soledad Urraza

RESUMEN El trabajo de extensión con productores frutícolas de la región del Alto Valle es el que interpela la reflexión–acción desde diversos ángulos. Se parte de la necesaria intervención para el desarrollo rural con centro en los eslabones más vulnerables de la cadena de producción frutícola y se recorren los debates actuales en torno a la fruticultura y a la existencia de agricultura familiar frutícola. ¿Cómo se organiza económicamente la actividad frutícola; cómo se insertan los diversos agentes económicos en el mercado? ¿Cuán heterogéneo es el sector de los productores, existe la agricultura familiar frutícola? ¿Cuáles son las condiciones necesarias para que los chacareros se organicen? Con estos interrogantes se analizan y debaten diferentes opiniones vertidas en documentos y trabajos científicos de actualidad, aportando algunas reflexiones para avanzar hacia el diseño de políticas públicas.

Palabras clave: Fruticultura; | Alto Valle | Agricultura familiar | Estrategias de reproducción social

Considerations about the fruit–growing and fruit farming in the Alto Valle de Río Negro

SUMMARY The extension work with fruit farmers in the Alto Valle region is the one that calls for the reflection–action from different angles. This work starts from the necessary intervention for rural development centered on the most vulnerable links in the fruit production chain and goes through the current debates around fruit growing and the existence of family fruit farming. How is the fruit activity organized economically? How are the various economic agents inserted in the market? How heterogeneous is the sector of producers? Is there family fruit farming? What are the necessary conditions for the fruit farmers to organize themselves? With these questions, different opinions expressed in documents and current scientific works are analyzed and debated, contributing some reflections to move towards the design of public policies.

Key words: Fruit Growing | Alto Valle | Family farming | Social reproduction strategies

María Soledad Urraza

Agencia de Extensión Rural Cipolletti, EEA Alto Valle, CR Patagonia Norte de INTA

Correspondencia

urraza.soledad@inta.gob.ar

Recepción

21/08/2018

Aceptación

04/10/2018

ISSNe

2314-0208



¹ Este artículo es parte de la tesis de posgrado presentada por la autora denominada «Estrategias asociativas de los chacareros en la última década (2006-2016): las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro».

1. Introducción

El posicionamiento de los países periféricos como proveedores de insumos a los países centrales determina, en la configuración del sistema social capitalista, inserciones diferenciales en las que los primeros dependen económicamente de los centrales (Azcuy Ameghino, 2005; Félix y López, 2012). Las periferias «representan a países y regiones que no controlan en el ámbito local el proceso de acumulación de la riqueza, que consecuentemente se ve influenciado por limitaciones externas» (Samir Amin, 2001:1).

La actividad frutícola del Alto Valle, consolidada en base al pequeño productor familiar capitalizado en la década de 1930, forma parte del sistema agroalimentario mundial que se organiza en torno a cadenas de valor a partir de la segunda mitad del siglo XX. Esto implica que la producción, el procesamiento e industrialización de alimentos son traccionadas, condicionadas y regladas por la etapa de distribución y comercialización (Teubal, 2005). En Latinoamérica afloran políticas desregulatorias para la producción agrícola desde los años 70, cuyos efectos van directamente en desmedro de los pequeños productores. La etapa de inserción subordinada al mercado mundial y el neoliberalismo (profundizado en la década de 1990) como respuesta política de los gobiernos para completar los efectos de la misma, contribuyeron a la concentración de capital por un lado y a la expulsión de productores, por otro (Teubal, 2005; Azcuy Ameghino, 2005).

En el año 2001 se expresa en Argentina una crisis política, social y económica durante la cual cae el plan de convertibilidad y comienza una recesión con un tipo de cambio de dólar alto (1–3,5). Esto permitió la reactivación de los sectores agrícolas e industriales favoreciendo la exportación. Esta etapa denominada neodesarrollista por Félix, persigue el crecimiento económico como motor para el desarrollo y la inclusión social a partir de la intervención estatal. El modelo de desarrollo se centra en «el crecimiento y acumulación de capital a partir de la explotación y exportación de las riquezas naturales» con una «estructura socio-productiva primarizada y controlada por el gran capital transnacionalizado» (Félix y López, 2012:50). Esto reafirma la inserción argentina al mundo capitalista de manera periférica y dependiente, proveyendo materias primas y manufacturas ligadas a estas.

En el caso del agro argentino en general y de la fruticultura en particular, el modelo neodesarrollista mantiene las condiciones de producción del período anterior sosteniendo el marco normativo intacto. Así, los procesos de exclusión de productores vulnerables y la concentración de tierras y capital continuaron ocurriendo. Sin embargo, se atendieron demandas coyunturales de los productores con acciones a corto plazo tal como subsidios a tareas culturales de las chacras. Por otro lado, y en respuesta a demandas concretas entre 2006 y 2013, se subsidiaron en el Alto Valle de Río Negro obras de infraestructuras que permitirían avanzar a los productores organizados en la integración vertical dentro de la cadena frutícola.

A fines de 2015 cambia la conducción del gobierno nacional y toma una serie de medidas que repercuten tanto en los sectores productivos como en los trabajadores, afectando el mercado interno. Así, la eliminación de las retenciones a la exportación favorece a los sectores agropecuarios y mineros, lo que en un contexto de crisis internacional, genera tensiones internas. La devaluación produce la disminución del costo en dólares de la fuerza de trabajo, cae el poder de compra de los salarios, la inflación del 2016 asciende al 40 % y aumentan las tarifas de los servicios públicos. Esta inevitable contracción de la actividad económica se expresa en el mercado interno con menor consumo de bienes y servicios, y asociado a la apertura de las importaciones atenta contra la continuidad de los productores y pequeñas y medianas empresas nacionales (Félix, 2017).

Es en este contexto histórico y político en el que se desarrolla la actividad frutícola, los estudios analizados aquí y a partir de los que se propone debatir. Existen numerosas opiniones sobre la fruticultura regional, algunas de ellas están fundadas en investigaciones realizadas minuciosamente por docentes de la Universidad Nacional del Comahue.

Otros escritos han logrado sistematizar las ideas y experiencias de productores, extensionistas y asesores técnicos de la actividad privada y muchas otras son parte de manifestaciones vertidas en diversos espacios de discusión y debate. Se suman al análisis documentos generados desde espacios gubernamentales y no gubernamentales que mantienen vinculación y trabajo con la producción frutícola en general, y con los chacareros en particular.

Los ejes de debate actual entorno a la fruticultura del Alto Valle, pueden agruparse de acuerdo al foco de estudio. Por un lado, aquellos que se preocupan por demostrar la heterogeneidad existente dentro del conjunto de los productores frutícolas del Alto Valle y las estrategias desarrolladas por los distintos grupos. Otro foco lo componen los que se ocupan del diagnóstico de la fruticultura como actividad regional de conjunto y sus posibles soluciones de desarrollo. Estos grupos no son estancos ya que, las tipologías y caracterizaciones constituyen, de hecho, diagnósticos de un sector.

A través de este documento también se pretende aportar a la discusión en torno a la existencia de «agricultura familiar» en la fruticultura con perspectivas en la intervención de organismos y programas ligados al sector de la AF.

2. Sobre tipologías y estrategias. Una mirada al campo en estudio

El estudio fundante sobre tipologías de productores en la región, es publicado en 1994 por De Jong y otros. Allí, se analiza al conjunto de productores de menos de 15 hectáreas, considerando este rango el que compone las características de minifundio. Detecta ocho tipos sociales que combinan diferentes niveles de capital, superficie plantada con frutales y organización del trabajo. Contando con el conocimiento de cada una de las estrategias de los productores, avanzan en el diseño de políticas económicas para los productores minifundistas de la actividad frutícola valletana.

A partir de datos concretos recabados del conocimiento empírico de la actividad, Álvarez, Moratti y Romagnoli (2000) evidencian la heterogeneidad del sector productor frutícola regional y demuestran que la inviabilidad no es igual para todo el conjunto. Introdicen una variable en el análisis de la rentabilidad que es el modelo de gestión de la unidad productiva, además del tamaño de la unidad productiva y la estructura productiva. Así, definen cuatro modelos de gestión con un objetivo específico y diferente en cada uno de ellos: profesional, inversor, rentista y medio.² De esta manera, describen las estrategias de los productores frutícolas y analizan la rentabilidad de cada modelo. Los autores demuestran que aún en unidades de producción de 10 hectáreas, ciertos modelos de gestión son rentables (profesional e inversor), el rentista obtiene resultados negativos siempre y el medio persiste de acuerdo a la temporada. Por lo cual, los aportes centrales del trabajo son la incorporación de otras variables (definidas como modelo de gestión) además de los aspectos técnicos-productivos para dar cuenta de la heterogeneidad de estrategias seguidas por los productores. Luego, contribuir al debate demostrando que, el modo de gestionar la unidad productiva conduce a diferentes

² El modelo profesional está motorizado por el rendimiento y la calidad del producto, poniendo el eje en la producción de forma profesional. Su dedicación es exclusiva: planifica, dirige, ejecuta y evalúa, adoptando nuevas tecnologías y consultando a ingenieros agrónomos. Busca integrar a su familia. El modelo inversor es el que tiene la actividad frutícola como secundaria en su economía y se guía tras la diversificación y la rentabilidad. Realiza la planificación y evaluación con asesoramiento y delega la dirección y ejecución de las tareas. Tiene mayor conocimiento del mercado y mayores posibilidades financieras para la innovación. El rentista busca un ingreso máximo de su chacra con mínimas erogaciones, asimilándose a la búsqueda de renta por tenencia. No realiza planificación estratégica, dirección ni ejecución de las tareas, el encargado es el eje principal de estas dos funciones. Alienta a su familia a dedicarse a otra actividad. El modelo medio tiene características de los demás, no ejecuta tareas en la chacra. Tiene condiciones para transformarse en un inversor o productor profesional pero debido a la falta de políticas claras para el sector, falta de financiamiento, sus actividades extraprediales o la actitud poco gregaria, no avanza en ese sentido. Este productor planifica con asesoramiento profesional, dirige junto a capataces y asesor y ejecuta exclusivamente contratando trabajadores rurales (Álvarez et al., 2000).

resultados económicos y algunos productores logran acumular capital dentro del menor estrato de tamaño.

Una contribución más que da cuenta de la heterogeneidad interna del sector productor frutícola es realizada por Preiss (2004) caracterizando a los agentes económicos dentro de la actividad frutícola del Alto Valle. Basado en la estrategia de producción y la comercialización, el autor distingue productores integrados y no integrados,³ empresa integrada y agente comercializador. En particular dentro del sector de los productores no integrados, plantea una gran división de acuerdo al nivel de estructura productiva (sistema de conducción del monte frutal y variedades) y su sustentabilidad (eficiencia productiva, rentabilidad, capitalización). Un aporte, no menor, es que el grupo con mejores resultados económicos y que logra acumular capital, cuenta con ingresos extraprediales que son volcados a la actividad frutícola.

La importancia medular de la caracterización de todos los agentes económicos es identificar los vínculos entre dichos agentes. En la actividad frutícola, la concentración económica en los sectores de acondicionamiento y comercialización ubica a los productores no integrados en una posición de subordinación. Este vínculo cuasi-jerárquico (Preiss, 2004) determina una apropiación diferencial del ingreso en el que los productores, como sector subordinado, asumen los mayores riesgos dentro de la cadena (Flora y Bendini, 2003; Scaletta, 2016).

Por su parte, el INTA Alto Valle y la Secretaría de Fruticultura de Río Negro, fundados en los datos del Censo de Agricultura Bajo Riego del año 2005 (CAR 05) elaboran también una tipología de productores. Los grandes tipos son definidos de acuerdo al número de trabajadores contratados en forma permanente: familiar, familiar capitalizado, empresa familiar y empresa de capital (Boltshauser *et al.*, 2007). Estos luego son caracterizados de acuerdo a su situación socioeconómica y técnico-productiva. De esta manera, estos organismos públicos también exponen, con datos concretos de la realidad, la heterogeneidad de los sectores productivos de la región.

Respecto a las estrategias de reproducción social de los chacareros y complejizando los análisis precedentes, son valiosas las contribuciones realizadas por Álvaro (2013). Ante la cambiante demanda de fruta fresca de calidad controlada por los eslabones de comercialización y distribución mundial, los chacareros se insertan con diferentes estrategias. Unas estrategias están vinculadas a la adaptación con inserción modernizada en la cadena y otras de resistencia con inserción no modernizada en la cadena. La autora echa luz a un debate regional demostrando que los chacareros plenamente insertos en la cadena de comercialización y que logran incorporar tecnología lo hacen, en su mayoría, contando con ingresos no agrarios, por lo cual los ingresos frutícolas no son principales para estas familias. En los casos de resistencia con inserción no modernizada, el rasgo característico es el corrimiento de la estrategia de producción frutícola del centro, la incorporación de otras producciones y la situación de vulnerabilidad de la familia. Dentro de cada tipo, hay subtipos que expresan un gradiente en el nivel de capitalización (y modernización tecnológica), la principalidad de sus ingresos, la organización social del trabajo (desde mayoritariamente asalariada hasta familiar), y la vinculación con los mercados, que si bien siempre es subordinada puede ser íntegra o vulnerable. El aporte novedoso del trabajo es la explicitación que existe un subtipo de productores que se resisten a la incorporación de normas de calidad como forma de inserción dentro de la cadena y son quienes desarrollan otras estrategias: diversificación y buscan otros canales de comercialización alternativos. Esto marca un quiebre con los

3 El «productor no integrado es aquél agente económico cuya función principal es reproducir en una unidad agraria el ciclo anual de producción, el que concluye con la venta de su fruta (a granel y/o embalada) a otro actor de la cadena regional con el cual no mantiene un vínculo (directo o indirecto) de participación en el capital» (Preiss, 2004:124). «El productor integrado es todo agente económico que, en forma individual o asociada, reproduce el ciclo de producción, empaque y venta de su propia producción a un mercado de distribución» (126).

debates regionales sobre la adopción de la modernización tecnológica como única salida para los productores.

Desde una recorrida de las trayectorias familiares, también contribuye a la visualización de la pluriactividad⁴ de los chacareros como una estrategia históricamente presente, a veces no de manera continua y con funciones de expansión o sostenimiento, de acuerdo al nivel de capitalización de los productores, el contexto socioeconómico y la dinámica familiar. Álvaro rompe así con la idea de la pluriactividad como estrategia movilizadora solo ante la crisis.

3. Sobre diagnósticos y «soluciones»

En cuanto a diagnósticos regionales, se recorren algunos realizados unilateralmente por el gobierno de la provincia de Río Negro con el objetivo de modelar planes para la fruticultura, otros consensuados con diversos sectores y nuevos debates plasmados recientemente en publicaciones y espacios de difusión.

Son numerosas las posiciones sobre la fruticultura que ponen el eje en las relaciones de producción dentro de la cadena agroindustrial (Flora y Bendini, 2003; Bendini y Tsakougmakos, 2004; Landriscini, 2003; Preiss, 2004; Landriscini y Preiss, 2007; Bendini y Steimbregger, 2007; Álvaro, 2013; Scaletta, 2016). Estos manifiestan la importancia de las relaciones entre los sectores de la producción y, en particular, la subordinación de los chacareros a las grandes empresas emparadoras–comercializadoras quienes dependen de la venta a estas y por ello, de las condiciones impuestas. Por un lado, las formas de entrega a consignación no normada, el precio que reciben por kilo de fruta que muchas veces no cubre el costo de producción, ya que representa el residual del proceso de comercialización a otros países, y los largos plazos de pago. Por otro, los beneficios de las empresas integradas que obtienen ganancias de la comercialización de fruta propia y de terceros, descargando riesgos e imponiendo condiciones de calidad, en un sistema en el que la información no está disponible para todos igual. Este marco, con un estado presente permitiendo al mercado actuar como regulador de la oferta y la demanda, ha facilitado la concentración y centralización económica y la profundización de las asimetrías dentro de la cadena frutícola.

Las transformaciones recientes en el complejo agroindustrial del Alto Valle están vinculadas a los cambios en el comercio mundial de alimentos frescos. Las normativas con nuevos estándares de calidad, sanidad e inocuidad traccionan cambios en la organización del trabajo, en las articulaciones público–privado y en el intercambio de bienes (Landriscini *et al.*, 2009; Álvaro, 2013).

Los países compradores de frutas de esta región implementan políticas internas y externas con el fin de garantizar la inocuidad de los alimentos y el cuidado del medio ambiente. Estas normas privadas se establecen como requisitos para el acceso a sus mercados, son más complejas que las reglamentaciones gubernamentales y constituyen verdaderas barreras comerciales. Así, «el número de regulaciones técnicas y estándares de calidad se incrementa constantemente en todos los países...» (Landriscini *et al.*, 2009:4).

Es por ello, que estas normas privadas voluntarias aportando mejor posicionamiento para la competitividad representan formas de protección en los países centrales y de segmentación, diferenciación y exclusión en los países exportadores como Argentina. Los requerimientos externos de calidad–sanidad impactan en la fruta que las empresas emparadoras–exportadoras compran. Es decir, realizan una selección de productores de manera que aquellos con menor volumen de capital no implementan los cambios

4 «Pluriactivo es aquél productor/a o familiar que combina una o más actividades además de la agraria en la explotación, tanto en forma simultánea o escalonada, durante el año productivo, en los últimos diez años» (Álvaro, 2013:138).

necesarios quedando marginados del proceso de producción para mercados externos (Bendini y Tsakoumagkos, 2004).

Hacia adentro de la región del Alto Valle, la aplicación de estas normativas profundiza las asimetrías, de manera que las empresas trasladan estos requisitos a los productores para luego seleccionar aquellos con mayores volúmenes y calidad. En consecuencia, quienes están integrados en alguna de ellas cuentan con la capacitación, provisión de insumos y asistencia en la implementación. Y, así como las empresas se hacen cargo de estos costos más los correspondientes a la certificación propiamente dicha, establecen también su sistema de premios y castigos por el cumplimiento o no de los requisitos. Por otro lado, los productores no integrados quedan excluidos de los sistemas de comercialización por la falta de financiamiento, capacitación y asistencia para lograrlo (Landriscini *et al.*, 2009; Álvaro 2013).

Algunos autores remarcan que los chacareros que han logrado superar parcialmente la concentración económica, son aquellos que asociados o no a otros productores se integran verticalmente. De esta manera, producen, embalan, conservan y comercializan su fruta mayoritariamente dentro de países limítrofes y Argentina. En casos particulares como las cooperativas creadas en la década 2006–2016 se observan políticas públicas del orden nacional para el financiamiento de obras de infraestructura para empaque y conservación frigorífica, así como aquellas municipales destinadas a comodatarlas para su uso a productores organizados en cooperativas.

Desde el año 1994, existen en la región diversas experiencias de articulación público–privada para la formulación, adaptación e implementación de protocolos de calidad en frutas. Todos ellos demuestran que es posible ante determinado diagnóstico sanitario o de calidad, superar el obstáculo y, articuladamente, alcanzar la solución. Sin embargo, en sistemas asimétricos de producción y comercialización, las normativas privadas de calidad e inocuidad profundizan dichas diferencias al reconfigurar el sector primario, industrial y de servicios. Esto ocurre impulsado por los mercados destinatarios de fruta del Alto Valle con intervención activa o no del Estado. Cada sector, y dentro de ellos, cada estrato se adaptará de manera diferencial y con un impacto también distinto (Landriscini *et al.*, 2009).

Asociado a esto, los mecanismos implementados desde el Estado provincial en Río Negro para observar los contratos de venta entre productores y empacadores no han sido suficientes para superar la inequidad de la distribución del ingreso (Álvaro, 2013). La creación en el año 2002 de la Ley de Transparencia Frutícola y la Mesa de Contractualización, alentada por los productores para echar justicia a los vínculos comerciales, no salda la necesidad de obtener un precio justo que permita cubrir los costos de producción más una ganancia para el productor. En parte porque es insuficiente, en parte porque es de adhesión voluntaria, existen beneficios fiscales para quienes adhieren pero no castigos si no lo hacen, «el Estado provincial ha venido cumpliendo un rol legitimador en última instancia de la profundización paulatina de la desigual apropiación de excedentes que se generan en la cadena» (Álvaro, 2013:107).

Posteriormente, en el año 2007, la región del Alto Valle avanzó hacia la formulación del Plan Frutícola Integral. Allí, las provincias de Río Negro y Neuquén, instituciones públicas y organizaciones privadas,⁵ asumieron un compromiso para discutir, planificar y ejecutar acciones compartidas que atiendan los problemas de fondo de la fruticultura (PFI, 2007). Este plan luego de su formulación participativa y aval de la presidencia de la Nación no fue traducido en herramientas de política pública (ley o planes de fomento) que garanticen la concreción de los programas acordados.

5 Ellas son: la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén, la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI), la Cámara Argentina de la Industria y Exportación de Jugos de Manzana, Peras y Afines (CINEX), y las provincias de Río Negro y Neuquén y el apoyo la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPyA).

En el caso de los diagnósticos realizados por el gobierno de la provincia de Río Negro, un eje de análisis está direccionado por la necesidad estatal de corregir las reglas de mercado para que exista una competencia perfecta⁶ (Giacinti, 2007). A su vez, se remarcan los aspectos críticos en la actividad frutícola. Estos son la organización sectorial, la organización comercial de los productores, la reconversión planificada, la comprensión estatal de la dinámica del mercado, confianza en los contratos de compra-venta de fruta y liquidaciones y fomento del asociativismo en toda la cadena. Centrando, finalmente las soluciones solo en los ejes información de mercado, fomento del asociativismo, fomento de la exportación y la articulación sectorial. Desde este enfoque, se rescatan experiencias de otros países de subsidio/financiamiento a la investigación aplicada y transferencia para la asistencia técnica a productores organizados que demandan temas específicos y otras relacionadas con el financiamiento de exportaciones. Se visualiza a los sectores privados como símbolo de la eficiencia y desde allí se propone la articulación público-privada.

Luego de nueve años, la provincia de Río Negro vuelve a formular un Plan Frutícola y consigue rápidamente el aval de la provincia de Neuquén. Este, a diferencia del anterior, cuenta con el visto bueno de la presidencia de la Nación sin el consenso aún de los distintos sectores dentro de la actividad frutícola. El nuevo plan frutícola parte de un diagnóstico en el que: se han reducido la superficie plantada con frutales y el volumen cosechado, problemas de sanidad por falta de rentabilidad, todos pierden —no hay ganadores (convocatoria de empresas, caída del empleo, productores abandonan la actividad), caída de los volúmenes exportados de fruta, disminución de la oferta laboral, baja productividad (baja inversión por hectárea, poco volumen por hectárea y de primera calidad), baja competitividad en toda la cadena de valor, alta presión impositiva y descapitalización (Gobierno de Río Negro, 2016).

Para solucionar estas problemáticas se proponen planes de modernización vinculados a mejorar la eficiencia de empaque y conservación frigorífica, mecanizar las tareas en chacra, atenuar el impacto de las adversidades climáticas (malla antigranizo, control de heladas, riego mecanizado), la reconversión hacia variedades nuevas y ampliar la canasta de frutas. También se propone una mesa gubernamental entre las provincias y nación para tratar los temas referidos a aranceles, logística, apertura de nuevos mercados. El aspecto innovador del nuevo plan es que la condición para acceder al financiamiento por parte de productores y empacadores está basada en la presentación de proyectos en forma asociada. Las tasas de interés son en dólares, lo cual es un obstáculo para decidir tomarlos. Resulta contradictorio atender un diagnóstico global considerando la producción, empaque, conservación y comercialización, priorizando en las soluciones, la modernización tecnológica en chacra, empaque y frío por encima de la venta de fruta (canales comerciales, precio). Esto se apoya quizás en la idea de que si se producen mayores volúmenes y de mejor calidad, el problema estaría resuelto.

Al mismo tiempo, comienzan a formularse diagnósticos actuales que muestran la actividad frutícola enmarcada en un territorio en disputa por el uso del suelo, complejizando el análisis. En ese sentido las diferentes voces aportan datos de la importancia de las actividades que se desarrollan en el Alto Valle mostrando que, si bien la frutihorticultura domina el paisaje, la explotación de petróleo y gas es la que mayor incide en el aspecto económico (Torrens y Jurio, 2016, Urraza, Muñiz y Sheridan, 2016). La caracterización de la región desde múltiples dimensiones considera que la crisis de los chacareros unida al crecimiento poblacional, en el área comprendida por los departamentos Confluencia de la provincia de Neuquén y el departamento General Roca en la provincia de Río Negro, desencadena tensiones en el uso del suelo. Los impactos ambientales son el cambio de uso de tierras productivas hacia áreas de vivienda y servicios para quienes pueden acceder, fragmentación del paisaje, deterioro y cambio de uso de los sistemas de riego y drenaje, contaminación de cauces con efluentes urbanos, entre

6 Esto es: numerosa cantidad de empresas y consumidores, inexistencia de barreras de entrada-salida del mercado y libre circulación de agentes de la producción y de la información, así como productos homogéneos.

otros (Pérez, 2016). Algunas de las propuestas más fuertes surgidas desde estas vertientes es la necesaria intervención estatal en regular el mercado de tierras (inmobiliario, de hidrocarburos y frutícola), en la planificación y ordenamiento territorial participativa junto a la definición de otro modelo de desarrollo que sea sustentable social, económica y ambientalmente.

4. Sobre la agricultura familiar frutícola

La agricultura familiar es tema de debate en nuestro país al menos desde el Censo Nacional Agropecuario del año 2002 y está plasmado en estudios conjuntos entre la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación (SAGPyA) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

En 2005, la SAGPyA junto a más de 100 organizaciones del sector, constituye formalmente el Foro Nacional de Agricultura Familiar (FoNAF), el cual es institucionalizado como ámbito de debate y concertación de políticas públicas para la AF, a través de la Resolución SAGPyA 132/06.

Luego, entre los años 2007 y 2008 se avanza en dos sentidos. Por un lado la SAGPyA es jerarquizada a Ministerio, creándose la Subsecretaría de Agricultura Familiar (dentro de la Secretaría de Desarrollo Rural y AF) e inicia el Registro Nacional de Agricultura Familiar (RENAF). Por otro lado, las organizaciones de productores construyen la caracterización de los Agricultores Familiares, expresada en el Documento base del FoNAF.

La agricultura familiar es una «forma de vida» y «una cuestión cultural», que tiene como principal objetivo la «reproducción social de la familia en condiciones dignas», donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportado por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre de la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias. Incluimos en esta definición genérica y heterogénea distintos conceptos que se han usado o se usan en diferentes momentos, como son: pequeño productor, minifundista, campesino, chacarero, colono, mediero, productor familiar y, en nuestro caso, también los campesinos y productores rurales sin tierra y las comunidades de pueblos originarios (Documento base del FoNAF, 2006:9).

Esta caracterización, es en principio, una toma de posición del sector de la AF respecto del rol asumido en el espacio rural, tomado como campo social. Allí se definen cinco categorías (Cuadro 1) considerando: tipo de productor, destino de la producción, residencia, ingresos extraprediales, ingresos netos, mano de obra familiar y empleo de mano de obra complementaria. Así, en un extremo, la categoría A de productores de subsistencia para el autoconsumo, residen en el predio o en la microrregión, sus ingresos extraprediales pueden alcanzar el 100 % de sus ingresos (equivalente a 0–2 canastas básicas familiares) y cuyo trabajo es familiar sin contratar mano de obra. El límite superior del grupo de agricultores familiares, la categoría E, incluye a productores capitalizados con capacidad para la reproducción y crecimiento, cuyos productos se destinan principalmente al mercado, sus ingresos extraprediales alcanzan hasta el 15 % del total (equivalentes a 8–15 canastas básicas familiares), aportan trabajo familiar pero pueden contratar hasta tres empleados permanentes.

Cuadro I.

Caracterización de los Agricultores Familiares (FONAF, 2006).

Categorías	Tipo de productor	Destino de la producción	Residencia	Ingresos extraprediales: (% del total de ingresos)	Ingresos netos (canastas básicas mensuales)	Mano de obra familiar	Empleo de mano de obra complementaria
A	Subsistencia	Autoconsumo	Predio, o en la micro región o en territorio	Muy altos hasta 100 %	0 a 2	Trabajo, gerenciamiento y administración, o comunidades	No
B	Reproducción simple	Autoconsumo y excedente a mercado	Predio, o en la micro región o en territorio	Altos hasta 70 %	1 a 4	Trabajo, gerenciamiento y administración, o comunidades	Temporal
C	Reproducción ampliada con nivel bajo de capitalización	Mercado y autoconsumo	Predio, o en la micro región o en territorio	Medios hasta 50 %	3 a 6	Trabajo, gerenciamiento y administración, o comunidades	Temporal y/o hasta 1 empleado permanente
D	Reproducción ampliada con nivel medio de capitalización	Mercado y algo a autoconsumo	Predio, o en la micro región o en territorio	Bajos hasta 30 %	5 a 10	Trabajo, gerenciamiento y administración, o comunidades	Temporal y/o hasta 2 empleados permanentes
E	Capitalizado con capacidad de reproducción y crecimiento	Mercado y un mínimo a autoconsumo	Predio, o en la micro región o en territorio	Muy bajos Hasta 15 %	8 a 15	Trabajo, gerenciamiento y administración, o comunidades	Temporal y/o hasta 3 empleados permanentes

Comparamos esta última caracterización con los estudios regionales de Bendini y Tsakoumagkos, que ponen el eje de estudio en el chacarero como sujeto social característico de la actividad frutícola desde el inicio de la fruticultura. Ellos plantean que dentro de los chacareros frutícolas existe un amplio grado de capitalización pero en la generalidad son productores que «combinan la propiedad de un pequeño o mediano monte frutal, el trabajo familiar y el uso de trabajadores transitorios» (2004:96). Los autores resaltan que, de acuerdo a la estructura productiva, también pueden contar con mano de obra asalariada permanente. Su producción tiene como destino por excelencia el mercado. Por lo que, cuentan con grandes diferencias hacia adentro de la categoría.

Hacia adentro del grupo de chacareros, podemos caracterizarlos de acuerdo a las consideraciones hechas por Bendini y Tsakoumagkos (2004) y asumiendo la complejidad expresada. Es decir, en los casos en que la mano de obra es principalmente familiar, la contradicción principal de los chacareros es con las empresas emparadoras–comercializadoras y se vincula a la apropiación de las ganancias en la comercialización por parte de ellas.

En el otro extremo, para los chacareros que producen exclusivamente con mano de obra contratada, la contradicción principal está relacionada (por el alto costo laboral que

le representan los trabajadores) con la necesidad de generación de plusvalía a partir de la contratación de trabajo asalariado, que los asemeja a una empresa típicamente capitalista. Es por todo esto que podemos afirmar que los chacareros frutícolas se encuentran en una posición (intermedia) híbrida, donde en la actual coyuntura y por el tipo de actividad que desarrollan, sería imposible producir para el mercado cosechando sin contratar mano de obra, por ejemplo.

Esto permite pensar que la reproducción social de estas unidades está condicionada por su estructura y en una dinámica en la que el trabajo familiar y la producción se combinan para construir respuestas originales a la situación de contexto. Es decir,

la organización social del trabajo en la chacra y la estrategia de adaptación o resistencia a la modernización constituyen dos dimensiones centrales en la explicación de estas estrategias productivas, que atravesadas por el nivel de capitalización... dotan de sentido a la función de la pluriactividad y dan como resultado estrategias familiares diferenciales para la reproducción social. (Álvaro, 2013:182)

5. Sobre la organización colectiva

Existen numerosas estrategias de reproducción en las sociedades que poseen diferente peso relativo e importancia. Bourdieu (1993) estudia las estrategias de reproducción social como producto del sentido práctico de los agentes dentro de un sistema de posiciones y disposiciones. El fin último de las estrategias de reproducción, que pueden ser individuales o colectivas, es mantener y mejorar las condiciones sociales de producción de determinado agente social. En este sentido, la mayoría de las estrategias de reproducción nacen en la familia, la que funciona como un sujeto colectivo que buscará reposicionarse en un espacio social apelando a la inversión o reproducción del capital de mayor interés (económico, cultural).

En la reproducción social el chacarero, como sujeto agrario, lleva a cabo estrategias individuales y colectivas ya sea de manera premeditada y con objetivos más o menos definidos, o como sentido práctico incorporado (hábito) de este sector social.

Las estrategias colectivas son enmarcadas dentro de las estrategias de reproducción social. Así, dentro de ellas podemos distinguir dos formas diferentes que aportan una diferenciación apropiada para el estudio de cooperativas de productores frutícolas en la región: las estrategias colectivas reivindicativas y las asociativas. Las primeras constituyen formas de organización colectivas con carácter gremial orientadas a la reivindicación de derechos sectoriales, tales como las cámaras de productores. Por su carácter colectivo, en momentos de conflicto adoptan medidas de acción directa, disruptivas y vinculadas a expresar de modo públicamente visible sus reclamos o necesidades (Tilly, 2000). Definimos las estrategias asociativas como aquellas acciones desarrolladas por dos o más productores de manera conjunta —formal o informal—, tendientes a asegurar o mejorar su inserción dentro de la cadena frutícola, en el marco de sus trayectorias familiares y su posicionamiento actual en la misma.

La renombrada crisis de los productores frutícolas es producto de la posición de subordinación que ocupan los chacareros en la cadena de acondicionamiento y comercialización en un contexto en el que Argentina se inserta en forma dependiente al mercado mundial. Y, en la búsqueda de cambiar esa relación los chacareros también diversifican los modos de enfrentarla. Así, dentro del repertorio⁷ de acciones, surgen otras nuevas formas, no convencionales. Una de ellas vinculada a la acción colectiva disruptiva, con protestas callejeras y expresión de demandas concretas a los gobiernos locales,

⁷ El concepto de repertorio vertido por Manzano (2004) y Svampa (2009) citando a Tilly, refiere a los hábitos y formas de lucha que adoptan los distintos sectores, en función de sus experiencias y expectativas. A su vez cuentan con un acervo cultural y simbólico importante.

provinciales y nacionales de intervención en la cadena de comercialización frutícola. Y otra que, sin ser excluyente, persigue la formulación de proyectos, la explicitación de ideas estructuradoras para la permanencia de los chacareros dentro del sistema de producción y comercialización formal con construcción de alianzas y consensos con sectores con poder político para lograr la concreción de estos. Ambas aparecen como formas de resistencia colectiva. Sin embargo, es la resistencia de sectores sociales que buscan cambiar la posición en la que se encuentran dentro del campo social frutícola modificando las reglas del juego, mas no transformar o reconstruir dicho campo.

Desde el año 1956 los productores del Alto Valle han conformado por zonas y localidades organizaciones sectoriales como sujetos colectivos. Inicialmente los consorcios de regantes que administran el sistema de riego y drenaje necesarios para la producción agrícola y luego las cámaras de productores. Estas organizaciones gremiales de primer grado que en la actualidad totalizan 17, se integran regionalmente en una organización de segundo grado, la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén (Herrera, 2013).

La Federación continúa siendo la organización gremial reivindicativa de los productores frutícolas. Sin embargo, desde el año 1961 y hasta inicios de la década de 1990, funcionó la Corporación Regional de Fruta (CORPOFRUT). Esta organización fue parte de una estrategia de los productores frutícolas para resolver la comercialización de fruta de los chacareros en un contexto de industrialización creciente de la actividad. De esta forma, las estrategias colectivas disruptivas de organización gremial y las estrategias asociativas para la comercialización, son parte del repertorio de expresiones de acción colectiva de los chacareros.

En el año 2004, Alemany estudia la reestructuración económica y social del complejo agroindustrial frutícola en el marco de la integración al mercado mundial y se pregunta «¿por qué en la fruticultura de la Patagonia Norte, grupos humanos con recursos físicos y de capital humano comparable, están evolucionando en sendas diferentes y se ubican en niveles de logros y derroteros políticos divergentes?» (105). El autor rescata las redes público-privadas, cierto umbral de confianza y solidaridad, democracia en la toma de decisiones, transparencia en el negocio, acciones colectivas democráticas como generadores de resultados económicos que aumentan la confianza.

En el caso de cooperativas estudiadas en la región, el eje de la organización, se relaciona más con la resistencia a la exclusión del modelo neoliberal, que al cambio de modelo. Y en este sentido, existe en la estrategia asociativa «una tensión permanente entre el deseo de ascenso individual, que potencia el individualismo y enerva la acción colectiva, y la necesidad de organizarse grupalmente para resistir mejor la presión de los contrincantes» (Ansaldi, 1991:16).

A partir de este análisis, el concepto de capital social aporta herramientas para comprender los lazos necesarios para asumir estrategias colectivas asociativas. La importancia del capital social radica en que en determinadas circunstancias puede mobilizarse con el objeto de acumular mayor capital económico. El reconocimiento mutuo de los integrantes del grupo, define también los límites de este, es decir quienes pertenecen o no al grupo (Bourdieu, 1993). Si bien mantener o aumentar el capital económico constituye el interés fundamental para los productores frutícolas. Existen otros intereses que influyen en la toma de decisiones que no son solo económicos. Ellas están atravesadas por la posición dentro del campo y la trayectoria recorrida para alcanzar dicha posición. De esta manera las prácticas sociales o las estrategias que cada individuo despliega para defender sus intereses y con ello su posición dentro del campo social frutícola, no siempre son conscientes. Claramente lo expone Gutiérrez (1997): «la toma de posición depende de la posición que se ocupa y que los puntos de vista son vistas tomadas a partir de un punto» (51).

De esta manera, puede pensarse *a priori* que, quienes ocupan la misma posición en la actividad frutícola, tendrán prácticas sociales similares. Sin embargo, la forma en que cada agente enfrenta una situación en un campo social, es la resultante de las

condiciones objetivas pasadas y actuales en relación con las condiciones sociales en las que se expresan.⁸ Así, la acción–estrategia es producto de la historia individual de un chacarero y de la historia del conjunto de los chacareros en un momento determinado, con sus logros y fracasos. Por lo cual, es más frecuente un conjunto de acciones sociales, un repertorio, que otro.

En el avance del análisis resulta necesario remarcar lo que Berger y Neiman (2010) llaman «climas de época». Los autores proponen evaluar el contexto histórico en el que se desarrolla la experiencia, el cual puede promover u obstaculizar el desarrollo de prácticas asociativas y su persistencia en el tiempo.

En la conformación de cooperativas de productores frutícolas en la década 2006–2016 del Alto Valle, confluyen políticas públicas que promueven y facilitan su conformación para la administración de infraestructuras subsidiadas inicialmente por el Estado nacional, con procesos organizativos de los chacareros. Las primeras intervenciones de estas políticas públicas⁹ son en la localidad de Campo Grande, Río Negro. Los fondos constituyen aportes del gobierno nacional y el municipio local es el responsable de administrar y ejecutarlos. Posteriormente, en Fernández Oro se incorporan a los recursos económicos provenientes del gobierno nacional otros de origen provincial, a partir de la coincidencia partidaria de ambos gobiernos en las elecciones del año 2011.

Las cooperativas en este caso, son expresiones de estrategias colectivas asociativas nacidas en el marco de estrategias colectivas reivindicativas de los chacareros, que traccionan o convergen con políticas de Estado concretas orientadas a fortalecer las estrategias de reproducción social presentes en el repertorio de acciones de este sector. De esta manera, en las cooperativas frutícolas formadas entre 2006 y 2016, el objetivo de reproducción social más o menos implícito es superar la concentración económica de la fruticultura buscando la integración de las etapas de producción, empaque, conservación y venta. Constituyendo de esta manera, una forma de resistencia a la exclusión de la cadena de valor frutícola.

Si profundizamos, quienes se asocian cuentan con una trayectoria de participación gremial o de asociación comercial (estrategias colectivas reivindicativas o asociativas). Es decir, cuentan con estrategias colectivas desarrolladas en su historia, que, junto a una red de vinculaciones y reconocimiento mutuo entre productores permite la constitución de las cooperativas. Por ello, la existencia de oportunidades de financiamiento o la disponibilidad de infraestructura para asociaciones, son herramientas necesarias pero insuficientes para sostener espacios perdurables de productores organizados.

6. La inserción del estudio en los debates actuales sobre la agricultura familiar

Los diversos estudios y contribuciones sobre el sector frutícola del Alto Valle llevan a pensar sobre diferentes miradas. Por un lado, aquellos que dicotomizan la realidad entre productores modernizados=exitosos=insertos sinónimo de capitalización y dinamismo; y productores no modernizados=descapitalizados=no insertos. En este grupo de pensadores se observa que la propuesta única es la modernización tecnológica y el aumento de escala–calidad como forma de alcanzar la plena inserción de los productores frutícolas dentro del sistema de comercialización en un mercado de competencia perfecta, de manera que «el derrame» favorecerá a todos. Y en este sentido, Álvarez y otros, en el año 2000, señalan que un conjunto de factores denominados modelo de gestión, superan la limitante de superficie en producción y chacras de 10 ha pueden ser rentables.

8 El habitus, según Bourdieu es la historia incorporada, hecha naturaleza. «Es la disposición a actuar, percibir, valorar, sentir y pensar de una cierta manera más que de otra, disposiciones que han sido incorporadas por el individuo en el curso de su historia» (Gutiérrez, 1997:65).

9 Entendemos por políticas públicas o estatales, tal lo desarrollado por Arzeno y Ponce (2013), como un posicionamiento activo del Estado nacido a partir de demandas o necesidades expresadas por una parte de la sociedad.

También estas visiones dicotomizantes son cuestionadas por otros autores que manifiestan que aún con plena adopción de requisitos de calidad, se mantiene la vinculación de los productores de forma subordinada al eslabón de empaque–comercialización a la vez que se profundizan las asimetrías dentro de la cadena frutícola.

Por otro lado, hay un conjunto de estudios que contribuyen a visualizar al sector productor como un grupo heterogéneo. Algunos caracterizan a los productores con variables cuantitativas y otros profundizan en el análisis de sus estrategias de reproducción social. Así, se enriquecen y complejizan los análisis donde lo central es no presentar soluciones unívocas ante un diagnóstico de una porción de la realidad, sino conocer los diversos grupos y subgrupos de productores. Este conocimiento permite dilucidar que tienen diferentes modos de gestión de su chacra, modos de vincularse comercialmente y estrategias de persistencia dentro de la actividad, y por ello, requieren distintas tácticas y herramientas de intervención en políticas públicas. La persistencia es visualizada por diferentes autores como producto de un modelo de gestión y sostenida con ingresos extraprediales, no agrarios.

Así una parte de los productores frutícolas, aquellos que resisten con una «inserción no modernizada» y quienes combinan trabajo familiar con contratación de trabajadores temporarios y hasta tres permanentes, aquellos chacareros, son agricultores familiares. Si bien la definición de agricultor familiar es amplia y contempla un sinnúmero de sujetos sociales de toda la república Argentina, es clara en el límite superior (hasta tres trabajadores contratados en forma permanente). Este debate muchas veces soslayado en las intencionalidades de asistencia a los sectores de mayor vulnerabilidad socioeconómica tiende, al menos a secundarizar, la existencia de fruticultura familiar en el Alto Valle.

Sin lugar a dudas surge, tanto en los enfoques reduccionistas de la realidad como en los más complejos, la visualización de la organización colectiva de los productores como una estrategia pertinente para superar los obstáculos en la inserción comercial producto de la concentración económica en la actividad frutícola del Alto Valle. En ese camino, los enfoques teóricos considerados dan cuenta de ciertos aspectos presentes para analizar el asociativismo. Las estrategias de reproducción social son el punto de partida que traza el camino de las trayectorias familiares de organización y participación de los productores frutícolas, las estrategias sectoriales como prácticas sociales históricas del sector que determinan repertorios comunes, los climas de épocas en términos de políticas públicas promotoras de determinadas prácticas y el capital social como sistema de redes y vinculaciones que determinan la pertenencia o no a un determinado grupo. Es el conjunto de estas variables y su interrelación, lo que condiciona la asociación en organizaciones colectivas de un productor, es decir, la existencia de oportunidades o condicionantes para la conformación de asociaciones no es suficiente para que ello se concrete. Con lo cual, ante la oportunidad se ponen en juego un conjunto de estrategias–prácticas frecuentes en el grupo social al que pertenecen, conjugando con las experiencias–trayectorias familiares. Así las estrategias colectivas surgen para reforzar estrategias de reproducción familiar en ciertos momentos históricos y mejorar la posición en la cadena frutícola.

Para este sector de los chacareros–agricultores familiares frutícolas, la separación entre aspectos sociales y económicos para la toma de decisiones productivas, es por lo menos dificultoso. Con lo cual, las políticas públicas deberán orientarse a fortalecer las estrategias de reproducción social de la familia, que como tales involucran las condiciones de vida de cada uno de los miembros.

Por otro lado, queda plasmado en la diversidad de análisis el rol estatal presente en, por lo menos, dejar hacer del mercado frutícola (también inmobiliario y de extracción de hidrocarburos). Un rol estatal activo desde la conformación del Alto Valle frutícola (ampliamente estudiado por numerosos autores) con una permanente intervención que va desde la apropiación de tierras hasta el subsidio de obras de infraestructura, créditos para la modernización tecnológica, desregulación de los mercados, entre otros. Actualmente, las políticas aplicadas desde el año 2016 incluyen la apertura de las

importaciones, promoción de la exportación a partir de la eliminación de las retenciones, aumento de tarifas, una fuerte devaluación con inflación y, consecuentemente, un menor consumo en el mercado interno. Esto se da en un contexto de crisis mundial en que la exportación de manzanas del Alto Valle cayó la temporada 2016–2017 en un 22 % (Diario Río Negro, 2017). Con lo cual, se torna inminente el debate de ¿qué fruticultura se promueve, qué sectores se favorecen con estas políticas públicas?, ¿cuáles son los roles que le caben a las instituciones públicas que intervienen en el desarrollo rural? ¿Cuáles son los límites de la intervención en desarrollo rural sin modificar las relaciones entre los agentes del campo social frutícola?

Referencias bibliográficas

Alemaný, C. (2004). Políticas Públicas y experiencias asociativas de chacareros en el norte de la Patagonia. En M. Bendini y C. Alemaný (Coords.), *Crianceros y chacareros en la Patagonia* (pp. 103–122). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires, Argentina: Editorial la Colmena.

Álvarez, J., Moratti, P., Romagnoli, S. y Villarreal, P. (2000). *Rentabilidad de establecimientos productores de fruta de pepita.* INTA–INTEC. <http://labuenafruta.com.ar/sites/default/files/documentos/MODELOS%20DE%20RENTABILIDAD%20EN%20FRUTICULTURA%20DE%20PEPITA%20EN%20ALTO%20VALLE.doc>

Álvaro, M.B. (2013). *Estrategias de reproducción social en la producción familiar capitalizada: Los chacareros del Alto Valle de Río Negro.* Buenos Aires, Argentina: La Colmena.

Ansaldi, W. (1991). La Pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros como clase. Terceras jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia de Universidades Nacionales, Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. http://www.catedras.fsoc.uba.ar/udishal/art/pampa_anchayajena.pdf

Arzeno, M. y Ponce, M. (2013). El rol del Estado y las políticas públicas de «desarrollo» en Misiones. Contradicciones emergentes con relación a la agricultura familiar. En M. Manzanal y M. Ponce (Orgs.), *La desigualdad ¿del desarrollo? Controversias y disyuntivas del desarrollo rural en el norte argentino.* (pp. 69–102). Buenos Aires, Argentina: Ediciones Ciccus.

Azcuy Ameghino, E. (2005). La evolución del capitalismo agrario y la desaparición de explotaciones agropecuarias: evidencias estadísticas en países seleccionados y problemas de teoría e historia. *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales.* Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Buenos Aires.

Bendini, M. y Steimbregger, N. (2007). Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola. *Revista Pampa*, 3(3), 145–164.

Bendini, M. y Tsakoumakos, P. (2004). Consideraciones generales sobre los chacareros en la cuenca del río Negro. En M. Bendini y C. Alemaný (Coords), *Crianceros y chacareros en la Patagonia* (pp. 93–101). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires, Argentina: Editorial la Colmena.

Berger, M. y Neiman, G. (2010). Políticas de asociación: perspectivas y tensiones en instancias de articulación social de pequeños productores agropecuarios. En C. Cross y M. Berger (Comps.), *La producción del trabajo asociativo. Condiciones, experiencias y prácticas en la economía social* (pp. 61–82). Buenos Aires, Argentina: Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad, CICCUS.

Boltshauser, V., Villarreal, P., Avellá, B., Mauricio, B., Romagnoli, S., Viñuela, M. y Zunino, N. (2007). Área irrigada de la provincia de Río Negro Caracterización socio-económica y técnico-productiva. Convenio Secretaría de Fruticultura de Río Negro–NTA EEA Alto Valle. <http://inta.gov.ar/sites/default/files/script-tmp-caracterizacion-social-valles-irrigados.pdf>

- Bourdieu, P. (1993).** Espíritus de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n° 96-97, marzo, 49-62. <http://www.uruguaypiensa.org.uy/imgnoticias/1042.pdf>
- De Jong, G., Tiscornia, L., Bandieri, S., Nievas, I., Álvarez, G., Brizzio, J. y Blanco, G. (1994).** *El minifundio en el Alto Valle de río Negro: Estrategias de adaptación*. Río Negro, Argentina: Universidad Nacional del Comahue. Facultad de Ciencias Agrarias, Facultad de Humanidades.
- Félic, M. (2007).** ¿Hacia el neodesarrollismo en Argentina? De la reestructuración capitalista a su estabilización. *Anuario EDI: Economía Argentina. ¿Coyuntura favorable o nuevo modelo?*, 68-81.
- Félic, M. y López, E. (2012).** Proyecto neodesarrollista en la Argentina: ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista? Buenos Aires, Argentina: Herramienta, El Colectivo.
- Flora Butler, C. y Bendini, M. (2003).** Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el estado y la sociedad civil. En M. Bendini, S. Cavalcanti, M. Murmis y P. Tsakoumagkos (Comps.), *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana* (pp. 341-362). Buenos Aires, Argentina: Editorial La Colmena.
- Giacinti, M. (2007).** Mecanismos de transparencia comercial en el negocio frutícola. Informe final. Gobierno de la Provincia de Río Negro, Consejo Federal de Inversiones.
- Gutiérrez, A. (1997).** *Pierre Bourdieu. Las prácticas sociales*. Posadas, Argentina: Editorial Universitaria. Universidad Nacional de Misiones.
- Herrera, S. (2013).** *Corporación de Productores de Fruta de Río Negro: una mirada histórica sobre las estrategias y acciones colectivas de los chacareros frutícolas* (tesis inédita de Especialización en Sociología de la Agricultura Latinoamericana del GESA). Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Nacional del Comahue.
- Landriscini, G. (2003).** Globalización y metamorfosis de la fruticultura del Alto Valle del río Negro. En M. Bendini, S. Cavalcanti, M. Murmis y P. Tsakoumagkos (Comps), *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana* (pp. 315-340). Buenos Aires, Argentina: Editorial La Colmena.
- Landriscini, G. y Preiss, O. (2007).** La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro. En M. Radonich y N. Steimbregger (Comps.), *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias* (pp. 41-56). Cuaderno GESA 6. Buenos Aires, Argentina: Editorial La Colmena.
- Landriscini, G., Constanzo Caso, C., Rivero, I. y Preiss, O. (2009).** Restricciones sanitarias y fitosanitarias en el comercio internacional de alimentos frescos. Impacto en el complejo frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Entre la necesaria cooperación público-privada y el riesgo de la exclusión. *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Pérez, G.G. (2016).** Crecimiento demográfico y expansión urbana en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén. *Revista digital El Ojo del Cóndor*, 7, 24-27. Instituto Geográfico Nacional. <http://www.youblisher.com/p/1531441-Revista-El-Ojo-del-Condor-7/>
- Preiss, O. (2004).** Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén. En M. Bendini y C. Alemany (Coords.), *Crianceros y chacareros en la Patagonia* (pp. 123-132). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires, Argentina: Editorial la Colmena.
- Teubal, M. (2005).** El campo argentino en la encrucijada. En N. Giarraca y M. Teubal (Comps.), *El campo argentino en la encrucijada. Tierra, resistencias y sus ecos en la ciudad* (pp. 1-16). Buenos Aires, Argentina: Alianza Editorial.
- Tilly, C. (2000).** Acción colectiva. *Apuntes de Investigación del CECyP* (6), Buenos Aires.
- Torrens, C. y Jurio, E.M. (2016).** Expansión urbana y problemática ambiental en el Alto Valle del río Negro. *Revista digital El Ojo del Cóndor*, 7, 28-30. Instituto Geográfico Nacional. <http://www.youblisher.com/p/1531441-Revista-El-Ojo-del-Condor-7/>

Urraza, S., Muñiz, J., Sheridan, M., Montenegro, A. (2016). Debates sobre el uso del suelo en el Alto Valle Oeste. *XVIII Jornadas Nacionales de Extensión Rural y X del Mercosur*. Cinco Saltos, del 9 al 11 de octubre de 2016. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional del Comahue.

Scaletta, C. (2 de febrero de 2016). El ocaso de una región. *Página 12, Economía*. <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-291611-2016-02-02.html>

Fuentes

Exportaciones siguen en caída libre (6 de mayo de 2017). *Diario Río Negro*. <http://www.rionegro.com.ar/pulso/exportaciones-siguen-en-caida-libre-KB2737378>

FoNAF (2006). Lineamientos generales de políticas públicas orientadas a la elaboración de un plan estratégico para la agricultura familiar. Buenos Aires, Argentina.

Fruticultura: explotación y glamour (10 de febrero de 2016). *Revista CIC*. <http://www.revistacic.com.ar/nota/66-fruticultura-explotacion-y-glamour>

Una historia triste (25 de agosto 2016). <http://eppa.com.ar/una-historia-triste/>