

ESTADO, PEQUEÑOS PRODUCTORES Y NUEVAS TERRITORIALIDADES: EL ESTUDIO DE UN CASO

Delia Inés de la Torre
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Margarita Moscheni
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Delia Inés de la Torre
Margarita Moscheni

Estado, pequeños productores y nuevas territorialidades: Un estudio de caso

Resumen

La financiarización de la economía global genera procesos de desarrollo heterogéneos, con agentes exportadores altamente competitivos junto a otros más vulnerables orientados principalmente al mercado interno. Todo ello en un mismo territorio, en el que la puja por la apropiación y control de sus recursos, tanto simbólicos como materiales, configuran procesos conflictivos, determinados por relaciones asimétricas de dominación. El Estado, como relación social, tiene como rol principal garantizarla a través de sus dos funciones principales: la de acumulación y la de legitimación. En el ejercicio de ésta última, facilita la configuración de tramas y redes productivas de grupos subalternos, que logran construir territorialidades locales y que dejan huellas en el territorio. Este trabajo tiene como propósitos desentrañar el proceso de territorialidad de los grupos subalternos, analizando una experiencia de desarrollo productivo y describir el papel del Estado actuando y sosteniendo dichas redes. Para ello se presenta como estudio de caso una experiencia asociativa de agricultores familiares productores de melón, de la provincia de San Juan (Argentina). Se trata de un trabajo descriptivo, con triangulación metodológica de datos cualitativos (entrevistas a funcionarios, técnicos y productores), y datos cuantitativos (censos), que aspira a caracterizar casos que configuran nuevos territorios desde abajo hacia arriba. Asimismo, se plantean lineamientos de políticas estatales que intentan ser un aporte para el sector, que surgen no sólo de la experiencia analizada sino del proyecto de investigación que enmarca este artículo.

Palabras clave: Financiarización, territorialidad, políticas estatales, Estado.

Clasificación JEL: G31, G34, E61, L11

State, small scale producers and new territorialities: A case study

Abstract

The financialization of global economy generates heterogeneous developmental processes, with highly competitive export agents together with more vulnerable ones oriented primarily to the internal market. All of this happening in the same territory, where struggle for ownership and resource control, either symbolic or material, sets up conflictive processes, determined by asymmetric domination relationships. The State, as a social relationship, has two functions: accumulation and legitimacy. Through the exercise of the latter, the State facilitates the configuration of productive schemes and networks of subordinate groups, which manage to build local territorialities. This research's purposes are: to unravel the territoriality process of subordinate groups by analyzing a productive development experience, and to describe the State's role in holding such networks. In order to do that, we present as case study an associative experience of local farmers who produce melon in San Juan (Argentina). This descriptive study aims at characterizing cases that set up new territories from a bottom-up perspective, through a methodological triangulation of qualitative data (interviews to public officials, technicians and producers), as well as quantitative data (censuses). Finally, public policy guidelines are proposed for the sector, that arise not only from the case study but from the research project that frames this article

Keywords: Financialization, territorialities, public policy, State.

JEL Classification: G31, G34, E61, L11

Cas d'étude sur l'état, les producteurs à petit échelle et les nouvelles territorialités

Résumé

La financiarisation de l'économie mondiale génère des processus de développement hétérogènes, avec des agents d'exportation très compétitifs et d'autres plus vulnérables, principalement orientés vers le marché intérieur. Sur le même territoire, où la demande d'appropriation et de contrôle de ses ressources, tant symboliques que matérielles, configurent des processus contradictoires, déterminés par des relations asymétriques de domination. L'Etat, en tant que relation sociale, a pour rôle principal de le garantir à travers ses deux fonctions principales: celle de l'accumulation et celle de la légitimation. Dans l'exercice de ce dernier, facilite la configuration de réseaux et de réseaux productifs de groupes subalternes, qui parviennent à construire des territorialités locales et à laisser des traces sur le territoire. Le but de ce travail est de dévoiler le processus de territorialité des groupes subalternes, en analysant une expérience de développement productif et en décrivant le rôle de l'Etat agissant en tant que soutien des réseaux. Une expérience associative de paysans producteurs de melons, originaires de la province de San Juan, est considérée comme une étude de cas. Il s'agit d'un travail descriptif, avec triangulation méthodologique de données qualitatives: entretiens avec des fonctionnaires, des techniciens et des producteurs, et données quantitatives (recensements). Il s'agit de caractériser des cas qui configurent de nouveaux territoires de bas en haut. De même, des directives concernant les politiques de l'Etat sont proposées pour tenter d'apporter une contribution au secteur, qui découlent non seulement de l'expérience analysée, mais également du projet de recherche qui encadre cet article.

Mots-clés: Financement, territorialité, politiques publiques, Etat

Nomenclature JEL: G31, G34, E61, L11

Artículo de Investigación

Estado, pequeños productores y nuevas territorialidades: El estudio de un caso

Delia Inés de la Torre*
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Margarita Moscheni
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Recepción de artículo: 12/02/2017
Concepto de evaluación: 12/03/2017
Aceptación de artículo: 30/03/2017

1. ALGUNAS CUESTIONES ANALÍTICAS

La globalización o financiarización puso en marcha un proceso de reestructuración económica y social que puede denominarse como una nueva fase de modernización (De Mattos, C, 2016, p.2). El capital internacional y su movilidad de tipo especulativa, los procesos de innovación tecnológica pero a la vez, las crisis en los sistemas de producción, generan fuertes transformaciones en la economía en general de todos los países, pero fundamentalmente en sus economías regionales.

En la provincia de San Juan, en el marco de un esquema de apertura irrestricta, desregulación y ajuste durante los '90, se conforma una estructura económico-social, desintegrada y fragmentada, con fuertes características de un modelo de desarrollo concentrado y excluyente.

A pesar de los cambios suscitados con los nuevos gobiernos luego del 2003, este modelo reforzó un perfil económico sustentado en actividades de base exportable especializado en *commodities* intensivas en recursos naturales, tales como los bienes agroindustriales de alimentos (mosto) y los derivados de la minería. Por lo tanto dejó afuera un grupo de agentes pequeñas y medianas empresas (PyMES) y de trabajadores que no pudieron adaptarse a tales exigencias. Sin embargo, en el mismo marco surgieron oportunidades regionales procesos interesantes que permiten la configuración de territorios con nuevas características.

Para poder desentrañar estos procesos, se parte de algunas categorías analíticas, que permiten interpretarlos.

* Autor para correspondencia
Correos electrónicos: delatorre.delia@gmail.com*, margarita.moscheni@gmail.com

En primer término el concepto de *territorio* como una de las categorías integradoras, definido como un espacio

Dónde se manifiestan y dirimen los conflictos económicos, sociales, culturales y políticos, en el que se ponen en juego los diferentes intereses y se disputa el poder económico y político. Por lo tanto, el territorio es una trama resultante de comportamientos institucionalizados y localizados en un espacio determinado de actores y organizaciones heterogéneos que se vinculan por actividades productivas y/o consumo, en forma contradictoria, regular y continuada (Manzanal, 2006, p. 25 y 215).

El concepto es de una alta complejidad; se trata de una construcción social, con historia, cultura, identidades sostenida en una estructura física-morfológica, “toda relación social deja huellas territoriales” (Pradilla Cobos, 1997, p. 50).

Di Meo (1993) analiza el territorio a partir de una definición marxista clásica, concibiéndolo como un fragmento espacial donde se fusionan tres tipos de estructuras: la infraestructura, espacio físico que incluye el componente humano y la esfera de las actividades económicas; la superestructura representada por los campos político, ideológico y simbólico y la metaestructura, relación establecida entre el individuo y el espacio. Se trata de una relación compleja entre procesos sociales y medio material.

La forma en que el territorio se construye, los agentes se vinculan, se crean intersubjetividades y diferentes prácticas sociales se denomina *territorialidad*, es decir, la concreción de una relación individual/colectiva con el territorio.

Montañez afirma que la “territorialidad es el grado de control de una determinada porción de espacio geográfico por una persona, un grupo social, un grupo étnico, una compañía multinacional, un estado o un bloque de estados” (1997, p. 198). Es una definición derivada del concepto de territorio y unida a la de Estado. Implica, dominación y además, que toda relación social se desenvuelve en un territorio y se expresa como territorialidad. Poder, dominación y subordinación son expresiones en un determinado tiempo y en un territorio dado.

Aunque no debiera separarse estas esferas, “cada grupo social, clase o institución puede “territorializarse” a través de procesos de carácter más funcional (económico-político) o más simbólico (político-cultural) en la relación que desenvuelven con sus “espacios”, dependiendo de la dinámica de poder y de las estrategias que están en juego” (Haesbaert, 2009, p. 37). Por lo que, los diferentes agentes frente a estadios estructurales, definen estrategias de reproducción y subsistencia de lo más diversas, y en este trabajo importa analizar estas prácticas económicas y sociales en este trabajo.

La *territorialización* es un proceso conflictivo, determinada por las pujas entre grupos dominantes y subalternos, en torno a la apropiación, control y dominio del territorio. La lógica implica que las relaciones de fuerzas hegemónicas tengan más capacidades en la configuración de territorialidades. No obstante pueden encontrarse en el territorio experiencias endógenas, llevadas a cabo por grupos subalternos que también pueden identificarse como aspectos de la territorialidad en el sentido de “afectar, influenciar, o controlar personas, fenómenos y relaciones” (Arqueros, 2007, p. 137). En este marco, es interesante preguntarse ¿Cómo es que agentes con un dé-

bil control del territorio en términos políticos y económicos pueden lograr territorializarse? Consideramos que el Estado tiene una función clave en la conformación de la territorialidad, a través del ejercicio de sus dos funciones principales, la acumulación y la legitimación. En términos gramscianos se hace referencia a grupos subalternos “siempre sujetos a la iniciativa de los grupos que gobiernan”. La subalternidad, es mirada en relación a la noción de estructura socioeconómica que refleja un determinado balance de poder en la sociedad.

Toda sociedad es “móvil, heterogénea y contradictoria” y soporta una tensión entre las distintas fuerzas sociales, de ahí que el Estado aparece como una instancia relativamente autónoma que cumple la función de árbitro de los conflictos sociales (Girbal Blacha, y Otros, 2001, p.13). Así, el Estado como instancia de articulación y dominación de la sociedad refleja sus conflictos y contradicciones. El estado en las sociedades capitalistas está desgarrado entre la necesidad de la acumulación, responder a las demandas políticas de los diferentes sectores y además de sostener su propia supervivencia. De esta manera, legitimidad y acumulación son las funciones esenciales del Estado que a su vez, son las determinantes de la tensión esencial en un territorio (de la Torre, 2011, p.27).

El estado entendido como un conjunto socialmente regularizado, enraizado y estratégicamente selectivo de instituciones, organizaciones, fuerzas sociales, y actividades, organizado alrededor de (o involucrado en) la toma de decisiones colectivamente vinculantes en un territorio.

Por lo tanto, el análisis del territorio se debe articular con las políticas públicas porque es una forma de dar cuenta del Estado, Bruno Jobert, expresa que “se trata de mirar las

políticas públicas como un momento de la lucha política global: el estudio del Estado en acción, es también la política buscada por otros medios y en otros escenarios” (citado en Jolly, 2002, p.54).

Toda estructura territorial local se ve favorecida por la acción del Estado a través del diseño de políticas estatales. Es decir, que las transformaciones que se producen en el ámbito territorial son mediadas por las políticas estatales nacionales y regionales. Esta relación supone la intervención deliberada de los agentes dominantes o con mayor capacidad de presión (bloque social) en el diseño, formulación e implementación de estas políticas que inciden decisivamente en las formas asimétricas de control y generación de la acumulación regional (de la Torre, 2011, p. 27). Pero como se dijo anteriormente, para lograr legitimación, el Estado genera políticas estatales de tipo compensatorias y favorece la articulación de redes entre agentes que redefine / construyen/deconstruyen el territorio.

Así, se entiende por *políticas estatales*, al “conjunto de acciones u omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del Estado en relación a una cuestión que concita interés o movilización de otros actores de la sociedad civil” (O’Donnell y Oszlak, 1984, p. 112).

Cuando existe una situación problema, se desencadena un amplio proceso social de toma de posiciones de diferentes actores interrelacionados que responden sucesivamente y que van generando nuevas situaciones, la aparición de otros nuevos agentes sociales con intereses propios, en definitiva, configuran un nuevo escenario. Este complejo tejido social que se estructura, hace y rehace continuamente la decisión del Estado.

2. EL PUNTO DE PARTIDA:

2.1. Actividad productiva y limitaciones de la economía sanjuanina.

San Juan es una provincia ubicada en el centro-oeste de la Argentina, cuya economía se desarrolló tradicionalmente en torno a la vitivinicultura y demás producciones hortícolas.

La economía sanjuanina, presenta hasta 2014, un aumento constante en el PBG, resultado fundamentalmente, de la actividad minera metalífera y sus encadenamientos productivos en otras industrias y servicios. En el año 2014, la participación del sector agropecuario es del 9%, de las industrias manufactureras del 19%, construcciones, el 15%, en tanto el sector servicios, es del 55%, destacándose, los vinculados a la administración pública con un 26%. Hay que destacar que la industria manufacturera baja 6 puntos en su participación respecto de 2010 a favor de los servicios financieros y servicios sociales, comunitarios y personales.

Otras características¹:

**Crecimiento de la superficie cultivada conjuntamente con un particular avance de los procesos de urbanización sobre zonas tradicionalmente dedicadas a la agricultura.* El incremento en la superficie se especializó principalmente en aquellos cultivos industriales, exportables y cuya producción fue estimulada por el régimen impositivo implementado por la Ley de Desarrollo Económico². Paralelo a ello, se produce una pérdida considerable de producciones

agrícolas dejando zonas en que avanza un sostenido proceso de urbanización en tierras muy aptas para los cultivos agrícolas (Zonda, Pocito, Albardón).

**Reconversión hacia variedades de uva de alta gama y pérdida de variedades tradicionalmente producidas por pequeños y medianos productores, como la uva cereza..*

**Primacía del sistema de maquila en el mercado.* Casi la mitad del vino es elaborado por cuenta de terceros, volumen que asciende a un 43% en agosto de 2016. Este dato es inquietante si se tiene en cuenta que los productores que elaboran a maquila son los pequeños y medianos agentes no integrados. Además, sigue intacta la fuerte e histórica atomización de productores y la concentración en el sector de elaboración de vinos.

**Persistencia del minifundio concomitante con un proceso de exclusión de los agentes pequeños y medianos que no pueden adaptarse a las exigencias del mercado nacional e externo.* Según el INV, se produjo una importante caída en la cantidad de viñedos: en 2015 hay 5159, un 824 viñedos menos respecto del 2000. El 34,13% de los viñedos, tienen menos de 2,5 has y el 84,75%, menos de 15has. Además, la variación de viñedos entre 2015-2000 se produce en los segmentos de menos de 10 has, lo que da cuenta de la expulsión de pequeños agentes.

-Reconversión significativa hacia el mercado del mosto. Casi el 50% de la producción de uva se destina a mostos con una importante participación en las exportaciones. San Juan elabora el 64% del mosto sulfitado y el 33% del concentrado del total del país. Mientras que 2016 San Juan registra una existencia de vinos que alcanza los 1.137.024 hectolitros, la de mostos supera esa cifra en 2.185.244 (87% sulfitado).

1 Basado en De la Torre y Moscheni, 2013.

2 La Ley de Desarrollo Económico se implementó en la década del '90 en la provincia y consistió en favorecer (a través del diferimiento del pago de los impuestos a largo plazo) a grandes capitales externos a la provincia.

**Diversificación al interior del sector vitivinícola tradicional en la provincia, explicado por un crecimiento en la producción de uvas varietales, para pasas y para uva en fresco.* En el año 2015 el 45,71% de las variedades de vinificar corresponde a variedades de alta calidad enológica, con un incremento 15,31% con respecto al año 2000 (Syrah 34,8%). La uva de mesa, tuvo un crecimiento importante en términos de superficie cultivada y participación en las exportaciones, en 2000 se produjeron 7.167 has. cifra que en el 2015 ascienden a 10.260 has. Lo mismo sucede con las pasas, con una variación 2015/2000 del 39,6 %. La diferencia entre los costos internos y el precio internacional es cada vez menor, lo que impacta en una caída de materia prima demandada por los grandes agentes operadores y exportadores. Esto repercute en los productores pequeños y medianos que en años anteriores tenían asegurada sus ventas.

**Aumento de las exportaciones hasta 2011 y posterior descenso.* En el año 2011, las exportaciones totales de la provincia de San Juan, eran de 2.470 millones u\$s que bajan a 1.440 millones de u\$s en 2015. Desde 2003, se produjo un alza constante y muy importante que indicaba el traspaso de una estructura productiva predominantemente destinada al mercado interno a una exportable. En el año 2011 y 2015, el 74% y el 70% respectivamente, de las ventas al exterior correspondían al oro, controladas por la empresa Barrik. La uva en fresco, las pasas, el mosto, el carburo de calcio, y el vino son los productos de mayor peso en las exportaciones.

**Tendencia hacia una fuerte re-primarización productiva, el tránsito de un mercado concentrado (vino a granel) hacia otro (jugo de uva) con caída en el valor agregado de los productos industrializados.* El incremento

de los insumos secos en los vinos, empuja a los bodegueros, que estarían en condiciones tecnológicas de fraccionar, a optar por la venta a granel para garantizar niveles mínimos de rentabilidad e incidiendo en la caída del valor agregado de los vinos originarios de la provincia. En 2014, del total del país, San Juan, elaboró un 19% de vinos fraccionados superior en dos puntos al año 2011. Se detectan además, 128 bodegas elaboradoras a diferencia de las 155 de 2011.

**Transnacionalización, concentración productiva, control territorial y subordinación social.* En el 2012 sólo 10 empresas en la Argentina controlaban el 83,87% de la producción exportable de mostos, cinco de las cuales, operan en San Juan. Tanto FECOVITA como Peñaflor son líderes también en la cadena del vino. El ejercicio de la territorialidad y su dominación para con el resto de los agentes del circuito es indiscutida. En el caso de la uva en fresco la situación es similar, en el 2009 el 51,21% de las exportaciones eran controladas por Expofrut (32,84%); Tala Viejo (9,76%) y Patagonian Fruits Trade (8,71%) (Miranda y Novello, 2009, p. 50). Expofrut ejerce un fuerte liderazgo comercial, al ser la principal empresa exportadora.

2.2. El caso del melón en Sarmiento. Perfil de los productores y características de la producción

El estudio del crecimiento y desarrollo del melón se torna importante dado que, a pesar de su exigua participación en la economía provincial (representa sólo un 7,6% de la superficie cultivada total provincial), entendemos que entraña procesos de territorialización socioproductiva y política que son interesantes de comprender.

Los melones de San Juan son reconocidos por su calidad y sabor que, producto de ello

y de un importante esfuerzo articulado entre agentes públicos y privados, obtuvieron un sello de calidad en el 2014.

San Juan posee una superficie cultivada de melón de 738 has, para el ciclo 2006/07, según el Relevamiento de Hidráulica de San Juan, cuya superficie total es de 9.728 has. El 50% de la superficie de melón está implantada en Sarmiento y comprende un total de 376,5 has. En éste departamento la producción está en manos de pequeños productores, con un claro perfil de agricultores familiares. Son productores sin tierra, que arriendan cada ciclo³, de pequeña escala, poseen en promedio dos hectáreas y usan riego gravitacional, por surco.

En general son productores pluriactivos que, luego que finaliza el cultivo del melón, se dedican a la cría doméstica de animales para autoconsumo, cultivos de menor escala, o se emplean como trabajadores temporarios en la cosecha de la aceituna o la vid. No contratan mano de obra permanente, y las labores temporales como la cosecha la realizan en su mayoría con trabajo familiar.

La dificultad del acceso a la propiedad de la tierra limita a los productores en la incorporación de tecnología, en particular de riego⁴. Sin embargo, algunos de los productores incorporaron en los últimos años ciertas innovaciones tecnológicas, tales como plástico acolchado (*mulching*)⁵, malla

3 Se estima que en el 2014 el valor del alquiler de la tierra ascendía a \$8.000 por hectárea, un valor que tuvo un incremento considerable ya que en el 2012 el alquiler de la hectárea era de \$ 2.000.

4 "La mayoría de los productores de acá de Sarmiento no son propietarios de su tierra, todos los años alquilan la tierra para producir los melones entonces no invierten en riego por goteo por que no son dueños de la tierra". Técnica del INTA.

5 Éste sistema consiste en cubrir con plástico el suelo a efectos de proteger el cultivo.

térmica y semillas híbridas. Éstas últimas reemplazaron a las variedades de polinización abierta debido fundamentalmente a 2 ventajas, por un lado tienen un ciclo relativamente corto respecto al tradicional -mientras que las híbridas comprenden un periodo de entre 80 y 90 días, las otras se extienden hasta las 120 días-. Por otro lado, son el doble de productivas. Un rendimiento óptimo se estima aproximadamente entre 10.000 y 12.000 melones por ha., lo que equivale a unas 2.000 cajas de calibre 5 o 6 respectivamente. La densidad recomendable es de aproximadamente 8.000 plantas por ha.

Según un estudio realizado por el INTA en el 2012 el uso de tecnologías es más rentable respecto a los modelos tradicionales, aunque sus costos también sean mayores:

La utilización de tecnologías que permiten adelantar la fecha de inicio de cosecha, como el transplante en vez de siembra directa y/o el uso de manta térmica, si bien el costo operativo por la adopción de esas tecnologías es 15 % o 39 % mayor, respectivamente, se obtienen márgenes brutos por hectárea 23 % o 58 % más altos, respectivamente. Esto indica que las alternativas tecnológicas para adelantar cosecha, sin tener en cuenta el riesgo de utilizarlas, son económicamente viables (Novello, Andrieu, Lavanderos, 2012, p. 7).

En el informe citado se realiza un análisis de los costos operativos y los ingresos brutos en 3 modelos productivos⁶. En el

6 El modelo 1 se caracteriza por aplicar riego tradicional, con uso de forradura plástica de suelo. La colocación del polietileno puede ser con máquina o en forma manual, dependiendo de la superficie a cultivar. La semilla que se utiliza es híbrida y la implantación del cultivo es por siembra directa. No usa manta térmica. La fecha de siembra (aproximada) es el 25 de septiembre y la fecha de inicio de cosecha el 25 de diciembre. El modelo 2 se diferencia del anterior

2012 el modelo 1 registró un margen bruto de \$ 6.297, el 2 de \$7.868 y el 3 \$ 10.230 por ha, es decir que a mayor incorporación de tecnología, el margen de ingresos es mayor también⁷.

Sin embargo, se estima que estos valores quedaron atrasados respecto al 2015. El estudio del 2012 considera el valor de la hectárea a \$2.000, el gas oil a \$6,20 y un tipo de cambio de 4,50 \$/US\$. En el \$2014 sólo el valor de la hectárea ascendía a \$8.000. Los gastos de comercialización (fletes, virutas, cajas) llegan hasta el 50%. El 18 por ciento son gastos de insumos de producción, porque es una actividad muy dependiente de insumos⁸. Si bien algunos costos han subido en los últimos dos años, el precio del producto se mantuvo estable (Técnico de la Secretaría de la Agricultura Familiar)

En términos regionales, San Juan compete como productora de melón con la vecina provincia de Mendoza, particularmente en la zona de Lavalle, y con La Rioja, siendo Chilecito una zona productora relativamente nueva respecto a las provincias tradicionales. Hacia el norte del país las otras provincias productoras son Jujuy, Salta, Formosa, Entre Ríos y Santiago del Estero. Se estima que San Juan produce el 20% del melón nacional (Novello y otros, 2012, p. 1). Sin embargo, no todas las provincias llegan al mercado simultáneamente:

porque la implantación del cultivo es por trasplante y porque la fecha de siembra (aproximada) es el 25 de septiembre y la fecha de inicio de cosecha el 20 de diciembre. El modelo 3 se diferencia del 2 porque usa manta térmica y la fecha de siembra (aproximada) es el 15 de septiembre y la fecha de inicio de cosecha el 15 de diciembre (Novello y otros, 2012, p. 2).

7 En una propiedad de 2 has en el modelo 3 se estima para el 2012 un margen bruto de \$20.460, lo que dividido en 12 meses arroja un valor de \$1.705 por mes.

8 La semilla -cuyo valor se paga en dólar- en el primer eslabón y el flete en el tercero, son los insumos más caros de la cadena productiva del melón.

Respecto a la comercialización, tradicionalmente las ventas se hacían a granel, primero en tren y luego en camiones, o directamente en la puerta de la finca a los intermediarios. En la actualidad, la mayoría de los productores venden a través de consignatarios⁹. La excepción la marcan el grupo de productores de Asociación de Productores y Productoras Rurales de Sarmiento (APROSAR), que venden de manera directa al mercado nacional.

Éste aspecto puede considerarse como un resultado a destacar que fue acompañado por los técnicos de la Secretaría de Agricultura Familiar, que se detalla más adelante. El envío se realiza en cajas calibre 5, calibre 6 o calibre 7.

El precio lo impone el mercado y varía según la hora, mientras más temprano se ofrece, el precio es mayor, pero va perdiendo valor a medida que avanza la mañana.

Las principales dificultades que enfrentan los productores de melón son la falta de acceso a la tierra, al agua y la comercialización. La expresión de una técnica del INTA es ilustrativa de la última dificultad: *"El productor tiene que empezar a generar capacidades en la venta directa al mercado, porque el productor sabe hacer melón pero hay que aprender a venderlo, porque en realidad está acostumbrado a que venga una persona que embala el melón, lo único que hace él es cosechar, entendés?"*

9 Afirma una técnica del INTA: "Hoy en día la mayor venta que tiene el productor de Sarmiento es venderle a una persona que es el intermediario y la persona viene, contacta los productores, se hace cargo de la logística del empaque y le compra el mejor melón, el de calidad y él los vende a los mercados. Viene con la caja, con los embaldadores, embala, obviamente hace una clasificación y se lleva el mejor melón. Esa persona les paga por caja. El descarte se destina al mercado local".

3. GRUPOS SUBALTERNOS

3.1. Grupos asociativos

3.1.1. Asociación Civil 3 Esquinas

En la actualidad conforman una Asociación con personería jurídica con 31 socios productores de melón. Comenzaron originalmente como un grupo informal, luego se formaron como un grupo de PSA, en el 2003 la experiencia asociativa coordinada por técnicos del INTA de la Agencia Experimental de Media Agua, continuó en el marco del Programa para Productores Familiares (PROFAM), pero al dársele de baja a ésta política, ese mismo grupo se enmarcó en el Programa Cambio Rural II¹⁰.

En el 2009, luego de un arduo proceso de capacitación sobre la forma más adecuada de organización, adquieren la forma jurídica de Asociación Civil. Dicha condición les permite a los productores producir y comprar insumos juntos pero les obstaculiza la posibilidad de comercializar de manera colectiva (ya que es una asociación sin fines de lucro), y deben hacerlo individualmente. Esto se convierte en una importante limitación ya que el eslabón de comercialización es uno de los cuellos de botella de los pequeños productores en las economías regionales.

Además del tinglado, actualmente construyen un galpón de empaque, con un aporte estatal de \$307.072 en el 2014. Actualmente, tiene 31 miembros.

10 En sus inicios el Programa Cambio Rural estuvo orientado hacia PyMES con cierto grado de capitalización. En la actualidad, el Cambio Rural II, que está en vigencia desde el 2015, admite el ingreso a productores familiares, lo que permitió el acceso de los antiguos beneficiarios de Profam, que ya no está en vigencia. En el 2015 Cambio Rural beneficia a 7 grupos melones de San Juan.

3.1.2. Asociación de Productores y Productoras Rurales de Sarmiento (APROSAR).

Es una organización que se inicia hace aproximadamente 15 años, con diferentes nombres pero se consolidaron como APROSAR. Pertenecen a diferentes zonas del Departamento Sarmiento, entre ellas Tres Esquinas, Barrio Las Lagunas y Cochagual. Abarca distintas producciones agropecuarias y agroindustriales, aunque la producción del melón es la más importante. Si bien originalmente gestionaban la personería jurídica como Asociación Civil, debido a demoras administrativas optaron por una Cooperativa, a diferencia del caso anterior. Se conformaron como tal en el 2013, cuando obtuvieron el status de cooperativa, denominándose "Cooperativa Frutos de mi Tierra". Dicha forma les facilitó la comercialización colectiva, teniendo en el 2010 la primera experiencia de comercialización del melón al mercado concentrador de Buenos Aires, cuando se enviaron 5 mil cajas. A diferencia de la Asociación Tres Esquinas en ésta Cooperativa cada productor produce individualmente, y realizan juntos la comercialización, además de las gestiones para conseguir recursos públicos. Los melones salen al mercado con marca propia.

4. ENTRAMADO INSTITUCIONAL. EL PAPEL DEL ESTADO

Existe un entramado de instituciones públicas vienen acompañando con distintas líneas, desde la organización de productores, con políticas que ya no están en vigencia como PSA (Programa Social Agropecuario) y PROFAM, hasta aquellas que abrieron una nueva etapa, como Cambio Rural III. En este marco institucional, el Estado aportó asistencia, seguimiento y financiamiento para la

generación de procesos de desarrollo local que suman capacidades territoriales en la provincia.

El Estado nacional intervino desde distintas reparticiones y con diferentes políticas públicas. Una parte importante de los productores meloneros tiene su origen en distintas experiencias asociativas coordinadas por el INTA. Así, un grupo se forma inicialmente durante la vigencia del Programa Social Agropecuario (PSA), en cuyo marco reciben del PROINDER (Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores) anualmente créditos para la compra de insumos.

Desde el 2003 se implementa el PROFEDER (Programa Federal de Apoyo al Desarrollo Rural), cuyo objetivo es el de promover “la innovación tecnológica y organizacional de los actores del medio rural, el desarrollo de sus capacidades y el fortalecimiento de la competitividad; generando equidad social y sustentabilidad del medio ambiente, en apoyo al desarrollo territorial”¹¹. Integra Pro Huerta; Proyectos de Apoyo al Desarrollo Local; Minifundio; PROFAM (Programa para Productores Familiares) y Cambio Rural II. Algunos productores de melón fueron beneficiados inicialmente con PROFAM, y actualmente son grupos de Cambio Rural II. Ésta política subsidia la asistencia técnica por 3 años a un grupo de productores a granel de melón y por tres a los productores quienes produzcan mayor valor agregado, además de aportarles una caja de herramientas consistente en distintas líneas de crédito o subsidios para los productores beneficiados. De ésta manera, en el marco de Cambio Rural II, el Programa de Desarrollo de Áreas Rurales (PRODEAR) se entregaron alrededor de \$700.000 a través de la Línea Fondo

de Capitalización de Organizaciones. Ese monto les permitió afrontar los gastos del cierre perimetral del lote adquirido en el 2011 por la Asociación Tres Esquinas y la construcción de un galpón tinglado. Ésta infraestructura fue financiada originalmente por el programa PROINDER, que otorgó un subsidio para la construcción de 2 galpones a APROSAR.

Además, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) subsidió un técnico licenciado en comercialización con el que hicieron los primeros envíos al mercado de Buenos Aires en forma directa. Si bien las primeras 3 experiencias no fueron muy exitosas, hoy vuelven a invertir en la venta directa gracias a PRODEAR. A través de éste programa y de aportes de la Provincia se conforma un Fondo Rotatorio. De esa forma, los productores dispusieron de una línea de crédito autogestionado para la compra de insumos para empaque y acondicionamiento¹². PRODEAR les facilitó la gestión comercial con los mercados de Buenos Aires, Mar del Plata y Rosario.

A partir del 2008, por una iniciativa del Estado Municipal de fortalecer al sector melonero con el propósito de mejorar la rentabilidad del productor, se comenzó a trabajar con el PROCAL (Programa de Control de Alimentos) en la obtención de un sello de calidad para los melones de Media Agua. Éste proceso, que incluyó un intenso y extenso trabajo de campo, de análisis, de debate y foros participativos entre productores y distintas instituciones privadas y públicas, dio lugar a la creación de la “Mesa del Melón”. La misma, creada en el 2008 está conformada por productores y distintas instituciones del

12 “Hoy los productores manejan un fondo rotatorio que es de PRODEAR que les permite a ellos tener un capital para comprar insumos ya sean para la chacra o para la comercialización y lo tiene que devolver, les dan un plazo para devolver”. Técnica del INTA.

11 <http://inta.gov.ar/documentos/profeder-carpeta-institucional>

Estado en sus distintos niveles, y tiene como objetivo diseñar e implementar las políticas públicas para el sector. En el caso de los primeros, las organizaciones que participan son la Asociación de Productores y Productoras de Sarmiento (APROSAR), la Asociación Civil Tres Esquinas, la Cooperativa Aguas Verdes, perteneciente a una comunidad Huarpe y un grupo pre-cooperativo que se inició originalmente en el marco del PROSAP. Por el lado del Estado nacional participan, la Secretaría de Agricultura Familiar (SAF), el INTA y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Por el Estado Provincial, intervienen el Ministerio de Producción, la Secretaría de Agricultura y la Dirección de Tierras Fiscales además del municipio de Sarmiento, a través del área de producción local.

La Mesa del Melón dispone de herramientas de ayuda a las organizaciones participantes¹³. Una de esas herramientas que tiene, es un banco rotatorio de semillas y ahora un banco rotatorio de naylon -*mulching* plástico-. Cada año esos insumos se entregan a las organizaciones, quienes deben devolverlo al año siguiente para generar el banco nuevamente. El gobierno provincial aporta cada año para aumentar ese fondo. En el 2014 se entregaron \$285.075,81 por un total de 486.000 semillas, para sembrar alrededor de 65 hectáreas, es decir, aproximadamente un 33% de la superficie total que se cultiva en el departamento Sarmiento, alcanzando a 70 pequeños productores¹⁴. El resultado de

13 Al 2015 se calcula que se aportaron alrededor de un millón y medio de pesos. Fue el Estado nacional el que realizó un aporte mayor, a través de PRODEAR. El Estado provincial efectuó en los últimos años dos entregas de \$200.000 cada una.

14 En la temporada anterior, la Asociación Tres Esquinas, en el marco del Fondo Rotatorio recibió un primer desembolso de \$ 162.424,00 para financiar envíos directos de los productores a los principales mercados concentradores del país.

la intervención del programa y el uso del fondo fue la obtención de \$8,69 por caja enviada al mercado central, frente a la comercialización en chacra. O el equivalente de 29,50% más de ingresos versus el método de venta tradicional (Fuente www.produccion.sanjuan.gov.ar).

Como resultado del proceso iniciado con PROCAL, luego de la conformación de la Mesa del Melón en el 2014 se obtuvo la Indicación Geográfica de Media Agua, San Juan, mediante Resolución N° 549 de fecha 4 de diciembre de 2014, emitida por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, cuyo uso está abierto a todos los productores de Sarmiento, que produzcan melones blancos, tipo rocío de miel, con las características definidas en el protocolo aprobado.

La Escuela Agrotécnica de Sarmiento también es parte de las instituciones estatales que intervienen en el fortalecimiento del sector melonero. Junto al INTA realizan todos los años una jornada de actualización técnica del manejo del cultivo del melón, en la que se exponen los resultados de los ensayos realizados por el INTA en cada temporada.

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) está trabajando el algunos desarrollos tecnológicos, del tipo de tecnologías apropiadas, como el uso del *mulchig* plástico (arriba del el bordo se coloca una película de polisteleno transparente y sobre ese nylon se realizan las perforaciones y se coloca la plantas o la semilla), manta térmica que permite bajar 4° la temperatura, manga de riego que aunque rudimentario, racionaliza el riego mucho más que el de manto. Por otro lado, se realiza una serie de actividades de capacitación, *“la asistencia técnica a lo que me refiero, a las capacitaciones, cursos,*

talleres, todo vinculado al cultivo del melón e invitamos a todos los productores para que venga. Todos los años en conjunto con la Escuela Agrotécnica de Sarmiento hacemos la jornada de actualización técnica del manejo del cultivo del melón en esa jornada nosotros mostramos resultados de ensayos que desde el INTA se hacen en la temporada” (Técnica del INTA).

Por último, el Ministerio de Desarrollo Humano también aportó a la producción, otorgando herramientas como motomochilas para los productores.

5. TERRITORIALIDAD.

La sinergia entre agentes públicos y privados fue configurando el territorio de tal manera que nuevas territorialidades son posibles luego de un largo proceso. A pesar de los distintos intereses que atraviesan al Estado, se hizo un esfuerzo combinado de trabajo de manera complementaria en los distintos niveles de gobierno, para el desarrollo del sector. Como resultado, el entramado institucional estatal promovió la organización colectiva de productores que antes trabajaban de manera individual¹⁵ y, cuya asociación les permitió un mayor grado de control sobre el territorio en cuestión.

La territorialidad es una categoría dinámica que refleja el ejercicio del poder que se va construyendo en el espacio, y los productores organizados van reafirmando su territorialidad a partir del ejercicio de distintas prácticas. La descripción de las mismas es el propósito de éste apartado.

15 Como se dijo anteriormente, la organización en cooperativas o asociaciones civiles de los grupos analizados tienen su origen en distintas políticas públicas cuya condicionalidad era el agrupamiento para la recepción de determinados beneficios (PSA, PROFAM, Cambio Rural, etc.).

En primer término se observó que los grupos colectivos estudiados tienen mayor control en el proceso productivo –en relación al que tenían antes-. Se observaron nuevas prácticas que mejoraron la calidad del producto, adaptándolo a los requerimientos del mercado, generación y uso de tecnologías apropiadas como intento de dominio de la comercialización. De esta manera, se adoptó el *mulching* plástico y la variedad de melón *híbrido* cuya ventaja respecto al anterior (variedades *cospel* o de polinización abierta) es que poseen ciclos más cortos (de 80 a 90 días, mientras que la anterior era de 4 meses) y son doblemente productivas. En pequeños agentes sin tierra reducir el ciclo productivo es una ventaja porque, dado que el contrato de locación que hacen es por 6 meses, les permite producir otros productos de chacra. La tecnología adoptada les permitió a los productores sanjuaninos salir antes al mercado, una *estrategia de comercialización* que funcionó eficazmente en algunos ciclos: “*hay diferentes estrategias, las vas cambiando dependiendo de cómo van pasando las cosas y nosotros apuntamos a melón temprano. Estamos hablando de un melón a fin de año que coincide con las fiestas porque hay mayor consumo y el precio es más alto*” (Técnica de INTA).

En segundo término, otro de los aspectos fue la obtención del *sello de calidad e identificación geográfica*. La calidad vinculada al origen geográfico revaloriza el territorio y suma a la territorialidad de quienes producen ese valor.

En tercer término, la organización colectiva les permitió también acceder al *financiamiento público* para equiparse de *infraestructura* que antes les resultaba inaccesible. Desde distintas figuras asociativas los grupos adquirieron lotes y galpones. El

acceso al crédito tanto público como privado es difícil en ésta fracción, por sus propias características de pequeños y de no poseer tierras u otras propiedades de valor que avalen el financiamiento.

En cuarto término, se observa un cambio cultural de abandono de una relación casi feudal respecto al acceso a la tierra. La organización, el conocimiento y el asesoramiento de los distintos técnicos que trabajan junto a los productores permitieron mejorar también las condiciones de acceso a la tierra. En años anteriores los alquileres de la unidad productiva eran similares a un contrato diezmal. A partir del trabajo colectivo, los grupos asociativos alquilan la tierra sin necesidad de aportar un determinado porcentaje y la comercialización la hace el producto en conjunto con los demás meloneros de la cooperativa. “Antes los productores de las cooperativas y la mayoría, lo que hacían era alquilar por un porcentaje, entre el 20 y el 30%, si tenía tractor y maquinaria. Si no tenía, más o menos el 50% era para el dueño de la tierra y el resto para... Y prácticamente un empleado, que ponía la fuerza de trabajo. El dueño de tierra definía a quién se vendía el melón. Era como una sociedad si se quiere o un empleado”. Las mejoras en las condiciones objetivas de producción (tierra y maquinarias) mejora la relación de fuerza y por tanto la territorialidad o la capacidad de ejercicio del poder al interior de determinadas relaciones comerciales.

En quinto término, los grupos de productores tienen mejores condiciones en el circuito de comercialización, tanto para la compra de sus insumos –que hoy se hacen de manera colectiva y antes se hacían individualmente, como para la venta de sus productos (venta directa y exclusión de los intermediarios). Afirma

un técnico de la Secretaría Familiar Delegación San Juan (SAF) “La organización te permite un poco minimizar los costos por que no es lo mismo ir comprar dos sobres de semillas que comprar 100 sobres de semillas, dos rollos de nailon a comprar 100 rollos de nailon, de esa forma estamos minimizando los costos”.

La venta colectiva directiva permitió a los productores de melón excluir a los intermediarios, lo que les otorga un mayor control en el eslabón distribución y comercialización y, fundamentalmente, una mayor apropiación del ingreso generado, ganando territorialidad respecto a las prácticas tradicionales. Afirma un técnico “Y después cuando empezamos a trabajar la comercialización les empezó a quedar un poco más –de ingresos-. La caja les rendía un poco más, la producción entre un 35 y un 40% más les queda para venderlo directamente a los mercados, en vez de venir el intermediario a que le compren en la chacra. Lo que nosotros decimos es que más allá de ese porcentaje del 40 por ciento que se quedan, porque saltas un intermediario, también les cambias la relación de fuerza, si se quiere, a la hora de negociar la fruta” (Cuadro No. 1).

En sexto término, la articulación entre técnicos profesionales del Estado que asesoran con los pequeños productores es un proceso largo, de prueba y error, que genera un conocimiento y aprendizaje colectivo en el que cada actor aprende cómo producir, embalar, vender y ofrecer un producto de mayor calidad, de ciclo en ciclo. Este proceso se ilustra en la afirmación de un técnico: “Se logró una buena experiencia pudimos viajar al mercado a hablar con los consignatarios. Nos explicaron la cuestión de la calidad, la maduración, las cuestiones técnicas, y eso volvimos y le contamos a los otros. Entendimos, los productores sobre

**Cuadro N° 1: Evolución de las ventas Cooperativa
 “Frutos de mi Tierra” 2011-2016, en cajas**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	1016
Cantidad de cajas vendidas	4600 (prueba piloto)	15.000	17.000	19.000	22.000	30.000

Fuente: elaboración propia en base a entrevista técnico de la SAF

todo, que si no se trabajaba con calidad se perdía plata. Porque los consignatarios venden a consignación, si la fruta es mala no la venden, la rematan o la tiran, no pierden nunca. El que pierde es el productor porque lo mismo paga el flete. Si el melón es malo es preferible tirarlo acá en el campo. Fue todo un proceso, muchas discusiones porque había productores que traían frutas de buena calidad, otros más o menos. Entonces había discusiones”. Un producto de mayor calidad genera un territorio más competitivo y si ese producto es generado por agentes pequeños, es también uno más inclusivo.

Hay mayor territorialización cuando el grupo asociativo aprende colectivamente a producir y vender mejor.

Por último, en la conformación de la mesa del melón -en la que se reúnen funcionarios municipales y provinciales, técnicos de distintas reparticiones (INTA; SAF, etc.), y los productores organizados- se acordó no incluir a productores grandes y otorgarle voz pero no voto a los técnicos que acompañan a las organizaciones. “Los productores se han apropiado de ese espacio, un espacio en el que se discuten temas referidos al sector. De hecho en un momento intentaron que sumaran productores grandes. Y los mismos productores reconociéndose parte de un sector diferente al de los productores grandes, dijeron ‘estos son nuestros patrones, si se sientan acá nos van a condicionar, no podemos discutir de igual a igual’” (Técnico SAF).

En este marco, se observa que hay incluso una mayor territorialidad cuando son capaces de apropiarse territorialmente de espacios oficiales en los que se decide la dotación de recursos. La territorialidad tiene una fuerte impronta política cuando pequeños agentes fijan la agenda sectorial, excluyen a los agentes más grandes de la mesa oficial, comenzando un proceso de visibilización institucional como fracción pequeña. De todos modos, la tierra sigue siendo un bien en disputa, en la que el Estado demuestra una menor autonomía de las grandes fracciones del capital.

En síntesis, como producto de la sinergia entre agentes públicos y privados, hoy los productores saben producir y vender mejor, tienen mejor acceso a la tierra, a la tecnología, a los mercados, e incluso en los espacios de toma de decisión, que fortalecen el acceso y la influencia de los agentes. El ejercicio de estas prácticas descriptas permitió la creación de una *territorialidad colectiva* como un fenómeno construido, resultante de la implementación de un conjunto de prácticas que le permiten a determinados grupos socioproductivos tener más poder en un territorio.

Entre desafíos y aportes. A modo de síntesis.

- El Estado, a través de la articulación entre distintos niveles y aparatos estatales, formó equipos y desarrolló políticas estatales que realizan un segui-

miento sostenido del sector. Las principales políticas que se implementaron fueron: asistencia técnica, comercial, financiera (en forma de crédito o subsidio), cultural (asociación y organización colectiva), infraestructura, banco rotatorio de insumos, provisión de herramientas y transferencia educativa

- En el caso particular del melón, todos los grupos que hoy son Asociaciones, Cooperativas o están en proceso de organización, se iniciaron originalmente a partir de alguna política estatal. Desde hace años el Estado implementa acciones para organizar productiva y comercialmente a los pequeños productores. Este aspecto se torna relevante teniendo en cuenta las características particulares del territorio: San Juan no tiene una trayectoria de integración horizontal entre productores, la memoria colectiva de la historia productiva en la provincia ha dejado huellas en el territorio sobre el fracaso de las mismas¹⁶. Creemos que es importante trabajar *culturalmente* los beneficios de la asociación, ya que la organización no sólo permite minimizar costos de producción y garantizar escalas de venta, sino además empodera a los productores pequeños, los concientiza culturalmente y avanza hacia modelos de desarrollo locales horizontales y participativos.
- Más allá de las relaciones de dominación hegemónicas, el Estado ha logrado generar capacidades territoriales que favorecen a la pequeña fracción del capital. La obtención de la indicación

geográfica para los melones de Media Agua es una capacidad del territorio que les permite a los productores meloneros de esa zona (en su mayoría pequeños) entrar a los mercados nacionales con un aval de garantía de calidad de su producto, adquiriendo en el proceso mayor territorialidad frente a la competencia. Sin embargo, los desafíos sobre la regulación de las asimetrías en el mercado todavía siguen siendo un desafío pendiente.

- El acceso a la tierra para los pequeños productores agropecuarios es un obstáculo estructural de la fracción. No hay políticas que subsidien la compra de tierras productivas. El alquiler de la tierra es un alto costo, teniendo en cuenta además, que no acceden a la tierra más productiva de la zona, deben trabajarla porque no se la dan en adecuadas condiciones para empezar a producir, y no se realiza ningún contrato formal de alquiler. Esto obliga a que todos los años los productores tengan que rotar la tierra. Sería útil trabajar en lineamientos que alienten el alquiler de la tierra por más una temporada. Ello permitiría que el productor diversifique hacia otro tipo de cultivos que permita el incremento de los ingresos y amortice el alquiler de la tierra.
- Estos procesos de organización social se consideran como arquetipos dados los procesos políticos de territorialización que genera. Cada miembro es participe de la construcción colectiva que significa una asociación civil o una cooperativa y que, al estar en vínculo permanente con el Estado, fortalecen los mecanismos de democracia participativa, al no ser sujetos pasivos sino activos en la construcción de

¹⁶ La historia de dos instituciones productivas de la provincia como CAVIC y CLANCAY son un ejemplo de ello, véase de la Torre (2011) "Estado, Economía y Sociedad en la Provincia de San Juan 1950-76" Editorial de la Fundación UNSJ.

su propio desarrollo. De manera tal que es posible la construcción de territorialidades locales que permitan una mejora en la calidad de vida de los sujetos sociales subordinados, y para ello en la experiencia analizada se identifican ciertas dimensiones para tener en cuenta:

- esfuerzo colectivo (como producto de una trama de voluntades políticas públicas y esfuerzos privados)
 - asociación entre distintos agentes
 - creatividad
 - agregado de valor en origen
 - innovación y generación de capacidades tecnológicas
 - identificación del uso de los recursos locales
 - creación de redes de sostenibilidad social
 - baja densidad del capital
 - procesos colectivos de participación democrática de sus integrantes.
 - proceso de territorialización micro que no modifica la matriz de poder de la provincia.
- El desafío está en reflexionar, ¿cómo sostener estos procesos a largo plazo? ¿Cómo se articularán en el marco del cambio de gobierno y de la acumulación nacional? En el siguiente apartado proponemos algunos lineamientos que podrían llegar a permitir el sostenimiento de las territorialidades detectadas.

Camino al desarrollo: ¿Qué debe hacer el Estado? Propuesta de lineamientos

La experiencia analizada permite comprender e interpretar lógicas y prácticas que caracterizan las diferentes tomas de posición y nudos (Oszlak y O'Donnell, 1984) en el entramado entre pequeños produc-

tores y el Estado. En este apartado rescatamos esos aprendizajes, sintetizando algunas recomendaciones al momento de pensar en políticas estatales orientadas a productores con perfiles relativamente similares.

A. Recursos principales: Tierras y agua. Facilitar el acceso y distribución equitativa de la tierra y el agua.

-Diseñar una política de regularización dominial con diferenciación entre zonas de secano con acceso a los servicios. Estas zonas en general se encuentran alejadas de los espacios urbanos, carecen de regulación, ordenamiento y organización. Una regulación al efecto podría ser un plan de titularización de poseedores diezañales o veinteañales.

-Redistribuir tierras no explotadas a organizaciones de productores.

-Recuperar explotaciones de proyectos productivos abandonados y otorgárselos en comodato a grupos de productores asociados para su efectiva explotación. Tanto para éste ítem como para el anterior es necesario previamente un diagnóstico y relevamiento de la cantidad y el estado de las tierras productivas.

-Garantizar de manera efectiva la propiedad de poseedores ancestrales tanto a productores familiares como a comunidades originarias, evitando su desalojo en manos del gran capital, avaladas por normativas que pone el derecho de propiedad individual absoluto por encima del derecho colectivo y social.

-Garantizar la protección de los derechos comunitarios, y ser coherentes en esa línea en todos los niveles públicos (nacional, regional y provincial, en el caso de la Ar-

gentina). Para ello, es estratégico coordinar y fortalecer las capacidades de niveles de gobiernos inferiores, con debilidades evidentes en el control y gestión de sus recursos naturales y en el acceso a recursos financieros genuinos.

-Regular los contratos de locación. En general los alquileres de tierras con pequeños productores se celebran por periodo de tiempo relativamente corto (de un máximo de 6 meses), y sin contratos formales que regulen las condiciones del acuerdo pactado. El alquiler por varias temporadas le permitirá al productor diversificar hacia otro tipo de cultivos, que le generen mayores ingresos y le permita amortizar el valor del alquiler pagado por la tierra.

-Mejorar la gestión del agua y asegurar la suficiente provisión de agua, tanto para riego como para consumo. Para generar prácticas territoriales, debe tomarse conciencia que el acceso al agua y a la tierra son derechos constitucionales, y es necesario brindar herramientas para su reconocimiento y reclamo.

B. Mercado: Transformar la estructura concentrada y excluyente que tiene como consecuencia una estructura agraria inequitativa.

-Crear la cultura de asociativismo entre pequeños productores, apoyando los esfuerzos en esa dirección. Es importante promover la organización formal horizontal de los productores, generando externalidades positivas tanto en la adquisición de infraestructura y tecnología de uso comunitario, como en las compras y ventas colectivas.

-Destinar recursos y capacitación sobre el agregado de valor a los productos primarios.

-Crear estructuras de comercialización adecuadas para la pequeña fracción productora. El pequeño productor no puede mantener vínculos comerciales y/o financieros con el gran capital porque refuerza su nivel de dependencia y subordinación, haciéndolos rehenes de sus condiciones. Esta situación de sometimiento facilita la apropiación del valor en manos del agente más capitalizado y mantiene al pequeño productor en situación de subsistencia o acumulación simple.

-Diseñar herramientas de regulación de mercado que disminuyan realmente las asimetrías, e implementarlas¹⁷.

-Crear sellos de calidad que identifiquen el origen y destaquen las ventajas comparativas del lugar. Asimismo, es importante elaborar estrategias de publicidad, marketing y difusión diferenciadas para que esas prácticas tengan impacto tanto en los consignatarios como en los compradores. Cuando el producto tiene origen en poblaciones pequeñas de lugares alejados, es importante pensar dichas estrategias con amplio alcance, sea nacional o global.

-Financiar viajes de negocios para conocer los mercados y afianzar el diálogo con los consignatarios.

- En el caso de territorios cuya distancia de los grandes centros de consumo sea considerable, es importante diseñar estrategias (subsidios) que faciliten a los productores los costos de traslado o flete, o la adquisición grupal de transportes de carga.

¹⁷ Dentro de la región, Ecuador es un país pionero en esta materia, en el 2011 se sancionó la "Ley orgánica de regulación y control del mercado". Disponible en <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/LEY-ORGA%2%A6%C3%BCNICA-DE-REGULACIO%2%A6%C3%BCN-Y-CONTROL-DEL-PODER-DE-MERCADO.pdf>

-Vincular de manera directa al productor con los consumidores: Entre las posibilidades alternativas se encuentran las ferias francas, el establecimiento de mercados concentradores de productos elaborados exclusivamente por pequeños productores, establecer como prioridad ser proveedores del Estado y consolidar circuitos comerciales vinculados al comercio justo.

Aportar dichas estrategias de territorialidad es cambiarle la relación de fuerza, a la hora de negociar el producto, sobretudo en bienes que no pueden ser conservados (como es el caso de frutas u hortalizas). Los intermediarios perderían poder.

C. Tecnología

-Tecnología: adopción de tecnologías apropiadas para la pequeña fracción, que incluya dimensiones socioambientales (tecnología agroecológica aplicada al proceso productivo, al agua, uso de semillas con mayor rendimiento, tiempos de producto, fraccionamiento, embalaje, frío, presentación, etc.).

-Asegurar la permanencia en el territorio de los recursos técnicos formados con fondos públicos. La adquisición de know haw, y el establecimiento de lazos con los productores agropecuarios son procesos acumulativos particulares a las características culturales y sociales de cada espacio, su recambio permanente implica costos inmateriales que requieren de tiempo, trabajo y confianza volver a restablecer.

D. Acceso a la información

-Acceso a la información de datos estadísticos productivos actualizados (cantidad de has sembradas, cantidad de kilos producidos, cantidad que ingresa al mercado central por día, precio, etc.).

-Sistematizar los indicadores necesarios para el seguimiento del sector

E. Financiamiento

Acceso a líneas de financiamiento que se adapten a sus características socioproductivas

Por último, se considera que lo más importante es promover espacios de reformas culturales, en los que los pequeños productores puedan empoderarse frente a la constante percepción de subsumidos respecto de capitales más grandes. Para ello, es esencial el fortalecimiento de la participación social, -distinguiendo y mapeando los actores institucionales del lugar (estado, universidades, organizaciones sociales y de productores, etc.), y la concertación y la inclusión como derecho colectivo, el desarrollo de sujetos activos e involucrados en la resolución de sus propias problemáticas.

Eso requiere de un trabajo de formación sistemático entre los dirigentes y miembros de las organizaciones de pequeños productores, tanto en lo que respecta a la adquisición de nuevas habilidades (de producción, costos, marketing, etc.) como de conocimiento de los derechos y posibilidades de acceso a bienes y servicios que consoliden aspectos culturales de empoderamiento y soberanía.

Esta experiencia dejó como resultado la creación de sinergias positivas, como producto de aunar espacios de articulación institucional entre el Estado y los productores, logrando acuerdos de intereses comunes entre agentes públicos y privados, procesos de aprendizajes colectivos y generación de territorialidades colectivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arqueros, X. (2007). Territorio y tramas locales en San Carlos, Salta. En: Manzanal, M.; Arzeno, Mariano y Nussbaumer, Beatriz Comp. Territorios en Construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto. Argentina: Ed. Ciccus; pp. 135 a 166.
- Batistella, M. y Quaranta, G. (2010). "La demanda de mano de obra en uva para la elaboración de vinos comunes, provincia de San Juan". En Neiman, Guillermo (comp.) Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino. Buenos Aires. Ed. CICCUS: pp.257-270.
- De Mattos, Carlos (2016). Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana. (Acceso 20 de febrero de 2017). Disponible en: <http://www.seer.ufrgs.br/index.php/sociologias/article/viewFile/62169/38345>
- De la Torre, D. (2011). Estado, Economía y Sociedad en la Provincia de San Juan 1950-76. San Juan: Editorial de la Fundación Universidad Nacional de San Juan (EFU).
- De la Torre, D. y Moscheni M. (2013). Transformaciones y desafíos actuales (y no tanto) de la producción sanjuanina de los últimos años. En Valenzuela, García y Rosa (Comp). Inclusión social en las economías regionales. Estrategias participativas y propuestas de articulación social en el territorio. Instituto de Investigaciones Geohistóricas. Resistencia. Chaco. Disponible en: <http://www.ceur-conicet.gov.ar/imagenes/2.pdf>
- Di Meo, G. (1993). Les territoires de la localité. Espace géographique; tomo 22, n°4: pp. 306-317.
- Girbal-Bacha, N. (Coord), Adrián Zarrilli y Juan Balsa (2001). Estado, sociedad y economía en la Argentina (1930-1997). Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Haesbaert, R. (2007). O mito da desterritorialização: do "fim dos territórios" á multiterritorialidade. 3° ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil. Disponible en: <http://www.unc.edu.ar/extension/vinculacion/instituciones-sociales-y-salud/acciones-realizadas/2009/seminario-extensionista-aportes-de-la-epidemiologia-comunitaria/unc-seu-haesbaert-traduccion-prologoycap2-mito-dest.pdf>
- Jolly, J. (2002) Lo público y lo local: gobernanza y políticas públicas. Seminario internacional sobre el fenómeno administrativo público. Escuela Superior de Administración Pública - ESAP -Bogotá los días 18 y 19 de julio de 2002. En el sitio <http://www.grupochorlavi.org/gobernanzaambiental/Documentos/Lopublicoylocal.pdf>
- Manzanal, M. (2006). "Regiones, territorios e institucionalidad del Desarrollo Rural". En Mabel MANZANAL, Guillermo NEIMAN y Mario LATTUADA (Compiladores), Desarrollo Rural. Organizaciones, instituciones y territorio. Argentina: Ediciones CICCUS; p.21-50.
- Montañez, G. (2001). Razón y Pasión del Espacio y el Territorio. En: Montañez. Espacios y Territorios: Razón, Pasión e Imaginarios. Universidad de Colombia Bogotá
- Moscheni, M. 2011. Economía global de la provincia de San Juan en De la Torre D. Coord. Estado, Sociedad y Economía en la Provincia de San Juan. Periodo 1950-1976. EFU, Editorial Universidad Nacional de San Juan.
- Novello, R., Andrieu J., Lavanderos, D. (2012). Comparación económica de diferentes modelos productivos en melón para la provincia de San Juan. XIV Jornada técnica sobre el cultivo de melón. EEA San Juan, AER Media Agua. San Juan. AR. 2012. p. 23-33.

O'Donnell, G. y Oszlack, O. (1984). Estado y Políticas Estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. En: Acuña Compilador. Lecturas sobre el Estado y las políticas públicas: Retomando el debate de ayer para fortalecer el actual. Argentina: Jefatura de Gabinete de Ministros de la Nación. Proyecto de Modernización del Estado; pp. 555-584.

Pradilla Cobos, E. (1997). Regiones o territorios, totalidad y fragmentos: reflexiones críticas sobre el estado de la teoría regional y urbana. Revista EURE; Vol. XXII N° 68: pp. 45-55

Informes y páginas institucionales:

INTA-PROFEDER: www.inta.gob.ar/profeder

Ministerio de la Producción de San Juan: www.produccion.sanjuan.gov.ar

Relevamiento Agrícola en la Provincia de San Juan. Departamento de Hidráulica 2000 y 2007.

Informe Programa de Gestión de Calidad y Diferenciación de los Alimentos. (2011). Proyecto Piloto: Indicación Geográfica Melón de Media Agua-San Juan. (PROCAL II), Anexo III

Para citaciones:

De la Torre, D., & Moscheni, M. (2017). Estado, pequeños productores y nuevas territorialidades: El estudio de un caso. *Panorama Económico*, 25, 2, pp. 173-194.

AUTORES

Delia Inés de la Torre

Docente e investigadora del Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Juan de la Republica Argentina y directora de la Maestría en Políticas Públicas y Territorio de la misma institución. Cuenta con estudios de Maestría en Desarrollo Económico en America Latina.

Margarita Moscheni

Docente e investigadora del CONICET y del Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Juan de la Republica Argentina. Cuenta con un Doctorado en Ciencias Sociales y una Maestría en Desarrollo Económico en América Latina.

