

ARTICULOS / *Articles*

Impactos de la modernización en los chacareros frutícolas del Alto Valle rionegrino

Impacts of the modernization in the farmer units of the Alto Valle, in Rio Negro province

María Belén Alvaro ^[*]

Grupo de Estudios Sociales Agrarios (GESA)
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Universidad Nacional del Comahue, Argentina
mabalvaro@yahoo.com.ar

Resumen

El objetivo del este trabajo es conocer los comportamientos productivos de los chacareros frutícolas, de cara a la modernización diferencial de la actividad. La estrategia metodológica propone un diseño de tipo estructurado, con triangulación de métodos cuanti y cualitativos, sobre una muestra selectiva de productores familiares de la localidad de Allen. El estudio revela que frente a los crecientes requerimientos de calidad y sanidad para la comercialización, emergen una nueva heterogeneización de las posiciones estructurales de los productores familiares capitalizados, con marcada vinculación a los comportamientos laborales familiares complementarios/suplementarios y connotaciones para sus senderos de reproducción social.

Palabras clave: Modernización diferencial- cadena agroalimentaria- chacareros- reproducción social

Abstract

The aim of this work is to identify the productive behaviors of the farmers in the fruit chain, in the context of the differential modernization of the activity. The methodological strategy is based on a structured design, with triangulation of cuanti and qualitative methods, working on a selective sample of family farmers, in Allen, Río Negro. The study reveals that facing the increasing requirements of quality and health for the commercialization, new ways of heterogeneización come out in the structural



positions this type of social subjects occupy. Also, these positions appeared to be linked to the labor insertions of the family members, and connotations for his paths of social reproduction.

Keywords: Differential modernization- agrofood chain- family farming- social reproduction

1. Introducción. La modernización diferencial y sus impactos en la producción primaria frutícola

Esta investigación se inscribe en la problemática de la reestructuración agroalimentaria en las últimas dos décadas, considerada como parte de procesos más amplios de consolidación de un nuevo régimen mundial de acumulación. Bajo un nuevo modo de regulación, las formas concretas que asume el desarrollo del capitalismo en el agro se caracterizan por la construcción de espacios donde los territorios locales son conectados con otros espacios en la producción y circulación de bienes, en cadenas agroindustriales.

Entendidas como los eslabonamientos entre los sectores que componen el proceso técnico de transformación de una materia prima agropecuaria, Teubal y Pastore (1995, en Tsakoumagkos, 2006) caracterizan las cadenas agroalimentarias como ámbitos de reproducción y acumulación donde se dan relaciones asimétricas entre los actores sociales tanto al interior de cada eslabón (intrasectoriales) como entre los diferentes eslabones que la componen (intersectoriales), y que influyen decisivamente en la forma de apropiación de los excedentes que en ellas se generan.

Como una de las tendencias generales de este proceso, Murmis y Bendini (2003) identifican la subordinación de la producción agroalimentaria a la dinámica del capital de los países centrales, con consecuentes cambios en la demanda, mayores requerimientos de capitalización para los productores, debilitamiento de las organizaciones rurales tradicionales, entre otros. En especial para regiones cuya producción se orienta a mercados de calidad, las exigencias ambientales y de trabajo definen procesos de desarrollo regional diferencial en términos socio-productivos, de participación de los distintos sujetos agrarios y de articulación entre los eslabones de la cadena. Dado el nivel de subordinación, adaptación, persistencia y aún exclusión que se genera dentro de un mismo tipo de actores, este proceso es denominado por Bendini y Tsakoumagkos de *modernización diferencial* (2004: 96).

En el caso de la fruticultura del Alto Valle rionegrino, el impacto de los procesos de modernización se identifica primordialmente con una creciente profundización de la presencia del capital transnacional en el eslabón de empaque y comercialización (aunque también integrado verticalmente en la etapa primaria), con los consiguientes cambios en la dinámica de acumulación dentro de la cadena: profundización en la apropiación desigual de excedentes en manos de un sector hegemónico, y aumentos en los requerimientos técnicos, de calidad y de escala productiva para el sector primario independiente.

La hipótesis que sostiene el presente trabajo es que los impactos en el conjunto de las unidades chacareras^[1] no son homogéneos ni unívocos. Estos cambios denotan modificaciones en la organización social (predominantemente familiar o no familiar) del trabajo en chacra, y la organización técnica del trabajo productivo, que se traducen en nuevas diferenciaciones en la estructura social agraria local.

Como se refleja a partir del análisis histórico y agregado de la estructura social en el Alto Valle (Alvaro, 2007), los impactos selectivos de la modernización diferencial de la cadena frutícola rionegrina cristalizan en desafíos para la reproducción social,^[2] especialmente en aquellos estratos donde históricamente ubicamos a los productores familiares “chacareros”,^[3] no integrados al eslabón industrial.

2. Estrategia metodológica

El diseño de la investigación se compone de una combinación, en sucesión por etapas, de dos esquemas: descriptivo y explicativo. Se triangulan técnicas de recolección y de estrategias de análisis (procedimientos extensivo y extensivo-intensivo). La perspectiva metodológica recupera las dimensiones macro y micro del fenómeno, anclándolas en un nivel meso-social de análisis centrado en los comportamientos familiares para la reproducción social.

Trabajo sobre una muestra selectiva^[4] donde se ponderan los rasgos ocupacionales y productivos del universo de productores familiares del Alto Valle del Río Negro, que por las características de organización social de la producción han sido definidos como “chacareros”. La elección de la localidad de Allen para situar la investigación se justifica por ser ésta una zona tradicional de la cuenca frutícola y, en particular por conformar una de las primeras colonias en el Valle (Colonia Los Viñedos), con importancia en la consolidación de la actividad frutícola con base de organización familiar. En ella, los productores “chacareros” han jugado un papel conformativo en las etapas iniciales de la fruticultura.

La estrategia de análisis se basa en un procedimiento extensivo e intensivo, en momentos sucesivos. El procesamiento de datos secundarios y de datos primarios agregados aporta a la organización de los casos en matrices de datos a partir de indicadores construidos.^[5]

En el tratamiento de los datos primarios, al interior de cada matriz de casos construida los casos se encuentran ordenados decrecientemente por el valor que asumen en índice aditivo. Los casos se encuentran caracterizados analíticamente a través de un conjunto de indicadores que aportan datos acerca de la estructura económica de las chacras y permiten localizar a los productores en un *continuum* de situaciones dentro de su tipo: *tamaño de la parcela* (aumentó por compra o disminuyó por venta); *cambio técnico* (nivel de reimplante en el último año, nivel de monte en espaldera, existencia de nuevas variedades); y *diversificación productiva*. La matriz obtenida se completó señalando los porcentajes de producto que cada productor coloca en el mercado internacional a través de GEI o empaques satélites de estas empresas, en mercado interno, o en industria (juguera), destinos posibles de acuerdo a la calidad del producto, respectivamente. Un tercer conjunto en análisis es el de los casos de control, situados por fuera de la definición muestral, los que aplicándoles el mismo procedimiento analítico coloco como elementos comparativos que me permiten ponderar la especificidad de las estrategias en estudio y los comportamientos disímiles entre uno y otro tipo.

En un segundo momento, los casos fueron analizados en profundidad, en formato textual narrado. Con el trabajo integrado de análisis se alcanza una tipología *a posteriori* (Sautu, 2007) que presento en el apartado previo a las conclusiones (ver cuadro 2 y 3).

3. La calidad, formalización de nuevos controles en la cadena

La cadena frutícola regional se centra en la producción, acondicionamiento y comercialización de manzanas y peras. Si bien históricamente la producción de fruta de pepita ha sido destinada hacia tres sectores básicos: la exportación, el consumo interno y la industrialización (Blanco, 1999); se ha mantenido desde sus inicios la impronta distintiva de orientarse a mercados internacionales.

La participación del sector rionegrino en la cadena frutícola del Alto Valle es destacada. Supera cuatro veces la superficie cultivada con peras y manzanas respecto de su par valletano, Neuquén (CNA '88 y '02) y cubre el 70 % de la producción del Valle (Fruticultura Sur 31/10/2007). A nivel provincial este sector compuesto por catorce localidades rionegrinas concentra el 60% de las explotaciones, el 45% de la superficie provincial

cultivada y más de la mitad (55%) de los productores provinciales (CAR □05). La provincia participa con el 63% del total de superficie nacional implantada con frutales de pepita (Fuente: INDEC, Censo Nacional Agropecuario 2002), el 85% de la producción total nacional de fruta de pepita (INDEC, 2006) y el 89% del total exportado de fruta de pepita en fresco (Fruticultura Sur, 2007).

La asimetría existente en la cadena se expresa de manera actual e histórica, reforzando “procesos de concentración productiva y de centralización del capital ya presentes en las etapas anteriores del desarrollo capitalista en la región” (Scaletta, 2006: 2). En el comienzo la actividad es un proyecto de planificación privada llevado a cabo por el capital británico (De Jong, 2008), pero su organización en la etapa primaria contribuyó a la consolidación una forma social productiva que se distingue de los tipos agrarios típicamente capitalistas: los “chacareros”, productores familiares capitalizados.

Desde el punto de vista de estos sujetos agrarios, una primera etapa en la periodización de la actividad marca el asentamiento y conformación del perfil productivo (fines de siglo XIX hasta los años treinta), de impronta colonizadora concentrada inicial y luego de colonización agraria capitalista; la etapa de mayor centramiento en la fruticultura (fines de los años treinta a fines de los cincuenta del siglo pasado), con predominio del capital monopólico inglés en la que se consolidan los chacareros como productores específicamente frutícolas y desarrollan estrategias productivas menos diversificadas; la etapa de diferenciación del eslabón primario por integración agroindustrial (años sesenta hasta fines de los '70), caracterizada por el predominio del capital nacional oligopsónico y modernización generalizada, presenta un general crecimiento de la actividad de carácter incluyente, cuyos principales protagonistas fueron los agentes locales que disponían de plantaciones y galpones que les permitieron su integración hacia adelante. Una etapa más reciente, de modernización diferencial (años '80 a la fecha), se caracteriza por la profundización de la diferenciación entre sujetos que participan de la actividad, incorporación tecnológica selectiva y aumento de escala productiva. Se presenta a su vez en tres sub-etapas o fases: integración selectiva, profundización de diferenciación, y subordinación-vulnerabilidad en la actividad. En ella las estrategias familiares de reproducción social se revelan no novedosas, más re-significadas por el contexto.

En esta última etapa, el proceso de transnacionalización trae nuevos cambios en la composición del capital y distribución del excedente al interior de la cadena. “Los procesos de adquisiciones y alianzas, dan lugar a una rápida y cambiante concentración empresarial en el sector y a la profundización de formas oligopsónicas. Diez firmas concentran más del 80% de las exportaciones y aunque con diferencia de escala, las empresas estudiadas

concentran aproximadamente la mitad de la fruta exportada". (Bendini & Steimbregger, 2005: 12)

Actualmente, el oligopsonio empresarial está compuesto por las siguientes firmas:

CUADRO N°1: Exportadores frutihortícolas por puerto San Antonio este. 2005

EXPORTADOR	TONELADAS	%DISTR.
Expofrut S.A.	165.237	30,04
Patag. Fruits Trade S.A.	78.619	14,29
PAI S.A.	58.810	10,69
Ecofrut S.A.	40.914	7,44
Moño Azul SA	38.504	7,00
Salentein Fruit S.A.	30.042	5,46
Montever S.A.	25.855	4,70
Tres Ases S.A.	23.007	4,18
Kleppe S.A.	12.889	2,34
Mc Donald S.A.	12.847	2,34
Total primeros 10	486.724	88,48
TOTALES	550.113	100,00

Fuente: Scaletta, C. 2006.

La capacidad de incorporación tecnológica en la etapa primaria constituye una variable central de diferenciación estructural que ha permitido caracterizar, en momentos históricos concretos, las formas de articulación diferenciales entre ambos sectores (primario y comercializador) de la cadena. Los cambios, que se concretaron en etapas anteriores en la incorporación de nuevos sistemas de conducción y tecnologías mecánicas, y posteriormente en cambios varietales, tecnologías informáticas y biológicas (Bendini & Pescio, 1996) se reflejan, en la última etapa, en la incorporación de normas de sanidad y calidad con criterios internacionales.

Aún con estrategias de integración vertical al eslabón primario por propiedad, la imposibilidad de lograr calidad y costos bajos genera para las Grandes Empresas Integradas que “la fruta de calidad óptima la producen en cantidades proporcionalmente mayor los productores independientes, a pesar de recibir precios bajos que concurren a cubrir la ineficiencia de los grandes” (De Jong, 2008: 6). En palabras de Miranda “existe una serie de labores que no se pueden mecanizar sin afectar la calidad de la fruta o el estado de los árboles, y que requieren un número importante de trabajadores” (1997: 115). Este fenómeno profundiza la necesidad de especialización del trabajo en chacra. La calidad lograda en las pequeñas y medianas unidades productivas (chacras) se refuerza por la presencia de un productor chacarero que controla e interviene en el proceso productivo como fuerza de trabajo con calificaciones del oficio acumuladas. Esto explica, en parte, su aún importante presencia en la actividad y participación con producto en el total exportado, incluso con la disminución de trabajo familiar que los datos revelan (Bendini & Alvaro, 2008). Da cuenta de ello que alrededor de la mitad de la fruta que las empresas transnacionales exportan a ultramar proviene de la producción de terceros independientes: pequeños y medianos productores (Steimbregger, 2009).

Lo anterior pone de manifiesto que para la estructura agraria local las relaciones de comercialización entre los productores primarios independientes y las empresas comercializadoras constituyen un factor clave de posicionamiento y tensión (Alvaro, 2007), de controles y resistencias. Se van delineando nuevas formas de articulación horizontal con los sectores productivos “tradicionales” (históricos) que incluyen controles en chacra, insumos y asesoramiento técnico. Considero necesario analizar en detalle este tipo de vinculación, por la relevancia que adquiere en las rondas de diferenciación entre productores en la última etapa, de cara al estudio de sus estrategias de reproducción social.

El último Censo Frutícola Provincial revela que sólo el 13,5% del total de explotaciones que cultivan peras y manzanas está integrado verticalmente. El 85% de las explotaciones integradas tienen menos de 25 ha. Las explotaciones no integradas se articulan de manera horizontal, vía mercado, entregando la producción a: i) acopiadores, frigoríficos, plantas de empaque o ii) industrias, más o menos en igual medida (CAR '05). Estos datos, junto a otros ya señalados anteriormente, sugieren que aunque hay concentración en la cadena frutícola, persiste sin embargo un grado de heterogeneidad en su interior que no parece ser insignificante (Steimbregger y Alvaro, 2011).

En la actualidad, la relación de comercialización se caracteriza por diversos mecanismos que les permiten a las empresas transnacionales optimizar el proceso de generación y acumulación del capital dentro de la cadena. Esta relación comporta diversos grados de

vinculación entre los que se destacan los acuerdos comerciales con productores independientes con diversos grados de formalización para la compra de la fruta. Los acuerdos van desde la compra ocasional de la producción con acuerdo informal “de palabra” hasta un acuerdo previo en tiempo y forma por la venta a futuro de un lote de producción, y en algunos casos la explotación recibe asistencia técnica y aún financiera por parte de la empresa para culminar el ciclo productivo. Al seleccionar mediante relaciones flexibles a los mejores oferentes entre los productores independientes, la relación de comercialización entre ambos sectores de la cadena reproduce y profundiza la subordinación de los productores familiares chacareros (Steimbregger & Alvaro, 2011). Los criterios de calidad y las exigencias técnicas atraviesan esas relaciones y vuelven crecientemente vulnerable la capacidad de negociación e inserción comercial de un sector oferente fragmentado desde sus inicios en la oferta y oligopsónico en la demanda del producto.

Entiendo que en este contexto, las estrategias productivas de los chacareros surgen en un complejo campo de relaciones de fuerza, donde sus posiciones se definen estructuralmente por determinadas dotaciones de recursos y relaciones sociales de producción donde se ubican de manera subordinada, y son dinamizadas por respuestas adaptativas o de resistencia frente a los avances de la modernización diferencial. No desvinculadas de esas posiciones y determinaciones estructurales, las fuentes de heterogeneidad se refieren a los sujetos agrarios en sus trayectorias sociales.

Uno de los más recientes impactos para la vinculación entre los productores independientes y las grandes empresas integradas es la formalización de controles a través de las Buenas Prácticas Agrícolas (en adelante BPA).^[6] Las mismas constituyen un mecanismo que presenta como objetivo la construcción de la calidad alimentaria desde la producción primaria. En los últimos diez años estas normas han adquirido relevancia en los mercados internacionales y se vuelven de cumplimiento obligatorio para los productores primarios valletanos que orienten su producto al mercado internacional (Steimbregger & Alvaro, 2011).

De la normativa misma se desprende que aunque “la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas es un proceso voluntario, gradual y según las capacidades de cada productor, las exigencias internacionales están convirtiendo estas prácticas en obligaciones tendientes a proteger a los consumidores finales. El productor deberá evaluar en todo momento la necesidad de ajustar sus prácticas a los nuevos requerimientos internacionales, la normativa nacional vigente y sus propias capacidades técnicas y económicas para dar cumplimiento a las BPA y no asumir compromisos que no pueda llevar a cabo” (<http://www.buenaspracticas.cl/>). La norma Global Gap está sujeta a un ciclo de revisión que dura tres años e implica un proceso de “mejoramiento” continuo, donde los progresos

tecnológicos y las novedades del mercado se incorporan permanentemente, apuntando a que los requisitos del consumidor se vean reflejados en los lugares de producción (www.globalgap.org).

Si bien formalmente la puesta en práctica de estas regulaciones apunta desde la demanda al cuidado ambiental y el bienestar laboral en los locales de producción, estas cuestiones despiertan vivas controversias respecto de su impacto social en los territorios productivos donde se aplican. Tal como indica Neiman (2003), la noción de calidad se integra no sólo como atributo del producto, sino también como constituyendo nuevas relaciones sociales entre las empresas comercializadoras y los productores primarios. Entiendo que en el caso en estudio, la imposición de este criterio hegemónico de calidad refuerza los controles a la producción en chacra por parte de la gran empresa, e impacta en rondas de diferenciación social de los productores chacareros (aunque también de los trabajadores) y no necesariamente conlleva el mejoramiento de las condiciones sociales y económicas de los sujetos sociales que participan de la producción.

La introducción de los nuevos requerimientos de calidad (que como vimos, incluye determinadas condiciones de organización de la fuerza de trabajo, el predio y la presentación del producto) eleva los costos productivos, principalmente en la etapa primaria. A ello se suma la ausencia de mecanismos reales del eslabón productivo para imponer un precio de mercado previo a la venta del producto, que le resulte más rentable. Por su parte, las empresas se amparan en las condiciones de competencia en el mercado internacional para introducir ajustados márgenes de deliberación de precios, que impactan en la renovación de los ciclos productivos en las unidades chacareras (Steimbregger & Alvaro, 2011).

Entre la negociación informal y el acuerdo netamente formal encontramos distintos tipos de acuerdos, donde las empresas avanzan en controles directos, con participación sobre el proceso productivo, aun solventando etapas en chacra por inversión en cumplimiento de normas de calidad, que luego son descontados del pago final (Steimbregger & Alvaro, 2011).

Asimismo, se dan casos en que la contractualización no es realizada por el total de la cantidad de producto, o pautada sólo para algunas variedades del total real comercializado. Como señala Echánove Huacuja (2008), es inherente a la agricultura contractual el control directo o indirecto del proceso productivo. Es decir, se localiza en la esfera de la circulación pero tiene implicaciones que van más allá del intercambio comercial básico de mercancía por dinero.

4. El Estado rionegrino en la regulación actual de la vinculación comercial

La situación de tensión y subordinación que se genera en torno a la comercialización de la fruta ha sido puesta de manifiesto desde hace más de una década por las cámaras de productores al finalizar cada ciclo productivo. En el año 2002 la provincia de Río Negro intenta regular los vínculos comerciales mediante Ley Provincial nº 3.611, denominada de Transparencia Frutícola.^[7] Esta Ley, de adhesión no obligatoria, busca incentivar desde una política de beneficios fiscales, la vinculación formal entre las partes que intervienen en la relación comercial, a través la firma de un contrato entre vendedor y comprador de la fruta.

Al no tomar un posicionamiento activo en la discusión central, el Estado provincial ha venido cumpliendo un rol legitimador en última instancia de la profundización paulatina de la desigual apropiación de los excedentes que se generan en la cadena. Scaletta afirma que “si bien la apropiación (actual) de renta explica las “crisis” reiteradas de la fruticultura, no lo hace en su totalidad con la denominada “crisis estructural”, comprensión que requiere incluir no sólo el conocimiento de la extracción de renta del estrato superior, sino la ausencia de un proyecto integral, tanto del estrato superior como del Estado; una señal adicional para las decisiones de política” (2006: 18). En otras palabras, la dinámica global de reestructuración de las cadenas agroindustriales se articula con dinámicas locales coyunturales e históricas de reproducción social de los sujetos agrarios, y de tomas de posición de los actores políticos locales, que dan forma a los procesos de modernización.

En este contexto, se presenta relevante explorar cuáles son las respuestas que asumen los chacareros a nivel explotación, frente a los nuevos requerimientos de la cadena para la comercialización del producto, y el alcance y los impactos de estos comportamientos para su reproducción social como productores familiares capitalizados.

5. Estrategias productivas de los chacareros. Adaptación y resistencia frente a la modernización concentrada

De acuerdo con Tsakoumagkos (2006), las conductas de los agricultores dentro de la cadena pueden describirse sobre la base de dos condicionamientos: los controles indirectos por parte de la agroindustria y sus propias respuestas, influidas por sus grupos de pertenencia en el nivel colectivo. Sumo a estos condicionamientos los que introducen las características estructurales de las explotaciones, no homogéneas.

Teniendo en cuenta que, como señala Miranda (1997), los ritmos de incorporación tecnológica en la actividad frutícola son acumulativos, la incorporación previa y sostenida de innovaciones tecnológicas, especialmente en los últimos veinte años, traza recorridos diferenciales donde las respuestas de conjunto a la modernización no son lineales y profundizan diferencias previas a nivel de las familias chacareras. Esto posibilita discernir tipos de respuestas a la modernización diferencial de la última etapa.

Vale decir que aún con la participación de las Cámaras de Productores en la capacitación, asistencia formal y trabajo colectivo para la discusión y difusión de las más recientes regulaciones para acceder al mercado internacional, y en el contexto presentado en apartados anteriores, los chacareros responden en última instancia de forma atomizada a las nuevas exigencias. Estos comportamientos son no lineales, y se sitúan en una trama de crecientes requerimientos técnicos y de calidad, frente a los cuales desarrollan posiciones adaptativas o defensivas; en marcos de creciente vulnerabilidad y subordinación que refuerzan la fragmentación previa de conjunto.

Una forma de entrada a la diversidad de dotaciones de recursos que posiciona a los chacareros dinámicamente frente al gran capital transnacional concentrado es el análisis de los casos partiendo de la dimensión “adopción de patrones de calidad en chacra” (BPA).

En un primer momento los casos muestrales fueron analizados a nivel agregado por sus características técnicas estructurales, de cara a la modernización (ver tablas 1 y 2), estableciendo valores absolutos de los indicadores de las dimensiones: *tamaño de la parcela* (ha con frutales y aumento o disminución por compra/venta); *cambio técnico* (nivel de reimplante en el último año, nivel de monte en espaldera, manzana nuevas variedades); y *diversificación*. La matriz obtenida se completó señalando los porcentajes de producto que cada productor coloca en el mercado internacional a través de GEI o empaques satélites de estas empresas, en mercado interno, o en industria (juguera), destinos posibles de acuerdo a la calidad del producto, respectivamente.^[8] A partir de esta dimensión surgen dos perfiles básicos de productores: aquellos que acreditan patrones de calidad y aquellos que no haciéndolo aparecen “resistiendo” a la modernización, con comportamientos diferenciales de cada perfil, y en su interior.

Referencias tablas 1y 2

Índice Aditivo: nivel de capitalización construido (ver referencia en nota n° 5)

BPA=Incorpora Buenas Prácticas Agrícolas S (sí) / N (no).

Ha frut=Total de ha en producción frutícola

Compra/venta tierra último 20 años= C: compra y origen fondos Frutícola, V: venta y destino fondos No Frutícola

Reimplante en el último año (0=no; 1=sí) y porcentaje de reimplante %

Monte frutal en Espaldera: porcentaje de Ha frutícolas convertidas a espaldera %

Nuevas variedades de manzana= (gala, chañar, chañar 90, pink lady, red chief) (0=no tiene; 1=sí tiene).

Diversificación: otros cultivos frutales o no frutales (0=no tiene; 1=sí tiene).

Forma de comercialización: modalidad de colocación de la fruta, por porcentaje del total de producción propia.

Principalidad y Función=Principalidad: de la pluriactividad en el ingreso total familiar: F (frutícola) / NF (no frutícola). Función: de la otra actividad en el proceso de reproducción social. **Función:** El indicador S (sostenimiento)/ E (expansión) fue medido a nivel subjetivo de representación/percepción, y corroborado con otros datos a nivel objetivo, por incorporación de bienes materiales o innovaciones, pero también de intangibles, como educación superior o desarrollo de profesiones.

Tabla 1: Explotaciones que acreditan patrones de calidad en chacra

n° entrevistas	IA	BPA	Tamaño de la parcela		Cambio técnico				Diversificación:	Forma de comercialización	Principalidad y Función
			ha	Compra o venta tierra últ. 20 años (procedencia o destino de fondos)	Reimplante último año		Monte Frutal Espaldera	M: nuevas variedades	(0 / 1) ¿Cuál?		
					0/1	%	%				
5	7,72	S	17	C:Fondo F /destino F	1	11	100	1	1: vivero	80% GEI	NF y E
				V: Tierra F /destino NF						20% frigorífico	
3	6,95	S	5,8	---	1	9	15	0	1 carozo	100% GEI	NF y S
24	5,72	S	2	C: Fondo F y crédito / Destino F	1	100	100	1	1: carozo y alfalfa	50% GEI	NF y E
										40% mercado interno	
										10% industria	
6	3,56	S	7,5	---	1	13	67	1	0	100% GEI	NF y S
8	3,36	S	11	---	1	37	94	1	1: carozo	100% Empaque satélite	F y E
16	3,17	S	15	---	1	13	70	1	0	80% GEI	F y S
										20% industria	
12	1,41	S	5	---	0	0	80	0	1; carozo y viña	100% GEI	F y S



4	1,02	S	5	C:Fondo NF y Destino F	0	0	20	1	0	100% GEI	F y S
19	0,97	S	4,5	---	0	0	0	0	1: carozo	50% Empaque satélite	NF y S
										20% frigorífico	
										30% industria	

Tabla 2: Explotaciones que no acreditan patrones de calidad en chacra

N° entrevistas	IA	BPA	Tamaño de la parcela		Cambio técnico			Diversificación:		Forma de comercialización	Principalidad y Función
			Ha Fr	Compra o venta tierra últimos 20 años	Reimplante último año	Monte Frutal Espaldera	M: vsriedades nuevas	(0 / 1) ¿Cuál?			
				(procedencia o destino de fondos)					0/1		
23	5,95	N	18	---	1	40	40	1	1: carozo	50% Empaque satélite 40% frigorífico 10 % industria	F y E
11	2,96	N	7	C: Fondo NF y crédito NF y Destino F	0	0	64	1	0	100% Empaque satélite	NF y S
18	2,86	N	12	V: F / Destino F	0	0	33	0	1: carozo	100% industria	NF y S
15	2,41	N	6	V: tierra F / Destino F	0	0	25	0	1: horticultura	100% Empaque satélite	NF y S
17	1,94	N	4.5	---	1	22	44	0	1: carozo	20% GEI	NF y S

										75% mercado interno	
										5% industria	
20	1,74	N	2	---	1	100	100	0	0	100% Empaque satélite	F y S
22	1,68	N	2,38	---	0	0	62	0	1: carozo	40 % mercado interno	F y S
										60% industria	
10	0,98	N	7,5	V: F / destino NF	0	0	47	1	1: carozo	70% mercado interno	F y S
										30% industria	

Las dos estrategias productivas emergentes: i) de inserción modernizada en la cadena y ii) de inserción vulnerable, se cruzan con los niveles de índices construidos (económico, laboral, social), dando lugar a subtipos cuyos rasgos están expresados en los cuadros 1 y 2 respectivamente, y que se analizan a continuación.

Describo comportamientos de los productores familiares analizados en la muestra. Entiendo que estas respuestas a nivel de la organización socio-productiva en chacra dinamizan las características estructurales y permiten una lectura de sus estrategias productivas a nivel dinámica familiar, que los re-sitúa como tipo social no típicamente capitalista. Desmenuzo comportamientos productivos donde la adopción de criterios de calidad se combina con la organización social del trabajo predominante en la explotación. Se enriquece la lectura con el tipo de inserción comercial que desarrollan y la principalidad del ingreso familiar (frutícola o no frutícola), con connotaciones para sus senderos de reproducción social.

En cada caso la tipología desprendida de los datos primarios agregados se ilustra con expresiones significativas de los actores en términos de la vinculación con el eslabón comercializador.

Estrategias de inserción modernizada en la cadena (Tabla 1)

Para el conjunto de productores que se encuentra acreditando calidad a través de la incorporación formal de BPA, el análisis agregado torna significativa la existencia de comportamientos recurrentes dentro del tipo, que reviso en orden de exposición de los indicadores.

Dentro de esta categoría, los datos dan cuenta de decisiones de inversión en la actividad por compra de tierra para fruticultura cuando la espiral de capitalización lo permite. El origen de los fondos hace pensar en estrategias combinadas; dependiendo del nivel de excedentes, la actividad frutícola aparece como proveedora del capital necesario para expandirse en ella; o como destino de otros capitales en casos de menor capitalización agraria, desde fondos complementarios no frutícolas.

Respecto del cambio técnico, más de dos terceras partes de los productores ubicados en este grupo ha reimplantado variedades en el último año, poseen más del 60% del monte frutal en sistema espaldera (o estructura superior) y diversifican con carozo predominantemente, pero también con viña, alfalfa o vivero. No obstante, la fruticultura de pepita ocupa la mayor cantidad de hectáreas en chacra. En nivel similar se produjo implante de nuevas variedades de manzana o la reorientación del perfil productivo hacia la pera exclusivamente (ambos casos indican sendero de capitalización).



La mitad de estos productores entra en relaciones comerciales completas con una GEI (Gran Empresa Integrada). Colocan toda su producción en la misma empresa. La otra mitad comercializa una parte de su producción con GEIs y realizan su propio descarte en chacra, colocando la fruta de segunda en industria o frío para mercado interno. Cabe agregar que este comportamiento no es lineal por nivel de capitalización o por índice social, sino que aparece como comportamiento más bien generalizado dentro del conjunto que viene incorporando tecnología de manera acumulativa y sistemática.

Dados los niveles fluctuantes de producción exportable por temporada, este comportamiento se presenta concomitantemente variable con la calidad de la producción obtenida año a año, y la demanda internacional esperada. Frente a la elevación del porcentaje de descarte que se le reconoce al productor (entendida como estrategia empresarial de ajuste de la demanda), la respuesta en este tipo de productores ha sido en los últimos años la preclasificación en chacra, intensificando las tareas y costos de gestión del productor y de empleo de asalariados, a cuenta de una más rentable colocación del producto.

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

Respecto de la principalidad agraria o no agraria en los ingresos, en los niveles de capitalización más altos predomina principalidad de los otros ingresos familiares no agrarios, mientras que en niveles de capitalización más bajos predomina principalidad del ingreso agrario proveniente de la explotación, lo que estaría ubicando a los estratos menos capitalizados que incorporan calidad con una mayor centralidad de su reproducción social en torno a la actividad. Si enriquecemos este dato con la organización social del trabajo, nuevamente los estratos más capitalizados se caracterizan por una organización predominantemente asalariada y principalidad de la otra actividad, mientras que los estratos menos capitalizados lo hacen por el predominio de organización familiar del trabajo y principalidad del ingreso agrario (predial y/o extrapredial), lo que en principio los sitúa en senderos de reproducción agrarios con otras inserciones y trabajos que la complementan. Este tema es estudiado más detalladamente en una investigación más general.

El análisis en detalle de dos casos extremos dentro de este tipo de estrategia me permite enriquecer la visión agregada del grupo descomponiendo comportamientos productivos que conducen a una misma situación: la incorporación de calidad.

Caso 1 a): familia chacarera con estrategia adaptativa de modernización profesionalizada en la cadena, índice aditivo >3 y organización social del trabajo en chacra predominantemente asalariada: esta familia, segunda generación de chacareros, es propietaria de tres chacras, donde alcanzan las 17 ha en producción. En 1997 compraron una chacra para expandirse en la actividad frutícola. En 2006 vendieron una tercera parte de esa chacra para orientarse hacia otras actividades *“menos onerosas y más rentables”* en este caso la construcción y renta de inmuebles en zona urbana. Esta familia posee residencia urbana. Sus miembros asisten todos los días a las chacras para la gestión y el trabajo directo. Incorporan BPA. Complementan la actividad frutícola con la propiedad de un vivero de plantines para venta al mercado del Alto Valle y Valle Medio. En la chacra realizan reimplante de monte todos los años, poseen todo el monte en espaldera, y nuevas variedades. Diversifican con vivero de plantines, actividad que llevan a cabo desde hace 25 años. Respecto de las BPA argumentan que *“certificando vendemos mejor. Hoy por hoy no vale con tener un monte sano, es necesario acreditar calidad. La modernización con producción exclusiva es inviable, es una actividad a largo plazo que requiere de una inversión permanente y que el que no la hace empieza una pendiente hacia abajo”*. Para la comercialización de la fruta colocan en una GEI el 80% de la producción. El resto lo comercializan a industria, gestionando ellos mismos el descarte en chacra para evitar los cálculos que realiza la empresa, y minimizar el porcentaje de descarte en empaque.

Este primer caso refleja comportamientos de capitalización por inversión a partir de excedentes generados por la actividad. Los rasgos productivos de modernización responden más bien a un tipo de ejercicio “profesionalizado” de la actividad, con incorporación sostenida de cambio tecnológico y acreditación de calidad con rentabilidad. Da cuenta de una inserción comercial “virtuosa” (en términos de la relación de continuidad implícita con el agente comercializador y de posibilidades de reinversión por buena colocación) aunque subordinada a los límites y condiciones del mercado, como es la característica general del conjunto de productores ubicados en estos estratos. Se da una situación de sostenimiento de posiciones en la estructura, pero expansión hacia otras actividades con principalidad en el ingreso familiar. El caso expresa un tipo de *estrategia productiva de modernización, con vinculación íntegra al mercado. Expansión hacia afuera del sector frutícola, con pérdida de principalidad de la actividad (frutícola), pero persistencia de lo agrario en el proceso de reproducción social.*

Caso 1 b): familia chacarera con estrategia adaptativa de modernización intuitiva en la cadena, índice aditivo <3 y organización social del trabajo en chacra predominantemente familiar: Familia de segunda generación de chacareros. Propietarios de una chacra con 4,5

ha en producción de frutales de pepita, donde vive y realiza tareas de gestión y trabajo directo en todo el ciclo productivo. En los últimos 20 años no vendió ni compró tierra. No ha realizado reimplante en el último año. No posee nuevas variedades, ni monte frutal en espaldera. El año pasado redujo el espacio productivo en una hectárea para poder acreditar calidad en un predio menor. Incorpora BPA.

La calidad de su producción hace que su fruta sea un producto de inserción en el mercado internacional. No obstante, los costos laborales más altos de un sistema tradicional de monte, la falta de nuevas variedades (que lo coloca en el grueso de productores con variedades tradicionales), y los altos niveles de descarte que le son aplicados al momento de la compra de su producción, hacen que su situación productiva sea extremadamente vulnerable, a pesar de encontrarse acreditando BPA.

La implementación de BPA ha tenido un fuerte impacto en su economía doméstica y su ingreso agrario. Durante 25 años, el productor trabajó la cría de corderos y el cultivo de verduras para venta y consumo propio. Desde el año 2000 debió dejar de hacerlo porque SENASA le exige sanidad en el predio. El productor relata: *“La exigencia comenzó desde hace unos años, fue paulatino. Debemos tener los bins para basura, baños químicos y realizar curas con productos de baja toxicidad. Es realmente oneroso”*.

Respecto de la actividad frutícola, expresa que *“desde hace 10 años la actividad dejó de ser rentable. Tuve que salir a hacer otras cosas”*. En este caso, las otras inserciones constituyen su principal ingreso, por lo que argumenta *“tengo intención de alquilar la chacra por la baja rentabilidad que me está dando. Sé que otros lo están haciendo para asegurarse una mínima entrada fija y no perder la tierra”*.

Comercializa la mitad de su fruta con un empaque satélite que a su vez le vende a una GEI para mercado internacional. El resto lo divide entre frigorífico y mercado interno. Explica que *“los grandes empaques no te compran porque son lotes chicos. Además, me sacan como un 40% de descarte. Entonces conviene directamente vender a industria o frigorífico. El productor está complicado porque, por un lado, se le impone un precio de venta que pone el comprador, y por otro, el de los que le venden los insumos, en el medio uno trata de hacer rentable su producción”*.

Este segundo caso en análisis denota comportamientos de intensificación de capital en la actividad frutícola, por reducción de escala productiva. Si bien no hay cabal descapitalización, se da una combinación de rasgos productivos donde la modernización no es completa: la incorporación de cambio técnico es más bien intuitiva. Vemos que la incorporación de calidad como condición de entrada en el mercado internacional no implica

linealmente contractualización plena con una empresa, y no necesariamente redundando en aumento de rentabilidad. Se da una situación de deterioro, con pérdida de centralidad de lo frutícola, pero no del ingreso agrario en el total familiar. En el caso del consumo, aumenta la dependencia con el mercado por pérdida de autonomía en la alimentación. El caso expresa una *estrategia productiva de modernización vulnerabilizada, con deterioro en los términos de inserción en la cadena. Sostenimiento en el proceso de reproducción social, con pérdida de centralidad de lo frutícola pero predominio de lo agrario en las otras ocupaciones.*

Estrategias de inserción vulnerabilizada en la cadena (Tabla 2)

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

Comportamientos como la venta de tierra productiva para la intensificación de tareas productivas, y por otro lado el endeudamiento con fondos extra-agrarios con destino productivo parecen estar indicando estrategias de intensificación en la actividad por aumento de capital por hectárea, con fondos provenientes de la actividad relacionados con descomposición por tamaño, o aumento de tamaño en la actividad a través de fondos extra-agrarios, no suficientes para la necesaria incorporación de cambio tecnológico y de calidad para lograr posiciones menos vulnerables. En otras palabras, se refleja para este tipo en estudio un movimiento de entrada de capital hacia la fruticultura desde otras actividades, o de intensificación de escala en menor tamaño, más que de dinámicas de reproducción en la actividad por reinversión de excedentes en espiral de capitalización constante. El caso restante refleja un comportamiento de diversificación hacia senderos no frutícolas.

La incorporación de cambio técnico es menor para esta categoría. Una minoría de los productores de este perfil realizó reimplante en el último año. Sólo una tercera parte de los casos tiene niveles que superan la mitad de monte en espaldera (o estructura superior) y ha implantado nuevas variedades de manzana. El nivel de diversificación no es significativamente mayor en este grupo, aunque entre quienes diversifican predomina el carozo, como variedad que escapa a los canales de comercialización de la cadena frutícola en estudio.

La mitad de este conjunto de chacareros vende a empaques satélite y no directamente a la GEI. Es decir, no realizan vinculación contractual formalizada, sino más bien acuerdos con el empaque satélite, que llegan a formalizarse en el caso de aquellos productores que dependen de la financiación de la empresa para llevar a cabo el proceso productivo. El resto comercializa el producto en mercado interno (con regulaciones fitosanitarias crecientes en

los últimos años) o venden a industria juguera, lo que reduce el precio final muy por debajo del promedio que se obtiene para exportación, incluyendo los descuentos por descarte.

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

Respecto de la principalidad en los ingresos, se repite la situación analizada en el tipo anterior. Mientras que en niveles de capitalización más bajos predomina principalidad del ingreso agrario en chacra, en los niveles de capitalización más altos la principalidad en el ingreso familiar es la de los otros ingresos. Este dato nuevamente estaría ubicando a los estratos menos capitalizados en su tipo, en una mayor centralidad de su reproducción social en torno a la actividad productiva (Murmis et al, 2010).

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

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

El análisis de dos casos extremos del tipo nos permite adentrarnos en detalle en la dinámica existente entre sus características estructurales y los comportamientos productivos en estudio.

Caso 2 a): familia chacarera con estrategia de resistencia e inserción no modernizada en la cadena, desde índice aditivo >3 y organización social del trabajo en chacra predominantemente asalariada: Esta pareja de productores recién comienza en la actividad, aunque pertenecen a tercera generación de familias chacareras. Alquilan desde 2007 una chacra de 20 hectáreas, donde se encuentran actualmente implantando 18 hectáreas de fruta de pepita. Tienen residencia urbana, pero asisten diariamente a la chacra, y se ocupan de la gestión y del trabajo directo en chacra. Diversifican con carozo y se encuentran gestionando la producción orgánica, que les parece *“es algo más rentable que acreditar calidad BPA en un mercado saturado”*. La chacra poseía un monte frutal poco renovado cuando la empezaron a trabajar, por lo que han reimplantado casi la mitad del monte en el último año e incorporaron variedades nuevas. Comercializan la pera con un empaque chico, y la manzana con frigorífico e industria ya que explican que *“La implementación de BPA no es una exigencia todavía en estos mercados”*. Es decir, no certifican con Global Gap, sino que resisten voluntariamente a las nuevas exigencias con producción orgánica, otro tipo de calidad exigida en otros mercados.

Si bien este caso no es el más representativo del tipo al que pertenece, es interesante su estudio por las características combinadas que encontramos entre el tipo de estrategia anterior y la presente. En actual etapa de inversión, resisten a la modernización de manera profesional, buscando caminos alternativos de comercialización a los de la cadena frutícola tradicional. Se da una fuerte intensificación de capital en fruticultura con reinversión de excedentes frutícolas y de fondos provenientes de las otras actividades (profesiones en agro). La inserción comercial que alcanzan es vulnerable, aunque por el nivel de organización social del trabajo pueden administrar racionalmente la venta diferencial de acuerdo a variedades. El caso da cuenta de un tipo *de estrategia productiva de resistencia a la modernización con inserción comercial vulnerable en la cadena. Centralidad en lo agrario con fuerte importancia no frutícola para la reproducción social. Nuevos rasgos productivos.*

Caso 2 b): familia chacarera con estrategia de resistencia e inserción no modernizada en la cadena, desde índice aditivo <3 y organización social del trabajo en chacra predominantemente familiar: Esta familia es propietaria de una chacra con 7,5 hectáreas en producción. Los titulares son segunda generación de chacareros. Tienen residencia en chacra y allí realizan gestión y trabajo directo. En 1991 vendieron una chacra que habían adquirido en la década del '80 con fondos frutícolas, luego de que una helada les destruyera todo. El dinero de esos fondos lo destinaron a otras actividades para diversificar ingresos *“nos gustaría vender también la chacra en que vivimos, no lo hacemos porque nos queda una deuda hipotecaria con el banco y no podemos...”*. No incorporan BPA.

En monte han implantado nuevas variedades y poseen casi la mitad de frutales en espaldera, pero no han realizado reimplante en los últimos 10 años “...antes la chacra te alcanzaba para reinvertir, ahora apenas si uno sale derecho (...) implementar buenas prácticas tiene un costo muy alto. No he actualizado las exigencias de los últimos tiempos. De a poco intento salir de las deudas. Por ahora vendo a la industria, que es más flexible. Las grandes empresas cada vez exigen más. Seguiré vendiendo así mientras pueda”. Comercializan la producción a fruteros pequeños para el mercado interno y un 30% a una juguera. Se quejan de la forma de pago. “En el mercado interno se repite el esquema de pago en 12 o más cuotas de los empaques grandes y medianos. Se dejan un resto (de las cuotas por pago de la fruta) hasta que les dejás la producción del año siguiente”.

Este caso es representativo de su tipo. Es interesante ver cómo la resistencia a la modernización en chacra se expresa, en el proceso de reproducción social, en la combinación del centramiento en lo agrario de manera “intuitiva” (en sentido de ausencia de asistencia técnica), con la búsqueda accesoria de caminos alternativos de inversión, en este caso en la actividad comercial. Se da un proceso espiralado de deterioro, donde no sólo no se ha llegado a concretar la aplicación de BPA, sino que además hace tiempo no se alcanza a realizar la inversión necesaria en monte para sostener la edad promedio y calidad de las plantas. La inserción comercial que alcanzan es vulnerable, con una organización social del trabajo y un estadio del ciclo familiar (adultos con hijos casados que no participan de la unidad productiva) que limitan las posibilidades de expansión plena hacia otras actividades o ingresos. Se refleja un tipo de *estrategia productiva de resistencia a la modernización con inserción comercial vulnerable, localizada en los eslabones pos cosecha (los menos rentables de la cadena)*. Franco deterioro, con *principalidad de lo agrario en la reproducción social*.

La tipología construida a partir de los datos se refleja en los siguientes cuadros:

Cuadro 2: Inserción modernizada en la cadena

Tipo de estrategia	Rasgos generales	Condiciones concretas de inserción en la cadena por subtipos
<p>Inserción “modernizada” en la cadena</p>	<p>Características Estructurales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -incorporación tecnológica auto-gestionada o asistida por la empresa -aumento del tamaño de la parcela o intensificación productiva en chacra con fondos agrarios y/o extraagrarios - la mayoría reimplantó pepita en el último año, incorporó nuevas variedades, posee monte en espaldera o estructura superior, diversifica en porcentaje menor a cantidad de ha con fruticultura -predomina el índice aditivo>3 <p>Comportamientos Dinámicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -relaciones comerciales completas con las GEIs, o con pre-clasificación propia en chacra. -intensificación de la tarea de gestión. -predominio de principalidad de las actividades no frutícolas en los estratos altos (IA>3); y principalidad de la actividad frutícola en el ingreso familiar para los estratos bajos (IA<3) 	<p>Caso 1 a), con índice aditivo >3</p> <ul style="list-style-type: none"> -capitalización por inversión a partir de excedentes generados por la actividad -modernización con ejercicio “profesionalizado” de la actividad -organización social del trabajo predominante asalariada en chacra -incorporación sostenida de cambio tecnológico y acreditación de calidad con rentabilidad -inserción comercial en espiral “virtuosa”, subordinada a los límites y condiciones del mercado -sostenimiento de posiciones en la estructura, con principalidad de las otras actividades en el ingreso familiar <p>Tipo de estrategia productiva de modernización competitiva, con vinculación íntegra al mercado. Sostenimiento con pérdida de principalidad de la fruticultura en el proceso de reproducción social</p>
	<p>Caso 1 b), con índice aditivo <3</p> <ul style="list-style-type: none"> -intensificación de capital en la actividad frutícola, por reducción de escala productiva. -combinación de rasgos productivos donde la modernización no es completa: la incorporación de cambio técnico es más bien intuitiva. -organización social del trabajo en chacra predominantemente familiar. -deterioro paulatino en los términos de comercialización. -pérdida de centralidad de lo frutícola, pero no de agrario en el ingreso familiar. -aumento de la dependencia con el mercado por pérdida de autonomía en la alimentación. <p>Tipo de estrategia productiva de modernización intuitiva, con inserción vulnerable en el mercado. Deterioro en el proceso de inserción en la cadena. Sostenimiento en el proceso de reproducción social, con pérdida de centralidad de lo frutícola, pero predominio de agrario en las otras ocupaciones.</p>	

Cuadro 3: Inserción vulnerabilizada en la cadena

Tipo de estrategia	Rasgos generales	Condiciones concretas de inserción en la cadena por subtipos
Inserción vulnerabilizada en la cadena	<p>Características Estructurales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Intensificación en la actividad por aumento de capital por hectárea, con fondos provenientes de la actividad relacionados con descomposición por tamaño, o aumento de tamaño a través de fondos extra-agrarios. -la mayoría no alcanzó la necesaria incorporación de cambio tecnológico y de calidad requerida en el mercado. - la minoría realizó reimplante de pepita en el último año. -Sólo una tercera parte tiene más de la mitad de monte en espaldera (o estructura superior) y ha implantado nuevas variedades de manzana. 	<p>Caso B.10, con índice aditivo >3</p> <ul style="list-style-type: none"> -Resistencia a la modernización de manera profesional, buscando caminos alternativos de comercialización (productos orgánicos). -Intensificación de capital en fruticultura con reinversión de excedentes frutícolas y de fondos provenientes de las otras actividades. -Organización social del trabajo predominante asalariada en chacra. -Inserción comercial vulnerable, con intensificación de gestión en la comercialización de acuerdo a variedades. <p>Tipo de estrategia productiva de resistencia a la modernización con inserción comercial vulnerable en la cadena. Centralidad en lo agrario con fuerte importancia no frutícola de las otras actividades para la reproducción social. Nuevos rasgos productivos.</p>
	<p>-El nivel de diversificación no supera proporcionalmente a la fruta de pepita, pero es mayor que en el grupo anterior.</p> <p>-Predomina índice aditivo<3</p> <p>Comportamientos Dinámicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la mayoría no realiza vinculación contractual formalizada, sino más bien acuerdos de palabra con empaques chicos o satélites, mercado interno o industria. - la minoría lleva a cabo el proceso productivo asistido por la empresa en etapas críticas. -espiral de descapitalización por ausencia de posibilidad de inversiones sostenidas. - predominio de principalidad de las actividades no frutícolas en los estratos altos (IA>3); y principalidad de la actividad frutícola en el ingreso familiar para los estratos bajos (IA<3). 	<p>Caso B.17, con índice aditivo <3</p> <ul style="list-style-type: none"> -resistencia a la modernización en chacra con descentramiento de lo agrario de manera intuitiva, buscando caminos alternativos de inversión del excedente agrario en otra actividad. -organización social predominantemente familiar del trabajo en chacra. -fuerte espiral de deterioro, no se alcanza a realizar la inversión necesaria en monte para sostener la edad promedio y calidad de las plantas. -inserción vulnerable en la cadena, la organización social del trabajo limita las posibilidades de acompañamiento con otras actividades o ingresos de tiempo completo. <p>Tipo de estrategia productiva de resistencia a la modernización con inserción vulnerable en la cadena, articulada a los eslabones postcosecha menos rentables de la cadena. Franco deterioro, con principalidad de lo agrario en la reproducción social.</p>

6. Los chacareros. Posiciones productivas y comportamientos dinámicos en la cadena

Del análisis de las estrategias productivas de los chacareros se desprenden elementos importantes para entender los procesos dinámicos que caracterizan una nueva heterogeneización de sus posiciones estructurales, con connotaciones en sus senderos de reproducción social en la cadena. Como hemos visto, en la fruticultura valletana el productor independiente se ha visto crecientemente condicionado por el aumento en las exigencias de calidad, traducidas en requerimientos y controles por parte de la agroindustria, que deterioran su atomizada capacidad de negociación (por cantidad y calidad) de producto fresco, e indirectamente refuerzan su subordinación en la participación en los excedentes que genera la cadena. En otras palabras, dichas exigencias elevan la calidad de fruta comprada por las GEI a los productores independientes, transfieren a éstos los estándares de calidad exigidos por el mercado internacional sin alterar la dinámica de apropiación concentrada del excedente que predomina en la cadena.

El análisis pone de manifiesto que frente a los nuevos requerimientos de calidad, los ritmos de incorporación tecnológica acumulada (expresados en las tablas 1 y 2) definen comportamientos diferenciales de gestión, más profesionales (en sentido de asesoramiento, conocimiento) o, en otro extremo, más intuitivos, con nuevos matices para el trabajo de gestión productiva. En el caso de los sujetos agrarios en estudio encontramos marcada vinculación a los comportamientos laborales familiares complementarios/suplementarios.

Las estrategias de modernización productiva de los chacareros reflejan la existencia de una gama de situaciones que van desde explotaciones que asumen la gestión productiva con un rol más profesional (en el sentido de estar asesorados tecnológicamente, con predominio de organización asalariada del trabajo y acreditación de calidad) hasta casos en que la incorporación de calidad es más bien intuitiva, no lineal y con interrupciones en el proceso temporal de adopción tecnológica que los colocan en posiciones más vulnerables frente al mercado.

En el caso de los más capitalizados, la calidad lograda les permite el acceso a vinculaciones contractuales formales con las GEI para colocación en el mercado internacional, y la comercialización autónoma del descarte en mercados de menor exigencia (mercado interno, industria, gran empaque, empaque satélite, frigorífico), según la calidad obtenida y el precio coyuntural acordado con el objetivo de optimizar excedentes; aunque de ninguna manera la optimización de las estrategias de comercialización asegure un nexo más fuerte, duradero o

redistributivo de excedentes de estos productores independientes con el núcleo hegemónico (Steimbregger & Alvaro, 2011).

En el caso de los menos capitalizados, el tipo de organización predominantemente familiar del trabajo no siempre les permite llevar a cabo un proceso de descarte en chacra. Alcanzan la colocación en el mercado internacional pero a costa de ver elevados los niveles de descarte (fruta de menor calidad) cuando es la empresa quien realiza el procedimiento de descarte. Esto implica, por un lado la disminución del precio promedio obtenido por el producto; por otro la combinación de estrategias de reinversión de excedentes (en explotación, fuera de la explotación; en fruticultura, fuera de la actividad).

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

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

Por otro lado, encontramos estrategias de resistencia a la modernización. En los casos con nivel de capitalización alto la decisión de no incorporar calidad obedece a estrategias de diversificación, búsqueda de mercados alternativos al circuito tradicional o explotaciones en período de implantación. Características como el predominio de trabajo asalariado en chacra y la gestión más cercana al tipo profesional muestran situaciones híbridas. Se presentan

senderos novedosos con inserción vulnerable en el mercado que parece reflejar más bien una imagen de transición que una situación productiva estructural.

En el otro extremo, niveles de bajo nivel de capitalización, encontramos situaciones de franco deterioro en los términos de reproducción social del tipo agrario. Algunos casos llegan a la dependencia en la obtención de insumos y mano de obra para la realización de algunas etapas más onerosas de los procesos productivos. La empresa contribuye con anticipos en capital o trabajo a cambio del producto obtenido al final del ciclo, con lógico y creciente aumento de los niveles de fruta de menor calidad, que confluyen en endeudamiento para el productor y aún salida de la actividad con la entrega de la chacra a la empresa acreedora.

Se genera de este modo un proceso complementario: la concentración de tierras por arrendamiento y compra por parte de productores independientes y de las grandes empresas, y el ingreso de nuevos actores extraagrarios (profesionales y empresarios) a partir de la inversión en la compra de chacras (Steimbregger & Alvaro, 2011). Tal como lo expresan investigadores con trayectoria en la región (Murmis & Bendini, 2003; Tsakoumagkos, 2004) el proceso de modernización, si bien moldea la estructura y desplaza unidades, es en muchos casos compatible con la persistencia de unidades tradicionales, o de explotaciones capitalizadas no modernizadas, que todavía acceden a la comercialización en mercados menos exigentes de la cadena, funcionales a un efecto de cascada que paulatinamente también se va modernizando, por exigencias de la demanda.

Por último, el gran capital es agente dinamizador de la modernización pero, por otro lado, es agente de desplazamiento y de subordinación. Este carácter contradictorio que da cuenta de la paradoja de la modernización se expresa en el acceso a los recursos económicos y tecnológicos, y en las relaciones de poder en las negociaciones sectoriales de trabajo y de comercialización. Las desigualdades persisten y se acentúan entre las zonas de agricultura de exportación y aquellas regiones no plenamente insertas en la economía globalizada; pero también al interior de las zonas más dinámicas, como en la región valletana. La subalternización no se elimina con la modernización y va acompañada de paulatina marginación (Murmis & Bendini 2003).

Como se desprende de todo lo anterior, si bien la incorporación tecnológica sostenida coloca en primera instancia a los chacareros en determinadas posiciones estructurales, dado un mercado de fruta fresca originariamente fragmentado en la oferta y oligopsónico en la demanda, los chacareros se insertan como productores independientes, de forma individual y aislada. Los precios residuales que obtienen son efectivizados por medio de formas de

pago desventajosas (Bilder y Zambón, 1995); ello redundaría en un financiamiento por parte de los chacareros de la actividad productiva del ciclo siguiente, y de pérdida del valor de comercialización dados los plazos de cobro, lo que en los últimos años ha sido objeto de estrategias colectivas de movilización y organización. A medida que aumentan los niveles de concentración también se incrementa la diferenciación social en el sector independiente, aunque no sin resistencias de las organizaciones gremiales y movimientos sociales de productores familiares (cámaras locales, federación de productores, mujeres en lucha, consorcios de riego) ante el riesgo de desaparición como productores (Bendini & Tsakoumagkos, 2007; Steimbregger & Alvaro, 2011).

En este sentido, si bien elementos como la Mesa de contractualización y la Ley de transparencia son emergentes en la búsqueda de soluciones que plantean la participación conjunta de los actores sociales en la cadena productiva y la mediación del Estado para garantizar una distribución más equitativa de los excedentes generados en la producción primaria, actualmente estos elementos son apropiados por el sector oligopólico y refuerzan la atomización y fragmentación del mercado, así como invisibilizan diferencias estructurales entre productores. En el caso del Alto Valle, el logro de la capacidad de comercializar formalmente no ha redundado para los productores independientes en una mayor rentabilidad.

Las estrategias de diferenciación y fragmentación de la cadena muestran algunos intersticios para la resistencia colectiva que, si bien exceden los objetivos de conocimiento del presente trabajo, son elementos fuertemente presentes en el proceso histórico mismo de reproducción social de este tipo de productores familiares capitalizados. Cabe señalar que la complejidad de las alianzas y rupturas de los sectores de la cadena frutícola sólo puede ser comprendida desde una visión no dicotómica que integre la heterogeneidad de las formas de expansión productiva y territorial y de persistencias, que interprete las paradojas de la reestructuración del capital en una cadena agroalimentaria, y la diversidad de situaciones y senderos que se inician en respuesta a las estrategias del capital. Una manera particular de entenderla es la de cuestionar su tendencia unívoca (Santos, 2000).

Notas

[*] El presente trabajo contiene avances de las siguientes investigaciones: el proyecto GESA-PIP CONICET 2008-2010 "Pluriactividad en los chacareros del Alto Valle"; proyecto GESA-CONICET 2010-12 "Trayectorias y actuales diferenciaciones sociales en los chacareros del Alto Valle", ambos dirigidos por la Dra. Mónica Bendini; y la tesis doctoral de

la autora "Producción familiar en el Alto Valle de Río Negro. Estrategias de reproducción social frente a desafíos globales", Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Nacional de Luján, defendido en septiembre de 2011.

[1] En términos empíricos "chacarero" designa a un productor que es propietario de un pequeño o mediano monte frutal (de 0,5 a 25 ha), y realiza trabajo productivo directo (del productor y/o algunos miembros de su familia) en la explotación, con posibilidad de contratación de trabajadores transitorios, y según nivel de capitalización la utilización de trabajo asalariado permanente. Estos rasgos lo encuadran dentro del tipo teórico familiar capitalizado, de presencia significativa histórica en otras regiones argentinas (Bendini & Tsakoumagkos, 2002:96, Bandieri & Blanco, 1994). En términos teóricos, defino a este tipo de productores por la combinación de tierra capital y trabajo familiar en la organización social del trabajo, con capacidad de generar excedentes (Murmis, 1980) a partir del trabajo en la explotación y un alto grado de mercantilización de las relaciones productivas (Friedmann, 1986); organizados sobre ciertas pautas que frente a ciertos cambios sociales tienden a conservar relaciones fundamentales (Archetti & Stölen, 1975). Estas definiciones aportan elementos analíticos que iluminan distintos aspectos de la reproducción social de estas unidades.

[2] El concepto de estrategias, unido al de reproducción social, encuentra una elaboración teórica cabal en los estudios de Bourdieu y Wacquant. Se lo define como el "conjunto de prácticas fenomenalmente diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias, tienden consciente o inconscientemente a conservar o a aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase" (Bourdieu & Wacquant, 1995: 122)

[3] En términos teóricos si bien para Friedmann (1986) tanto las economías campesinas como las farmers son consideradas economías familiares, la investigadora caracteriza a la producción campesina como aquella cuya reproducción ocurre a través de relaciones comunales y de clase particulares, fuera del mercado, formando parte de una sociedad parcial donde los factores de producción son inmóviles, simples y tradicionales. En tanto, los farmers organizan su reproducción a través de la producción mercantil simple: producen con su propio trabajo (y eventualmente el de su familia) y con sus propios medios de producción bienes para el mercado que son realizados bajo la forma de mercancía, y se proveen en él de insumos, créditos y productos (y fuerza de trabajo en determinados momentos del ciclo). Tal proceso de diferenciación está ligado a inversiones masivas que conectan al productor con la economía capitalista vía créditos, provisiones y ventas, a menudo organizadas por el agro-negocio. El extremo final de la mercantilización en la unidad familiar es la producción

mercantil simple (PMS), la completa separación de la unidad de todos los lazos sociales con su entorno, excepto de aquellos que la vinculan al mercado; el límite inferior está constituido por las unidades campesinas sin conexión con el mercado, y el límite superior por las unidades de producción mercantil simple, completamente integradas al mercado, del cual dependen para su reproducción social.

[4] La investigación GESA-CONICET y la tesis doctoral de la autora trabajaron sobre una muestra teórica de 25 casos en la localidad de Allen, seleccionados por método bola de nieve, completando un diseño por escalón múltiple, dado por la composición de los estratos de explotaciones, de acuerdo al Censo de Áreas bajo Riego (CAR) 2005. La muestra empírica de productores en la localidad de Allen quedó constituida por 4 p.p. (productores pluriactivos) de 0 a 4,9 ha; 7 p.p. de 5 a 14,9 ha; 3 p.p. de 15 a 24,9 ha; como casos control 2 p. agrarios exclusivos de 0 a 49,9 ha y 1 p exclusivo de 50 y más; 5 pp. de 25 ha y más.

[5] La estrategia de análisis en la etapa explicativa estuvo basada en el análisis agregado de los datos primarios por perfiles (procedimiento intensivo), para lo cual fueron construidos tres indicadores (Bendini & Tsakoumagkos, 2007), a saber:

El indicador E de capital agrario de la EAP de cada entrevistado resulta de la fórmula $[(T \cdot K) / 100 / 70]$. Su magnitud=100 determina una EAP de 25 ha totales cuya capitalización está en un nivel promedio respecto de las cinco dimensiones que se detallan en la nota. K es un índice económico que puede asumir una magnitud teórica total entre 0 y 5; resultado, a su vez, de la sumatoria de cinco dimensiones, cada una de las cuales puede asumir una magnitud también teórica entre 0 y 1. La fórmula del índice E $[(a+b+c+d+e) / (25 \cdot Z)]$ siendo $Z=2,8$. El número de la fórmula resulta de $25 \cdot 2,8=70$; donde 25 ha es el tamaño máximo de los estratos de mayor interés de nuestra investigación y 2,8 es la magnitud media del índice K para nuestros relevamientos; en consecuencia, 70 representa una EAP de 25 ha con dotaciones de capital agrario promedio (Bendini & Tsakoumagkos, 2007). Dividido por el promedio, cuando asume valores menores que uno indica que su magnitud es inferior al nivel promedio conformado por una superficie total de la chacra de 25 ha ponderada por los indicadores descritos más abajo. Cuando asume valores mayores que uno, su magnitud es superior a dicho promedio.

El índice S de nivel socioeconómico de cada entrevistado puede asumir una magnitud teórica entre 0 y 5; resultado de la sumatoria de tres dimensiones: educación, residencia y correo electrónico. Las dos primeras reciben mayor ponderación: (a) Nivel educativo: bajo=0, medio=1 y alto=2. (b) Residencia: residencia en la chacra=1, residencia en el pueblo=2. (c) Disponibilidad de correo electrónico: No dispone=0, dispone=1. El índice ha

sido dicotomizado según que su magnitud sea superior o inferior al promedio=1 de acuerdo a la fórmula: índice S= (educación + correo electrónico + residencia) promedio. Cuando asume un valor absoluto menor que uno se coloca como inferior al promedio en la variable social, lo contrario cuando el IS es mayor que uno.

El indicador L de composición laboral resume la proporción entre trabajo NF no familiar y F familiar en chacra, incluyendo tanto al trabajo permanente como al transitorio debidamente equiparado. La fórmula aplicada a cada entrevista es (NF/F) (Bendini & Tsakoumagkos, 2007). Los valores que asumen las dimensiones van de acuerdo a la cantidad de trabajadores de uno y otro tipo, a saber: Trabajadores asalariados o no familiares: 1= permanentes + 0,25 transitorios. Trabajadores familiares: 1= permanentes + 0,25= transitorios. Fórmula del índice (L: trabajadores asalariados/trabajadores familiares). En consecuencia, cuando su magnitud es mayor que 1, predomina el trabajo asalariado; y cuando su magnitud es menor que 1, predomina el trabajo familiar.

El índice aditivo (IA), entendido como nivel de capitalización total alcanzado (social, laboral y económico propiamente dicho) resulta de la sumatoria de valores asumidos en los tres índices anteriores se encuentra también dicotomizado según sea inferior a 3 (<3) o superior a 3 (>3). Es 3 considerado el umbral de capitalización, por sobre el cual el índice aditivo es *alto*, o debajo del cual el índice aditivo es considerado *bajo* (Bendini & Tsakoumagkos, 2007).

[6] Sistema de control del proceso de producción, procesamiento y comercialización denominado Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Las mismas consisten en prácticas de manejo recomendadas para la producción vegetal y animal desde la actividad primaria hasta el transporte y empaque, “orientadas a asegurar la inocuidad del producto, la protección al medio ambiente y el bienestar laboral” (<http://www.buenaspracticass.cl/>). Tienen el propósito de gestionar la calidad del producto a través de normas y procedimientos estándar reglamentados por el Global Gap a sus proveedores extranjeros (Fruticultura Sur, 25/04/2008). Este sistema nace en 1997 como una iniciativa de los comerciantes minoristas y supermercados europeos bajo la denominación Eurep (Euro-Retailer Produce Working Group) para responder a la creciente preocupación de los consumidores acerca de la seguridad alimentaria y para regular las diferentes relaciones contractuales con productores de distintos lugares. Su interés en la gestión integrada de cultivos se concreta en normas y procedimientos armonizados para desarrollar Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) en agricultura convencional (www.globalgap.org). Actualmente estas normas se encuentran reglamentadas por el Global Gap, organismo privado de adhesión voluntaria, a través de cuyos procedimientos se puede certificar productos agrícolas en todas partes del mundo y

que opera a nivel global a través de más de 100 organismos de certificación, independientes y acreditados, en más de 80 países. Jurídicamente se constituye como una asociación de productores agrícolas y minoristas, en condiciones de igualdad, que desean establecer normas eficaces de certificación y procedimientos (www.globalgap.org).

En chacra, las BPA implican dos tipos de fiscalización permanente para el productor independiente. En primer lugar auditorías internas, realizadas por los propios productores con un Registro formal que incluye identificación predial con señalética de información y de prohibiciones al personal; pasos metódicos de observación sobre aspectos productivos: técnicas de producción, manejo de suelos y sustratos plantaciones nuevas, manejo del agua en el predio, uso de fertilizantes, uso de abonos orgánicos; aspectos higiénicos: manejo de productos fitosanitarios, manejo de cosecha, higiene en el predio y control de plagas y/o vectores; y aspectos sociales: servicios básicos para el personal, legislación laboral, capacitación en medidas de seguridad y manejo de residuos del predio, y en presentación de registros ambientales.

En todos los casos, las especificaciones señaladas se articulan con la normativa nacional vigente de cada país. En la producción frutícola argentina rigen el Código de Prácticas de Higiene para las Frutas y Hortalizas Frescas CAC/RCP 53-2003 (Codex Alimentarius) y la Resolución 510/2002 - SENASA - Guía de Buenas Prácticas de Higiene, Agrícolas y de Manufactura para la producción primaria (cultivo-cosecha), acondicionamiento, empaque, almacenamiento y transporte de frutas frescas. En el Alto Valle el SENASA (Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Alimentaria) se rige por la Guía ISO/IEC 65:1997/EN45011 para el control y certificación de productos bajo normas.

No son éstas las únicas regulaciones fitosanitarias que se imponen a la certificación de la fruta fresca de pepita. Existen también registros nacionales desde SENASA y FunBaPa (Fundación Barrera Patagónica) que además de avalar legalmente a las BPA, las complementan con controles locales para certificación en el mercado internacional, pero también para el mercado interno. La preeminencia de las BPA como criterio diferenciador radica en la validez que otorgan al producto para ser comercializado en la Unión Europea, principal mercado de la fruta patagónica; y en la significación que han tenido como variable de diferenciación de esta última etapa. Este ha sido un aspecto emergente del propio trabajo de campo con los productores, y profundizado con el análisis de las entrevistas.

[7] Ley de transparencia comercial (promulgada el 08/02/02): crea el régimen para la vinculación formal entre las partes que intervienen en el negocio frutícola en la Provincia de Río Negro mediante la firma de contratos entre vendedores (productores independientes) y

compradores de fruta (empresas integradas). La norma instrumenta un mecanismo de negociación en el precio anual mínimo de la fruta (diferencial por especies) a través de la Mesa anual de Contractualización entre el 1 de enero y el 30 de abril. La no obligatoriedad de la ley permite que negociaciones más bien informales que se han extendido en la región durante décadas coexistan con contratos que responden al marco legal existente.

[8] La adquisición de tierra productiva se asume como indicador de bonanza, en tanto que la venta de tierra productiva es puesta en contexto de acuerdo al destino que se le da a ese ingreso excepcional como indicador de deterioro en la actividad si su destino es no- frutícola, o indicador de intensificación productiva si los fondos tienen destino frutícola, movimientos que enriquecen cualitativamente la lectura de las estrategias. Los valores del indicador de reimplante y de nuevas variedades son dicotómicos (1=sí/ 0=no), tomados específicamente para el último año por su significación como renovación paulatina y permanente del monte frutal, práctica que varía en la cantidad de hectáreas de acuerdo al tamaño de la explotación, pero que en cualquier caso denota capitalización por inversión en monte. Respecto de las nuevas variedades en manzana, se toma como valor positivo en el indicador ya que, como se señala en Tsakoumagkos y Bendini (2007) la reestructuración productiva a favor de la pera por sobre la manzana forma parte de la recomposición por especies que responde a cambios en la demanda internacional en los últimos años; en ambos casos el valor positivo del indicador revela decisiones de inversión en monte.

En cuanto al sistema de conducción, se tiene en cuenta el porcentaje de monte en espaldera de densidad de mayor productividad, menores costos (Manual Referencial de Costos, 2007) y más dócil manejo, ya que la reconversión del monte tradicional o la implementación directa de espaldera es una inversión importante que se traduce en mayor capital productivo. El dato de diversificación productiva por otras especies es considerado comportamiento complementario a la fruticultura de pepita, en su connotación agraria. Por último se introduce a modo descriptivo la forma de vinculación comercial que alcanzan en la cadena agroindustrial.

Bibliografía

Álvaro, M. B. (2007) "Productores familiares frutícolas en una localidad del Alto Valle del río Negro. Presencia y reproducción social en la estructura agraria". *Revista de Historia de la Universidad Nacional del Comahue*, 11, 161-176.

Alvaro, M. B. (2011) *Producción familiar en el Alto Valle de Río Negro. Estrategias de reproducción social frente a desafíos globales*. Tesis de doctorado inédita. Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas. Universidad Nacional del Luján, Luján.

Bendini, M. y Alvaro, B. (2008) *Los chacareros en su diferenciación social: productores agrarios exclusivos o pluriactivos? Contexto histórico, sujeto regional y perfiles ocupacionales*. II Jornadas de Historia Social de la Patagonia. Bariloche Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Comahue.

Bendini, M. y Pescio, C. (coord.) (1996) *Trabajo y Cambio Técnico*. GESA. Buenos Aires: La Colmena.

Bendini, M. y Steimbregger, N. (2005) Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación. En Cavalcanti, S. y Neiman, G. (comp). "Acerca de la Globalización en la Agricultura" (pp 187-204). Buenos Aires: Ciccus.

Bendini, M. y Tsakoumagkos, P. (2004) Consideraciones generales sobre los chacareros de la cuenca del Río Negro. En Bendini, M. y Alemany, C. (comp), *Crianceros y Chacareros en la Patagonia* (pp. 93-102). Cuaderno 5 del GESA. Buenos Aires: La Colmena.

Bendini, M. y Tsakoumagkos, P (2007) *Pluriactividad en los chacareros del Alto Valle. Análisis de datos secundarios en dos zonas tradicionales de la fruticultura en Río Negro, Argentina*. Ponencia presentada en V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, noviembre 2007. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires.

Bilder, E. & Zambón, H. (1995) El ciclo contemporáneo y las economías regionales. *Realidad Económica*, 133, 50-65.

Blanco, G. (1999) "La historia de un origen pionero, un pasado de gloria y un presente difícil". En INTA: *Fruticultura Moderna: Tecnología transferencia, capacitación, organización. 9 años de Cooperación Técnica*, pp. 21. INTA- GTZ. Neuquén.

Bourdieu, P. y Wacquant, L. J. D. (1995) *Respuestas por una Antropología Reflexiva*. Grijalbo. Distrito Federal de México.

Cavalcanti, J. S. B. (1999) Desigualdades Sociais e Identidades em Construção na Agricultura de Exportação. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* n°9. Pp 151-171. RELET. ALAST.

Censo Nacional Agropecuario (CNA) (1988) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Ministerio del Interior. Presidencia de la República Argentina.

Censo Nacional Agropecuario (CNA) (2002) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Ministerio del Interior. Presidencia de la República Argentina.

Censo Provincial de Agricultura Bajo Riego (CAR) 2005. Secretaría de Fruticultura, Ministerio de Producción. Gobierno de la provincia de Río Negro.

De Jong, G. (2008) *Análisis regional de las estructuras agrarias y estrategias de desarrollo regional en la fruticultura del Alto Valle*. Trabajo presentado en las Jornadas del Doctorado en Geografía "Territorios en movimiento: nuevas transformaciones en la Argentina de hoy". Universidad Nacional de la Plata. La Plata.

Echánove Huacuja, F. (2008) Globalización, agroindustrias y agricultura por contrato en México. *Geographicalia*, 54, 45-60.

Friedmann, H. (1986) Patriarchal Commodity Production. *Social Analysis* n° 2, 47-55

Friedmann, H. (1991) Changes in the international division of labour: Agrifood complexes and export agriculture, en Friedland, W ; Bush, L.; Buttell, F.H. & Rudy, A. P. (eds) *Towards a new political economy of agriculture* (pp 65-93). Westview Press, Inc. Boulder.

Fruticultura Sur. *Boletín electrónico*. 16/6/2007; 31/10/2007; 25/4/2008; 4/4/2008; 21/7/2008. www.fruticulturasur.com.ar.

Global Gap (2010) Disponible en <http://www.globalgap.org>

Gras, C. (1997) Complejos agroindustriales y globalización: cambios en la articulación del sector agrario. *Internacional Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 6, 55-75.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). 2006. *Exportaciones por zonas económicas, según complejos exportadores*. Exportaciones de Frutas Frescas - Especie/Producto por Mes. Información disponible en versión on line www.indec.gov.ar . Argentina

Lara Flores, S. (1998) Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización del trabajo en la agricultura mexicana. Juan Pablo Editor. Distrito Federal de México.

Manual de Buenas Prácticas Agrícolas (2009) Disponible en <http://www.buenaspracticas.cl>

Miranda, O. (1997) Organización del trabajo y acumulación de capacidades tecnológicas: una aproximación desde la fruticultura familiar. *Estudios del Trabajo*, 14, 115-136. ASET. Buenos Aires.

Murmis, M. y Bendini, M. (2003) Prefacio. En Bendini, M.; Cavalcanti, S.; Murmis, M. y Tsakoumagkos, P. *El Campo en la Sociología Actual. Una Perspectiva Latinoamericana* (pp 5-15). Buenos Aires: La Colmena.

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

Santos, B. de S. (2000) *Crítica de la Razón Indolente. Contra el desperdicio de la experiencia*. Desclée de Brouwer. Bilbao

Sautu, R. (comp.) (2007) *Práctica de la investigación cuantitativa y cualitativa: Articulación entre la teoría, los métodos y las técnicas*. Buenos Aires: Lumiere.

Scaletta, C. (2006) *Tensiones de la globalización en los circuitos agroindustriales: El caso de la producción frutícola del Alto Valle del Río Negro*. Disponible en: <http://fruticulturasur.com/fichaNota.php?articuloid=822>.

Secretaría de Fruticultura de Río Negro (2007) *Manual de Costos Referenciales para Pera y Manzana*. Convenio Secretaría de Fruticultura de Río Negro-Facultad de Economía y Administración, Universidad Nacional del Comahue, INTA Alto Valle. Disponible en www.inta.gov.ar/altovalle/actividad/desarrollo/.../CostoProdEmp-07-08.pdf

Secretaría de Fruticultura de Río Negro. *Transparencia Frutícola, Ley 3.611*. Disponible en <http://www.fruticultura.gov.ar/leer.php?id=72>

Steimbregger, N. y Alvaro, M. B. (2011) Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, CIEA, 33. Bs. As. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.

Steimbregger, N. (2009) *Geografía y sociología de la movilidad del capital global en los procesos de reestructuración de las cadenas de valor agrícola. Una investigación sobre el norte de la Patagonia*. Tesis de doctorado inédita. Doctorado de la Universidad de Murcia. Murcia.

Teubal, M. (1995) Modernización agroindustrial y Globalización: ¿Hacia un nuevo régimen alimentario mundial? En *Globalización y expansión agroindustrial: ¿Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Corregidor.

Tsakoumagkos, P. (2004) Prólogo. En Bendini, M. y Alemany, C. *Crianceros y Chacareros en la Patagonia* (pp. 9-12). Cuaderno GESA 5. Buenos Aires: La Colmena.

Tsakoumagkos, P. (2006) Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro. Una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, CIEA*, 26. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.

Fecha de recibido: 2 de febrero de 2011

Fecha de aceptado: 17 de noviembre de 2011

Fecha de publicado: 31 de julio de 2012