
**Estrategias asociativas de los productores frutícolas
del Alto Valle en el periodo 2006-2016:
Las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro**

María Soledad Urraza¹

Resumen

El presente trabajo resume los resultados de una investigación centrada en el estudio de las estrategias colectivas de los productores frutícolas asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro de la región del Alto Valle. Estas iniciaron sus procesos constitutivos en la primera década del siglo XXI, etapa de la fruticultura caracterizada por el debilitamiento de las organizaciones gremiales de los productores, luego de periodos prolongados de acciones colectivas disruptivas, y comienzan a gestar otras formas de acción. La metodología cuali-cuantitativa implica la construcción de un índice aditivo relacional a partir de entrevistas semiestructuradas donde se recogen las estrategias de reproducción social en trayectorias familiares, construyendo una tipología de productores asociados a las cooperativas.

Palabras clave: Productores frutícolas - Alto Valle - Cooperativas.

Summary

Associative strategies of fruit producers in the Alto Valle in the period 2006-2016: Campo Grande and Fernández Oro cooperatives

This paper summarizes the results of a research focused on the study of collective strategies of fruit producers associated with cooperatives Fernández Oro and

¹ Ingeniera agrónoma, Mg. en Sociología de la Agricultura Latinoamericana. Agencia de Extensión Rural Cipolletti. EEA Alto Valle. CR Patagonia Norte de INTA. E-mail: soledadurraza@hotmail.com

Campo Grande in the region Alto Valle. They initiated their constituent processes in the first decade of the 21st century, stage of the fruit-growing characterized by the weakening of trade union organizations of producers, after long periods of disruptive actions, and they begin to develop other forms of action. Qualitative-quantitative methodology involves the construction of a relational additive index based on semi-structured interviews where are collected at family paths social reproduction strategies, constructing a typology of producers associated cooperatives.

Keywords: Fruit producers - Alto Valle - Cooperatives.

Introducción

Luego de 10 años de trabajo de extensión con productores frutícolas de los municipios Campo Grande y Fernández Oro en la provincia de Río Negro, surge la necesidad de sistematizar las experiencias, analizarlas y generar nuevas aristas para la intervención. Inicialmente, la estrategia de intervención se centró en el fortalecimiento de las organizaciones gremiales como principal emergente de las estrategias colectivas reivindicativas del sector de los chacareros. Posteriormente, se profundiza la intervención en las cooperativas de productores como expresión de sus estrategias colectivas asociativas, desarrolladas a partir de las estrategias colectivas reivindicativas y son promovidas desde el Estado. El *clima de época* (Berger y Neiman, 2010) es de una revalorización de las organizaciones sociales que complementan políticas públicas y desvalorización de las acciones colectivas disruptivas (Svampa, 2008), impulso del cooperativismo a través de distintos programas del Ministerio de Desarrollo Social que ejecutan los municipios (Plotinsky, 2015) y viraje de las políticas de subsidios en la fruticultura a políticas públicas que motorizan la transformación del sector con injerencia y control directo del Estado nacional (Calonge et al., 2011). Así, emergen políticas públicas como respuesta a las demandas de los productores, que son canalizadas y contenidas por el Estado (Félez y López, 2012).

Contexto de la actividad frutícola

La actividad frutícola puede abordarse en sí misma como un campo social. Ésta es producto de una construcción histórica que se inicia con el genocidio de los pueblos originarios, la apropiación estatal de tierras y su distribución concentrada, con un rol estructurante del Estado nación (Bandieri, 2005; Ockier, 1988). La configuración de la sociedad valletana cambia con las distintas reestructuraciones del capitalismo agrario dependiente que desde ese entonces se desarrolla en la Argentina (Azcuy Ameghino, 2005).

Más recientemente, el Estado establece acuerdos comerciales con países compradores, desarrolla y subsidia programas sanitarios en pos de la calidad de exportación (Landriscini, Constanzo Caso y Rivera, 2009). En la primera década del siglo XXI se suman a los aportes no reintegrables a la actividad frutícola, el fomento a la formación de cooperativas para formalización del trabajo y luego el subsidio de infraestructura que impulsa la independencia comercial de los productores manteniendo el marco en el cual se desarrolla la actividad frutícola (Calonge, Andrade y Seain, 2011). Desde el año 2003, el cooperativismo tuvo impulso estatal en Argentina a través de la *economía social* en un "clima de época" (Berger y Neiman, 2010), tal es así que entre los años 2005 y 2011 se crearon 5.000 nuevas cooperativas en el país. El Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social *Manos a la obra* fue el fundante de este proceso, al que le siguieron otros dependientes del Ministerio de Desarrollo Social de Nación. El objetivo mayoritario se vincula a la confor-

mación de cooperativas de trabajo para resolver en forma colectiva los problemas de desocupación e informalidad laboral y la pobreza (Plotinsky, 2015). El rol de los movimientos sociales y cooperativas, con una base social heterogénea pero con una necesidad común, se relaciona a la complementación del rol del Estado (Svampa, 2009 y 2008), en un proceso que va de la canalización de demandas, la contención a la represión, según pongan en riesgo o no la reproducción del capital (Féiz y López, 2012).

La agricultura ha cumplido un doble rol de generar divisas a partir de la exportación y como fuente de materias primas para la industria con consecuencias graves sobre la naturaleza (Rubio, 2001). La etapa de organización mundial en cadenas de valor reafirma este rol (Teubal, 2005; Giarraca y Teubal, 2006). Y en aquellas actividades productivas cuyo destino comercial es la exportación como la fruticultura, los eslabones de distribución moldean, condicionan y segmentan aún más los sectores vulnerables de la cadena. El neoliberalismo facilitó este dominio de unas etapas sobre las otras, generando condiciones para la concentración y centralización de capital y tierra, profundizando la dependencia a escala mundial (Azcuay Ameghino, 2005). Los sectores de la fruticultura con mayor concentración de capital económico e integrados a cadenas globales de alimentos, modifican los requerimientos de calidad de la fruta para la exportación, lo que impone la necesidad de reconversiones productivas en el eslabón primario. La modernización de las unidades productivas no es conseguida de manera homogénea por todos los productores, incluso suma una nueva variable al proceso de exclusión de actores en el eslabón primario (Bendini y Tsakoumagkos, 2004). Al mismo tiempo, conduce a inserciones vulnerabilizadas en la actividad, dado que, aún para quienes se adaptan a los nuevos requisitos para la exportación, la modernización sigue siendo un proceso de adaptación permanente de las chacras en los aspectos productivos, organizativos y de gestión en la continua carrera por cumplir con las cambiantes normas de inclusión (Bendini y Steimbregger, 2007), que no necesariamente mejora los ingresos ni la forma de contratación para la entrega de la fruta (Steimbregger y Álvaro, 2010; Landriscini et al., 2009).

En la etapa de *neodesarrollismo* en la cual se enmarca esta investigación, el alto valor del dólar (1:3,5) y la recesión favorecen a los sectores agrícolas e industriales de exportación (Féiz, 2007). Así mismo, las políticas públicas de redistribución y recomposición de derechos, que incluyen el subsidio de obras de infraestructura a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, legitiman a su vez, la reproducción ampliada del capital. En los dos casos, los gobiernos locales asumen la función de canalizar, fomentar y facilitar las iniciativas locales haciendo uso de su vinculación con otros niveles del estado, nacional principalmente, a partir de la demanda activa de los productores.

Contexto de la investigación

Algunas de las incógnitas iniciales son: ¿Quiénes son los productores que deciden asociarse a las cooperativas? ¿Por qué no participan todos los productores? Es por ello que se caracteriza a los productores asociados de acuerdo a su nivel de capitalización y sus estrategias de reproducción social, asumiendo que la decisión de asociarse está influida por múltiples factores. Uno de estos es la trayectoria familiar, es decir, cuáles son las prácticas habituales para sostener y mejorar sus condiciones de vida. Otro aspecto son las trayectorias sectoriales, cuáles son las prácticas habituales en los chacareros para subsistir y para expandirse.

Simultáneamente, los debates en los ámbitos regionales acerca de la pertinencia o no de subsidiar con fondos públicos la infraestructura de empaque y frigorífica para uso privado, ameritan recorrer la historia regional, la construcción de la estructura social, el rol del Estado en los distintos períodos históricos del Alto Valle y los sectores beneficiados en ellos. Esto orienta la mirada hacia las políticas públicas en la actividad frutícola durante la etapa estudiada.

Avanzado el proceso de investigación, que es siempre simultáneo al trabajo de extensión, se generan nuevos interrogantes que permiten construir una tipología de productores socios de las cooperativas: ¿Cuáles son las condiciones necesarias para la continuidad de las cooperativas? ¿Cómo se replantean los objetivos del grupo? ¿Las necesidades de cada socio son similares? Cada subtipo de productores posee rasgos que los caracterizan en cuanto a su capitalización y las prácticas desarrolladas con el objetivo de sostenerse dentro de la actividad frutícola. Además, tienen una perspectiva propia para su futuro, una idea del rol y las funciones que debe asumir la cooperativa expresados en el objetivo que persiguen al asociarse. Cada tipo le da un sentido práctico propio a la estrategia colectiva asociativa desde sus posiciones en el espacio social y su toma de posición en relación a las actividades presentes y en trayectoria. Una reflexión del proceso se vincula a la continuidad de las experiencias y la necesaria profundización de la intervención pública. Esto es debatido con los propios involucrados en grupos focales: ¿Se alcanzaron los objetivos iniciales? ¿Cuáles son los obstáculos y fortalezas del proceso? Lejos de cerrar el análisis se impone la necesidad de rediscutir internamente los objetivos de las cooperativas y la articulación con las diversas instituciones que promueven y asisten a estas experiencias.

Objetivo general

Este trabajo de investigación pretende explicar y debatir el impacto que tiene en los productores frutícolas, las políticas públicas de la década 2006-2016, que impulsa la creación de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro en las ciudades rionegrinas homónimas. De esta manera, se busca comprender las estrategias asociativas de los chacareros frutícolas que integran dichas cooperativas.

Para ello, se plantean objetivos específicos:

- Caracterizar las posiciones estructurales de los productores chacareros que participan de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro de acuerdo a su nivel de capitalización y las vinculaciones comerciales desarrolladas.
- Analizar la presencia de estrategias asociativas en relación a las trayectorias familiares de los chacareros frutícolas integrantes de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro.
- Comprender las estrategias asociativas de los chacareros asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro como acciones relacionales de inserción y participación en el contexto de las políticas públicas implementadas.

Las hipótesis de la investigación

- Los productores que alcanzan cierto nivel de capitalización y, asociado a ello se modernizan tecnológicamente, se vuelcan más a las tareas de gestión, logrando mayor disponibilidad de tiempo para motorizar la organización colectiva asociativa.
- Existen productores que, a similares niveles de capitalización, tienen distintas estrategias, formas de gestión y de participación, que dependen o están relacionados con sus trayectorias familiares.
- Dependiendo de las trayectorias familiares, se registran/expresan distintas estrategias colectivas.
- Las políticas públicas que inducen a la conformación de organizaciones de productores, impactan siempre que exista un “umbral de capital social”.

Metodología de la investigación

La metodología se encuadra en un diseño flexible. Los pasos que guían el proceso son la definición del objeto de estudio y los objetivos de la investigación, así como la definición de un marco teórico concreto. Se contextualizan los procesos en el tiempo y en la región estudiada y, luego del diseño y calibración, se entrevista a cada uno de los socios de las dos cooperativas. Los datos sistematizados y analizados son presentados a los productores, a investigadores y a extensionistas en grupos focales diferentes con el fin de profundizar algunas temáticas.

El análisis de datos con métodos estadísticos apoya y fortalece el marco teórico, sin embargo, no determina los resultados obtenidos. En cambio, el análisis estadístico de los datos emergentes orienta la evaluación de las hipótesis iniciales y su lectura a través del marco teórico permite arribar a conclusiones contundentes.

Posteriormente, un análisis más profundo de los resultados univariados incluye la construcción de índices que son resumidos en un índice del tipo aditivo. Para ello, se seleccionan variables que, a criterio de la investigadora, tienen una “relación de indicación” lógica, analítica y, sobre todo, son válidas porque permi-

ten explicar con la mayor fidelidad los índices definidos, de acuerdo a los casos estudiados y a la bibliografía analizada sobre los chacareros frutícolas (Marradi et al., 2007). De esta manera el índice aditivo permite agrupar casos por similitud y así caracterizar subtipos de socios de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro que luego se re-caracterizan a partir de las estrategias históricas asumidas por los productores.

Vertebración del marco teórico

En el campo social frutícola, el productor familiar capitalizado (chacarero) se encuentra “en flujo hacia” o “resistiendo el flujo hacia”. Este tipo social agrario se define por la combinación de cierta dotación de tierra con trabajo familiar, pueden contratar trabajo no familiar o vender trabajo familiar fuera de la unidad, diferenciándose del campesino por su capacidad de acumular capital (Murmis, 1991; Ansaldo, 1991; Archetti y Stölen, 1975). En el Alto Valle existe entre los chacareros frutícolas un amplio grado de capitalización, expresado en distintas estructuras y volumen de capital económico (Bendini y Tsakoumagkos, 2004; Preiss, 2004). 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).

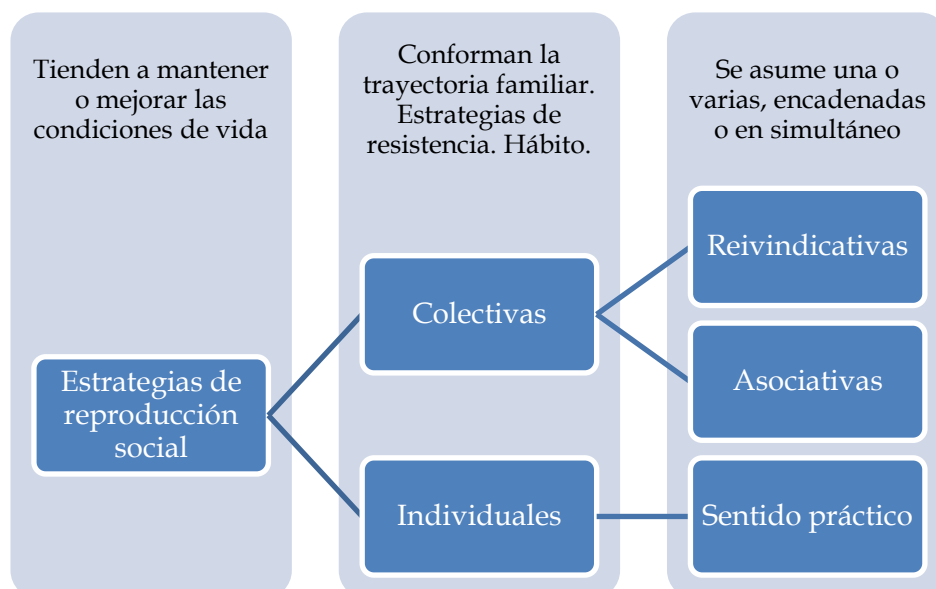
En la reproducción social el chacarero, como sujeto agrario, lleva a cabo estrategias individuales y colectivas (Bourdieu, 1993). Estas últimas surgen para reforzar estrategias de reproducción familiar en ciertos momentos históricos y mejorar la posición en la cadena frutícola. Asimismo, las estrategias pueden adoptarse en diferentes tiempos cronológicos, encadenadas o en interdependencia, siempre desde el sentido práctico. Por ello, Bourdieu no las circunscribe a acciones racionales y conscientes únicamente, sino a todo un conjunto de respuestas habitualizadas e inteligibles en el marco del conjunto de las prácticas de un individuo o sector del espacio social (hábito). En este sentido, la mayoría de las estrategias de reproducción nacen en la familia, la que funciona como un sujeto colectivo que buscará re-posicionarse en un espacio social apelando a la inversión o reproducción del capital de mayor interés, específico del campo social (Ibídem: 11).

Las estrategias colectivas se enmarcan dentro de las estrategias de reproducción social. En las estrategias colectivas definimos dos formas que aportan una diferenciación apropiada para el presente estudio: 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 nucleadas a su vez en la Federación de

productores de fruta de Río Negro y Neuquén. Por su carácter colectivo, en momentos de conflicto adoptan medidas de acción directa, disruptivas y vinculadas a expresar públicamente, y de modo visible, sus reclamos o necesidades (Tilly, 2000).

La Federación, fundada en 1956, es una organización reivindicativa de segundo grado. Durante el periodo 1961-1990, creó CORPOFRUT, la Corporación Regional de Fruta. Esta organización fue parte de una estrategia asociativa de los productores frutícolas para resolver una necesidad común de los chacareros como es la comercialización de fruta, 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. Manzano (2004) y Svampa (2009) citando a Tilly, refieren al repertorio como los *hábitos* y *formas de lucha* que adoptan los distintos sectores, en función de sus interacciones, experiencias y expectativas.

Definimos las estrategias asociativas como aquellas acciones desarrolladas por dos o más productores de manera conjunta -formal o informal-, tendientes a asegurar o mejorar el posicionamiento comercial dentro de la cadena, en el marco de sus trayectorias familiares y su posicionamiento actual en la cadena. En el presente trabajo distinguimos dos tipos: aquellas seguidas con el objeto de aumentar la apropiación de ingresos por la venta de su fruta incrementando el volumen de oferta y así el poder de negociación; y aquellas desarrolladas para evitar intermediación en la venta. En el plano concreto estas estrategias se concretan en la conformación de asociaciones eventuales, sociedades de hecho o cooperativas.



En síntesis, el estudio de las cooperativas se enmarca dentro de las estrategias colectivas asociativas. Los productores asociados a las cooperativas analizadas, poseen una trayectoria de participación en las organizaciones gremiales locales, es decir, estrategias colectivas reivindicativas. Desde allí, generaron numerosas *acciones colectivas disruptivas* en la vía pública para expresar sus reclamos a los gobiernos y dar a conocer su situación, tales como tractorazos y reparto de fruta a la comunidad, entre otras.

Las cooperativas

Los miembros de las cooperativas en estudio son productores de fruta fresca de los Municipios rionegrinos Campo Grande y Fernández Oro. Las cooperativas, poseen cierta diversidad de productores en términos de composición social. Cada uno de ellos expresa diferentes perspectivas y visiones respecto al asociativismo. Las cooperativas comienzan a gestarse en los años 2006-2007. Este momento histórico en la fruticultura está caracterizado por un debilitamiento en la participación en las organizaciones gremiales de los productores, luego de períodos prolongados de acciones colectivas disruptivas y comienzan a gestar otras formas de acción.

Las obras de infraestructura de Campo Grande se enmarcan en el plan *Manos a la obra* con aportes de los Ministerios de Planificación y Desarrollo Social, por ello, la cooperativa es condición necesaria para acceder a los beneficios. Posteriormente, desde el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación se financia la ampliación del frigorífico y el galpón de empaque (04/03/2011, *La mañana de Neuquén*). En Fernández Oro los fondos para la construcción provienen del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación para iniciativas de modernización productiva (24/05/2011, *La Palabra*).

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Campo Grande

En diciembre de 2007 se constituyó formalmente la Cooperativa con 20 socios, en la actualidad son 16 socios. Se encuestó a 14 productores, quienes producen en superficies menores a 50 ha. y, dentro de ellos, el 72% en superficies menores a 20 ha. El 64% de los socios produce frutales de pepita y pepita + carozo. Los productores diversificados son los que tienen mayor superficie bruta. Un grupo de 3 socios (el 18% del total) tienen estrategias de comercialización desarrolladas en forma individual. El 100% de los socios posee otros ingresos, generalmente extra-agrarios, y quienes poseen trabajos activos fuera del predio realizan sólo las tareas de gestión y administración de la chacra. Este grupo junto a los productores que están previamente integrados verticalmente son quienes producen con mayor número de trabajadores contratados de forma permanente.

Los socios de la Cooperativa Frutihortícola Fernández Oro

La cooperativa se constituyó legalmente en 2010 con 12 socios y 16 chacras dentro del ejido de Fernández Oro y 8 más en las localidades aledañas. Se entrevistaron 9 asociados. El 55% de los socios posee superficies menores a 20 ha. La mayoría de ellos no cuenta con estrategias de integración vertical desarrolladas con anterioridad a la formación de la cooperativa. Es muy baja la incidencia del monocultivo de frutales de pepita comparado con los diversificados. Además, aún con el 78% de ingresos extraprediales realizan otras labores en las chacras que suman a las tareas de gestión.

Estrategias Asociativas de los productores asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro

Construcción de un índice aditivo

A partir del análisis a nivel agregado, se construye el índice aditivo con el objeto de profundizar en la caracterización de los productores que participan de las estrategias asociativas, reinsertándolas en el conjunto de variables que caracterizan a cada unidad de análisis sincrónica y diacrónicamente, por definición *productores familiares capitalizados*; y construyendo una tipología de socios de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro que da cuenta de estrategias diferenciales de inserción en las mismas. Para tal fin, se definen tres índices: *nivel de capitalización*, *estrategias individuales* y *estrategias colectivas*. El resultado de la sumatoria de los tres índices anteriores es el índice Aditivo Relacional:

$$\text{Índice Aditivo Relacional} = \text{nivel de capitalización} + \text{estrategias individuales} + \text{estrategias colectivas (reivindicativas + asociativas)}$$

El índice *nivel de capitalización* está representado por los indicadores: superficie productiva total propia y alquilada, superficie con frutales, maquinaria, número de trabajadores contratados en forma permanente y porcentaje de la superficie en espaldera. La valoración se realiza considerando el valor promedio de todos los productores entrevistados para cada variable. Al analizar este índice, surgen tres subtipos de niveles de capitalización en los productores integrantes de cooperativas. Un grupo de bajo nivel de capitalización, compuesto por 13 productores. Otro grupo, con capitalización media, integrado por 2 productores. Un grupo de mayor nivel de capitalización, conformado por 8 productores.

El índice *estrategias individuales* resume los indicadores: generación de productores a la que pertenece, perspectivas a futuro y las formas de venta de fruta del antecesor y la actual. Se pueden definir tres subtipos de estrategias individuales en los productores asociados a las cooperativas, de acuerdo a la frecuencia del índice. El primer subtipo con nivel medio de estrategias individuales que es el más

numeroso, un segundo subtipo que no posee estrategias individuales y un tercer subtipo que ha desarrollado mayor número de estrategias en forma individual.

El índice *estrategias colectivas* toma en cuenta las dimensiones: estrategias reivindicativas y las asociativas. Las estrategias colectivas constituyen aquellas acciones de organización seguidas por al menos dos productores con un fin definido. En este trabajo son divididas a su vez en estrategias colectivas reivindicativas y estrategias colectivas asociativas. Las reivindicativas incluyen las organizaciones políticas gremiales orientadas a la restitución de derechos cercenados y en cuyas prácticas son comunes las acciones directas, disruptivas, vinculadas a protestas públicamente visibles canalizadas por cámaras de productores, consorcio de regantes, otras organizaciones sociales y políticas. Las estrategias asociativas asumidas por productores organizados en cooperativas, asociaciones (familiares, eventuales, de hecho) y sociedades cuyo fin es mejorar su inserción dentro de la cadena comercial. Para construir el índice se toman los indicadores: participación actual y de antecesores en organizaciones reivindicativas, forma de venta asociada actual y de antecesores, rol asumido en la participación dentro de la cooperativa, disposición a asumir otro rol en la cooperativa y cambios en su estrategia de comercialización desde la asociación a la cooperativa. Los tres subtipos de estrategias colectivas de los productores asociados a las cooperativas de acuerdo a la frecuencia de los indicadores quedan definidos por el mayor o menor número de estrategias reivindicativas y asociativas en sus trayectorias y las decisiones de participación activa en la cooperativa, así como los cambios en las formas de comercialización desde la asociación a la cooperativa.

Los tipos emergentes de productores con Estrategias Asociativas

Los tipos que surgen del análisis del Índice Relacional (conjunto de las estrategias individuales y colectivas junto al nivel de capitalización) son tres: *Productores con estrategias de Asociación por Promoción-Expansión*, *Productores con estrategias de Asociación por Persistencia-Resguardo* y *Productores con estrategias de Asociación por Participación y Comercialización*.

El tipo social *Asociación por Promoción-Expansión* (Tipo A) está integrado por 8 productores que en su mayoría tienen un nivel de capitalización igual o mayor a la media de todos los socios. Los rasgos distintivos son la presencia en sus trayectorias de formas alternativas de comercialización de manera individual (galpón de empaque, venta directa), otras en forma asociada (galpón de empaque, puestos en mercados, participación en otras cooperativas y asociaciones eventuales) y que además se conjugan con una destacada participación en organizaciones sectoriales de índole reivindicativo (Cámara y Federación de productores, Movimiento Regional de Productores, Consorcio de Riego) en las que muchos tienen/tuvieron un rol activo de dirigentes. La mayoría de ellos son los promotores del proceso de organización de los productores, conformación de las cooperativas y formulación-gestión de los proyectos. Con lo cual podemos afirmar que este tipo posee un interés pro-

pio en la concreción de los proyectos que mejoraría su inserción en la cadena comercial. De esta manera se fortalecen sus estrategias de reproducción social basadas en formas de venta alternativas, ya sea individual o asociada, pero además cuentan con la experiencia histórica acumulada del sector de los chacareros en procesos de organización para la expresión de sus demandas y necesidades en los espacios de poder estatal, conectando con un contexto favorable a la contención de estas. Si profundizamos en la lógica de los integrantes del tipo, encontramos que el 87% opina que la cooperativa debe cumplir un rol integral. Es decir, vender la fruta de los asociados, aprovisionarlos de insumos, prestar servicios de maquinarias, financiamiento y créditos, así como mantener capacitados y actualizados técnicamente a los socios. Además, el 62% de ellos reconoce asociarse a la cooperativa jerarquizando la unión entre los productores para encontrar salidas de manera conjunta ante la crisis frutícola y destacan que de esta manera hay mayores posibilidades que individualmente: “se trabaja en conjunto para soluciones en conjunto”, “la unión hace la fuerza”. El resto (38%) recalca que se asocian para mejorar la conservación de fruta en frío de la que carecían dentro de su estrategia propia de comercialización, en un caso individual y en el otro, asociada. Luego, si analizamos los cambios registrados por ellos desde la asociación a la cooperativa, el 50% destaca aquellos organizativos de la cosecha: “se cosecha con la salida del sello”, “se guarda en frío, sin apuro”, “no se pierde pera en cosecha”. Es decir, jerarquizan los cambios en la organización y gestión de la chacra vinculados a la recuperación de la toma de decisiones en cosecha. También el 40% remarca aspectos económicos: “independencia comercial”, menores tarifas de frío y financiadas, mejores negocios de venta y mayor certeza económica.

El tipo social *Asociación por Persistencia-Resguardo* (Tipo B) son 8 productores con nivel de capitalización por debajo de la media grupal. No tienen trayectorias de participación gremial reivindicativa, incluso es minoritaria en la actualidad, y carecen de formas de venta alternativa individual. El rasgo que los caracteriza es la presencia de formas asociativas de comercialización en su trayectoria. En un caso, la familia cuenta como única experiencia la venta de su fruta a través de cooperativas y actualmente lo hace por medio de una asociación con otro productor. La decisión de estos productores de asociarse a la cooperativa contribuye a su estrategia colectiva asociativa. Así, para los que venden una parte de su fruta en forma asociada, que es la mayoría, suman también la práctica de conservar en el frigorífico, ampliando las posibilidades y oportunidades de venta asociativa. Estos productores además tienen un rol de participación activa en la toma de decisiones de la cooperativa. Existen dos casos en los que asociarse a la cooperativa resulta una forma de resguardo ante cambios en su forma de venta actual e histórica de entrega a galpón de empaque con resultados satisfactorios. Con lo cual, aunque su participación en organizaciones gremiales y en la cooperativa es pasiva, conservan su espacio dentro de estas. En este tipo de productores, el 50% considera que la cooperativa debe prestar múltiples servicios tales como venta de la fruta, provisión de insumos y maquinarias y ampliar la capacidad frigorífica. La otra parte opina

que la venta de fruta es el rol principal de la cooperativa. La decisión de asociarse se vincula a acumular volúmenes de fruta para la venta, junto a la incorporación del servicio de conservación de fruta. Un pequeño grupo, jerarquiza la independencia comercial como meta de la asociación ante la crisis.

El tipo *Asociación por Participación y Comercialización* (Tipo C) son 7 productores con nivel de capitalización por encima, por debajo o igual a la media de todos los socios. El rasgo que caracteriza al tipo es la presencia en sus trayectorias de estrategias asociativas y también reivindicativas. Las asociativas se reflejan en la participación en cooperativas (Cipoleños, Viticultores Unidos-Millacó, Campo Grande), sociedades, asociaciones familiares y con otros productores (grupos de Cambio Rural). Las estrategias reivindicativas se expresan en la participación activa en la Cámara y Consorcio de productores, Movimiento Regional de productores, Productores Autoconvocados. En la actualidad, los que poseen bajo y medio nivel de capitalización realizan venta por canales alternativos de fruta y en forma individual. Como parte de sus estrategias de reproducción social, retiran parte de la fruta del circuito comercial habitual (galpón de empaque) para venderla por otros canales. Más recientemente, esto se ve incrementado debido a que las empresas ya no requieren bajos volúmenes de fruta de distintas especies y numerosas variedades. En cambio, los productores con mayor nivel de capitalización que forman el grupo, tienen desarrolladas sólo estrategias asociativas para la venta. En un caso formalmente en una sociedad con otro productor extrarregional, comercializan en un puesto de mercado mayorista de Mar del Plata. A partir de la asociación en la cooperativa, todos comienzan a conservar fruta en el frigorífico fortaleciendo así las estrategias de comercialización ya iniciadas. Respecto a los roles asumidos, muchos integrantes del tipo asumen cargos y funciones en las etapas de formulación, organización y gestión del proyecto y en la actualidad, mayoritariamente, no están dispuestos a asumir roles activos. El 57% de los productores del tipo considera necesario prestar servicios integrales dentro de la cooperativa que incluyan la venta de fruta, la provisión de insumos, servicios de maquinarias, créditos y capacitación. El resto visualiza sólo la venta de fruta y el servicio de empaque como necesarios. La decisión de asociarse a la cooperativa está vinculada a dos aspectos, para un grupo es la oportunidad de conservar toda su fruta en frío y venderla de acuerdo a las mejores oportunidades y otro grupo destaca "las cooperativas son la clave para la subsistencia de los chacareros chicos" representando así la necesidad de lograr independencia comercial y subsistencia en base a una mayor apropiación de la renta de manera asociada. Por esto también los productores con menor nivel de capitalización (42%) que dejan de vender a las empresas exportadoras (por decisión propia o no) valorizan la importancia de concretar la venta de fruta y luego de los plazos de pago. Y, aquellos productores con mayor nivel de capitalización, con estrategia comercial asociada desarrollada con anterioridad, aprovechan la capacidad frigorífica para "mejorar su margen de maniobra" e incrementar los volúmenes conservados.

Tabla 1. Tipología de productores con estrategias asociativas.

Tipología de productores con estrategias asociativas	<i>Asociación por Promoción-Expansión</i> (TIPO A) (8 casos)	<i>Asociación por Persistencia-Resguardo</i> (TIPO B) (8 casos)	<i>Asociación por Participación y Comercialización</i> (TIPO C) (7 casos)
Rol a cumplir por la cooperativa	87% servicios integrales: venta, provisión de insumos, maquinarias, créditos y capacitación.	50% servicios integrales: venta, provisión de insumos, maquinarias, créditos y capacitación. 50% venta de fruta.	57% servicios integrales: venta, provisión de insumos, maquinarias, créditos y capacitación. 43% venta de fruta y empaque.
Importancia de asociarse	62% "unión entre productores para salida conjunta". 38% complementar su estrategia previa.	50% acumular volumen para la venta + servicios 25% independencia comercial en conjunto.	57% "la cooperativa como clave para la subsistencia". 43% servicio de frío y oportunidades de venta.
Cambios y Beneficios al asociarse	50% cambios en la organización y gestión de la chacra: "sale el sello y se cosecha". 40% aspectos económicos: "independencia comercial", menores tarifas de frío y financiadas, mejores negocios de venta y mayor certeza económica.	38% no usa ningún servicio. 25% beneficios económicos: mejores precios y pagos asegurados. 25% independencia comercial grupal.	43% venta de fruta, cobro asegurado en menor plazo. 30% Mayor margen de maniobra e incremento de volúmenes conservados.

Reestructuraciones en los productores con Estrategias Asociativas

La posibilidad de contar en cada cooperativa con un frigorífico, determina cambios en la organización y gestión de los productores asociados. Si bien, los cambios detectados por ellos son mayoritariamente en los aspectos comerciales, calidad de la fruta, precio de venta y forma de pago, se traslucen y podemos aseverar otros. Por un lado, en la producción se visualiza una ruptura con la "agricultura de contrato" que conlleva dejar de vender a un galpón de empaque. Esto tiene consecuencias en el desabastecimiento de fertilizantes y agroquímicos, desactualización técnica en cuanto a productos químicos permitidos, momentos y dosis a aplicar, falta de financiamiento de algunas tareas culturales. También implica decidir momentos de inicio y fin de cosecha, controles de calidad de las tareas, todos aspectos vinculados a la dirección y gestión de la chacra que, durante un tiempo, quedaron en manos del empaque comercializador. Los productores con NC mayor a la media expresan este cambio en la recuperación de la decisión del momento de

cosecha. Ellos reconocen el impacto en que ya no queda fruta remanente en las plantas sin cosechar y, en otros casos, porque esperan las oportunidades comerciales con la fruta cosechada con la madurez adecuada y conservada en el frigorífico. Los productores con NC menor e igual a la media, manifiestan la recuperación de la oportunidad de venta. La falta de empresas de empaque que compren sus bajos volúmenes de fruta fue limitando las posibilidades de colocación hasta el punto en que pierden las vinculaciones con ellas. Este proceso es simultáneo a la conservación en frío y venta individual o asociada, de manera que a medida que disminuye hasta desaparecer la entrega a galpón de empaque, aumenta la cantidad de fruta conservada en frío.

Conclusiones

Estrategias de reproducción social en las cooperativas

Los productores familiares desarrollan la actividad frutícola para el mercado en su mayoría en tierra propia, aportando mano de obra familiar y también contratando trabajadores, logrando así acumular capital. La contratación de trabajadores en forma permanente está presente en el 50% de los socios de la cooperativa Campo Grande, y en el 75% de los socios de la cooperativa Fernández Oro. Sin embargo, en el marco de la posición que ocupan de subordinación dentro de la cadena frutícola, desarrollan estrategias de expansión y resistencia a la exclusión (Bendini y Tsakoumagkos, 2004, Álvaro, 2013). Así vemos que en los casos que alcanzan un mayor nivel de capitalización, expresado en el índice NC, se retira el trabajo cultural en la chacra y realizan tareas de gestión-administración de la misma. Algunos de estos casos, ejercen su profesión fuera del predio y otros, previo a la formación de las cooperativas, desarrollan formas de ventas alternativas e incluso integración vertical de manera asociada. En el mismo sentido, Preiss (2004) da cuenta que, en el sector de productores no integrados, existe un subgrupo que logra acumular capital con mejores resultados económicos a partir de ingresos extraprediales que vuelcan a la actividad frutícola. Contribuye a esta idea Álvaro (2013), aportando que la mayoría de los productores insertos en la cadena comercial y modernizados tecnológicamente, lo hace en base a ingresos no agrarios. En la cooperativa Campo Grande, todos los productores cuentan con otros ingresos, y en la cooperativa Fernández Oro, el 90%. En algunos casos, estos son producto del trabajo activo fuera del predio, del ejercicio profesional y en ocasiones existe más de un ingreso familiar. Esto es coincidente con Álvaro (2013) quien manifiesta que la pluriactividad no es sólo puesta en juego ante la crisis, sino que está presente en las trayectorias con funciones de expansión o sostenimiento. En las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, observamos la presencia de casos en diferentes procesos, unos resistiendo la exclusión y otros, en procesos de expansión de su capital. En términos de Murmis (1991) existen casos en que la "descomposición hacia arriba" los lleva a perder rasgos que los caracterizan como sector chacarero y es el trabajo

familiar o personal. Asimismo, Álvaro (2013) da cuenta de un subtipo de productores que se resiste a la modernización tecnológica como forma de inserción comercial y desarrollan estrategias como la diversificación y la venta por canales alternativos.

El objetivo de reproducción social más o menos implícito en las cooperativas es superar la concentración económica de la fruticultura buscando la integración de las etapas de producción, empaque, conservación y venta. Las cooperativas como cristalización de estrategias colectivas asociativas nacen en el marco de las estrategias colectivas reivindicativas, formando parte del repertorio de prácticas sociales que desarrollan los chacareros ante la crisis.

En las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, por la composición social de sus integrantes y sus objetivos, es equivocado pensar en la lucha por un cambio social radical. Así, el eje de la organización, se relaciona más a la resistencia a la exclusión del modelo neoliberal, que al cambio de modelo. Tienen capacidad transformadora y se valen de ello para enfrentar una situación de inequidad manifiesta. Las dos, surgen en un contexto de crisis, con lo cual podrían considerarse movimientos sociales en sentido débil (Svampa, 2009) ya que, como tal persiguen un cambio y despliegan estrategias. De manera que, transformando su realidad, buscan mejorar la articulación dentro de la cadena de valor frutícola y apropiarse de una parte de la renta generada (Berger y Neiman, 2010).

En la actividad frutícola en tanto campo social, existe una puja interna permanente por la posición ocupada por cada agente. En esta lucha, se valida y reafirma la existencia del campo. Así los chacareros organizados colectivamente en cooperativas buscan una mayor apropiación de la ganancia que genera la venta de la fruta fresca y de esa manera modificar las relaciones entre agentes (o viceversa). En esta estrategia se expresan la necesidad de conservar su capital y simultáneamente, el reposicionamiento como agentes dentro de la actividad frutícola a partir del incremento de su capital económico apoyados en el capital social. Si bien mantener o aumentar el capital económico es fundamental para los productores frutícolas, existen otros intereses que influyen en la toma de decisiones que no son sólo económicos, como puede verse a continuación.

Los productores que avanzan en estrategias colectivas

Los productores asociados a las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro son aquellos que tienen trayectorias de participación en organizaciones de índole gremial-reivindicativas, otros tienen trayectorias de asociación para la comercialización con participación en cooperativas y formas eventuales de producción y venta, y también otros que han desarrollado y/o fortalecido sus estrategias individuales de comercialización. Es decir, los productores asociados son aquellos que, dentro de sus estrategias de reproducción social, cuentan con experiencias de organización y participación junto a otros productores, ya sea para recomponer derechos o para insertarse comercialmente. A su vez, estas características se conju-

gan en un marco de confianza entre quienes se asocian. Es decir, existe un acervo de relaciones estables entre agentes de un campo social que implica el reconocimiento mutuo y el sentido de pertenencia a un grupo, denominado capital social, que en estas cooperativas se moviliza con el objeto de acumular mayor capital económico. El reconocimiento mutuo de los integrantes, define también los límites del grupo en términos de quienes pertenecen o no a él.

Así, si bien las dos cooperativas se gestan dentro de la organización colectiva reivindicativa del sector, que es la cámara de productores local, y en un contexto de crisis, sólo se asocia una parte de los productores. Por ello, podemos aludir que quienes se asocian son aquellos que, aún con niveles de capital distinto, asumen prácticas sociales similares ante situaciones también similares. Afirmamos que los chacareros asociados a las cooperativas resumen en sus historias individuales, las trayectorias de los chacareros del Alto Valle, expresando también el repertorio de acciones colectivas del sector. Y existiendo chacareros que comparten estas trayectorias, carecen de los vínculos de confianza, respeto y reconocimiento. Con lo cual, las prácticas sociales están determinadas por la posición social ocupada en un momento determinado de la fruticultura y también por los lazos construidos y establecidos (el capital social) a lo largo de las trayectorias familiares.

Rol del Estado en los procesos estudiados

El Estado, en sus diversos niveles, se hace eco de las demandas y necesidades planteadas por los productores que se expresan en la formulación de proyectos. El período en que se conforman las cooperativas está marcado por un contexto nacional particular. El *clima de época* (Berger y Neiman, 2010) implica la colaboración de las organizaciones sociales en implementar políticas públicas, facilitación de la creación de cooperativas (Plotinsky, 2015) y aporte de recursos económicos Estatales, al sector de productores familiares capitalizados organizados (Calonge et al., 2011). Así, emergen políticas públicas en un proceso de demandas de los productores canalizadas y contenidas por el Estado (Féliz y López, 2012). Por un lado, existe un condicionamiento en la formación de las cooperativas para establecerse como beneficiarias del uso y administración de las infraestructuras construidas. Por otro lado, subsidia las obras de infraestructura. En Campo Grande son 8 cámaras frigoríficas y un galpón de empaque. En Fernández Oro, es un complejo agroindustrial con tres galpones de acondicionamiento y envasado de miel, aromáticas y conservas y una cámara frigorífica. Con lo cual, podemos afirmar que la forma legal asociativa de cooperativas, son elegidas por los productores de manera condicionada.

En ambos casos el nexo entre los productores y el Estado nacional es ocupado y asumido por el municipio local. Estos se transforman en el interlocutor, gestor, administrador de los fondos y responsable de la ejecución de los proyectos. En diferentes momentos, son orientados y supervisados por los profesionales territoriales del Ministerio de Agricultura (Minagri). La intervención mayoritaria se vin-

cula a la ejecución de las obras y control de los recursos económicos aportados. El grupo de productores de Campo Grande es asistido técnicamente desde el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social para la constitución de la cooperativa. El grupo de Fernández Oro, participa de una experiencia de venta de fruta a través del programa Fruta para todos. Los aspectos técnicos vinculados al momento oportuno de cosecha, períodos de conservación frigorífica, calidad y sanidad de la fruta y planificación de la producción son trabajados por técnicos de INTA. Durante las temporadas 2012 y 2013, en Fernández Oro, también se articula con una profesional de Minagri.

Si bien en el período estudiado se consolidan los grupos cooperativos, adquieren experiencia en la gestión y administración de frigoríficos y avanzan con la venta de fruta en forma asociada, es preciso desarrollar y afianzar canales de venta propios. Este es un aspecto a abarcar y fortalecer necesariamente en el marco de las políticas públicas, implica la generación, promoción y desarrollo de canales comerciales para las cooperativas. La búsqueda de espacios apropiados para la venta de fruta con valor agregado intangible, *fruta de productores familiares asociados en cooperativas*, constituye un área vacante que cerraría el circuito comercial y completaría la intervención estatal en los procesos estudiados.

Las aristas del asociativismo

La participación en asociaciones sectoriales es considerada una herramienta fundamental para generar cambios, fortalecer a los productores subordinados dentro de la cadena comercial ayudando a mejorar su inserción y su poder de negociación. Numerosos programas estatales mencionan dentro de sus objetivos y estrategias de intervención al asociativismo (Berger y Neiman, 2010). Desde el ex Programa Social Agropecuario y los clubes 4 A de INTA, y en consonancia con los paradigmas de desarrollo que se expresan en los diferentes períodos históricos, la asociación con diversos fines se establece como práctica necesaria para intervenir con los productores. De esta manera se ha instalado al asociativismo como solución. Dentro de ello, se considera que la participación en las organizaciones es sinónimo de democracia, de horizontalidad, de legitimidad y mayor representatividad. También se la contrapone al clientelismo que genera dependencia del Estado. Incluso es considerada un recurso central frente al personalismo de dirigentes que toman decisiones obviando la opinión de la mayoría de los socios.

Sin embargo, es preciso considerar otros aspectos que influyen en las prácticas sociales. Los socios de las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro, no le dan un *sentido unívoco* a su participación. Como desarrollamos a lo largo de la investigación, los productores asociados tienen diferencias en cuanto a su nivel de capitalización y las estrategias asumidas a lo largo de su trayectoria. En algunos de ellos prevalecen las estrategias individuales y en otros las colectivas, reivindicativas y asociativas. Estas diversidades también se manifiestan en los roles y funciones que le dan a su participación. Para algunos la asociación a la cooperativa se

relaciona a su proceso de expansión económica, mientras que para otros es necesaria para su inclusión. Con lo cual en los procesos estudiados confluyen productores y confluyen agentes de desarrollo/promotores institucionales con diferentes posiciones sociales y diversos intereses que también se expresan, a decir de Berger y Neiman (2010) en diversas expectativas y representaciones del asociativismo que *producen instancias de disputa y cooperación*. La resolución de los conflictos está también atravesada por asimetrías producto de la posición ocupada dentro del campo social, que determina el posicionamiento asumido.

Las expectativas sociales en los procesos asociativos

Los debates en torno a los procesos estudiados son numerosos. Algunos vinculados a la utilización de recursos económicos públicos para la construcción de infraestructura para el uso privado de los grupos de productores. Esto es extemporáneo si analizamos el rol del Estado en la construcción social e histórica del valle con predominio de la actividad frutícola. ¿Por qué subsidiar/financiar algunos sectores y a otros no? La provisión de infraestructura a los productores familiares fortalece su capital económico y su capital social, logrando de esta manera el empoderamiento de los productores insertos de manera vulnerable dentro de la cadena comercial.

Además, existen expectativas de “éxito” en términos empresariales y a corto plazo. *¿Por qué si les dan todo, fracasan?* La dualidad éxito-fracaso, se mide sólo en resultados económicos. La consolidación de los grupos asociativos, la persistencia de los productores familiares asociados, la *independencia comercial* forzada por el quiebre de la agricultura de contrato, pero valorizada por los propios involucrados, la experiencia adquirida en organización-gestión-administración de los frigoríficos y las prácticas cada vez más frecuentes de venta-negociación conjunta de fruta son avances logrados como sujetos sociales individuales y asociados. Estas visiones dejan de lado aspectos ligados a las perspectivas a futuro de estos chacareiros que en su mayoría apuestan a continuar dentro de la actividad productiva, algunos profundizando la diversificación y otros renovando los montes frutales. Mientras tanto, se ha reducido notablemente la superficie plantada en la región y crece la superficie desempadronada del sistema de riego para cambiar su uso hacia otros no agrícolas.

Perspectivas a futuro

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 el cual la exportación de manzanas del Alto Valle cayó en la temporada 2016-2017 en un 22% (*Diario Río Negro*, 2017), lo que, sumado a la caída del poder adquisi-

sitivo dentro del mercado interno, da indicios de un importante volumen de fruta disponible durante el año que bajaría aún más los precios de esta. Puede afirmarse que esto condicionará la disponibilidad de recursos en los productores frutícolas para realizar las tareas culturales (poda durante el invierno, aplicaciones sanitarias y raleo en primavera). Así, se condiciona el empleo de trabajadores temporarios que realizan estas labores y la continuidad de los productores familiares ya insertos de manera vulnerable en la cadena frutícola, dando inicio a un nuevo ciclo con menor sanidad y calidad de la fruta que agrava su condición para las temporadas siguientes.

Quedan abiertos interrogantes: en contextos de mayor concentración económica ¿mejoran las condiciones de subsistencia de los productores asociados? ¿Cómo incide la capacidad transformadora de las cooperativas como estrategia colectiva asociativa de los chacareros frente a la intensificación del cambio de uso del suelo? Más allá del eje en el fortalecimiento del capital social, ¿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?

Bibliografía

- Álvaro, M. B. (2013). Estrategias de reproducción social en la producción familiar capitalizada: Los chacareros del Alto Valle de Río Negro. Buenos Aires: 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, UBA. Disponible en: http://www.catedras.fsoc.uba.ar/udishal/art/pampa_anchayajena.pdf Última consulta 01 de octubre de 2015.
- Archetti, E. y Stölen, K. A. (1975). Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- 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: Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Bandieri, S. (2005). Historia de la Patagonia (2da edición, 2009). Buenos Aires: Sudamericana.
- 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 Tsakougmakos, P. (2004). Consideraciones generales sobre los chaca-

- teros en la cuenca del río Negro. En Bendini, M. y Alemany, C. (coordinadores). *Crianceros y chacareros en la Patagonia*. Cuaderno GESA, 5, 93-101.
- Berger, M. y Neiman, G. (2010). Políticas de asociación: perspectivas y tensiones en instancias de articulación social de pequeños productores agropecuarios. En Cecilia Cross, C. y Berger, M. (compiladores). *La producción del trabajo asociativo. Condiciones, experiencias y prácticas en la economía social*. Buenos Aires: Fundación Centro Integral Comunicación, Cultura y Sociedad, CICCUS.
- Bourdieu, P. (1993). Espíritus de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 96-97, 49-62. Disponible en: <http://www.uruguaypiensa.org.uy/imgnoticias/1042.pdf>
Última consulta 2 de mayo de 2017.
- Calonge, P., Andrade, M. R., Seain, C. (2011). Políticas públicas y actores sociales. La fruticultura del Valle. Reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria.
- Féliz, 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.
- Féliz, M. y López, E. (2012). Proyecto neodesarrollista en la Argentina: ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista? Buenos Aires: Herramienta; El Colectivo.
- Giarracca, N., Teubal, M. (2006). Democracia y neoliberalismo en el campo argentino. Una convivencia difícil. En Grammont, H. C. *La construcción de la democracia en el campo latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Inauguraron la segunda etapa del frigorífico de Campo Grande. (04/03/2011). *La mañana de Neuquén*. Disponible en: <https://www.lmneuquen.com/inauguraron-la-segunda-etapa-del-frigorifico-campo-grande-n100151>
- 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.
- Manzano, V. (2004). Tradiciones asociativas, políticas estatales y modalidades de acción colectiva: análisis de una organización piquetera. *Intersecciones en Antropología* 5, 141-154.
- Marradi, A., Archenti, N. y Piovani, J. P. (2007). *Metodología de las Ciencias Sociales*. Buenos Aires: Emecé editores.
- Más de 100 productores se beneficiarán con el nuevo Frigorífico Municipal de Fernández Oro. (24/05/2011). *La Palabra Diario Digital*. Disponible en: <http://www.diariolapalabra.com.ar/noticia/36480/mas-de-100-productores-se-beneficiaran-con-el-nuevo-frigorifico-municipal-de>

fernandez-oro

- Murmis, M. (1991). Tipología de pequeños productores campesinos en América. *Ruralia: Revista de Estudios Agrarios*, 29-57.
- Ockier, M. C. (1988). Propiedad de la tierra y renta del suelo. La especificidad del Alto Valle del Río Negro. *Cuadernos del PIEA*, 1, CIHES.
- Plotinsky, D. (2015). Argentina: políticas públicas y cooperativismo (1976 - 2015). IX Congreso Internacional Rulescoop. Respuesta de la Universidad a las necesidades de la economía social ante los desafíos del mercado. Facultad de Ciencias Económicas. UNLP. Disponible en:
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/50614/Documento_completo_.pdf?sequence=1
- Preiss, O. (2004). Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén. En Bendini, M. y Alemany, C. (coordinadores). *Crianceros y chacareros en la Patagonia*. Cuaderno GESA, 5, 123-132.
- Rubio, B. (2001). La agricultura latinoamericana. Una década de subordinación excluyente. *Nueva Sociedad*, 174. Disponible en:
<http://nuso.org/revista/174/la-agricultura-latinoamericana-menos-avances-que-retrocesos/>
- Steimbregger, N. y Álvaro, B. (2010). Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 33, 47-86.
- Svampa, M. (2008). Argentina: una cartografía de las resistencias (2003-2008). Entre las luchas por la inclusión y las discusiones sobre el modelo de desarrollo. *OSAL*, IX (24), 17-49.
- Svampa, M. (2009). Protesta, movimientos sociales y dimensiones de la acción colectiva en América Latina. Jornadas de Homenaje a Ch. Tilly, Universidad Complutense de Madrid-Fundación Carolina.
- Teubal, M. (2005). El campo argentino en la encrucijada. En Giarraca, N. y Teubal, M. (compiladores). *El campo argentino en la encrucijada. Tierra, resistencias y sus ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza Editorial.
- Tilly, Ch. (2000). *Acción colectiva*. Apuntes de Investigación del CECyP, 6.

Estrategias asociativas de los productores frutícolas del Alto Valle en el periodo 2006-2016: Las cooperativas Campo Grande y Fernández Oro. Fecha de recepción: 05/05/2023 Fecha de aceptación: 15/06/2023
