

Título: Desarrollo y territorio como ámbitos de disputa: economía social, concentración económica y modelos de acumulación.

Bárbara Altschuler

FLACSO altbar@fibertel.com.ar

Eje 4: Actores e instituciones del desarrollo territorial

Resumen:

Podemos pensar al desarrollo y al territorio como ámbitos de disputa, de relaciones de fuerza, de lógicas diversas entre actores locales, nacionales y globales. El resultado de las mismas va moldeando al territorio y produciendo configuraciones y efectos sociales, económicos, espaciales y ambientales, algunas veces irreversibles. Existe hoy una mayor fragmentación y heterogeneidad en los territorios, existiendo fuertes disparidades *interregionales e intraregionales*: sociedades, economías y territorios *duales*. Nos proponemos en este artículo analizar estrategias de reconversión del territorio y la tensión existente entre el desarrollo territorial y la conformación de “enclaves económicos” y, en este marco, plantear la estrategia de la *economía social* como una vía posible para pensar formas alternativas de desarrollo del territorio. Para ello, analizamos el proceso de reconversión del sector vitivinícola en la Provincia de Mendoza, y un caso de economía social basado en la tradición cooperativa, en el sector agroindustrial citrícola de la Provincia de Corrientes, a fin de ilustrar los procesos realizados y resultados alcanzados en el marco de procesos socio- territoriales de transformación. Así mismo, analizamos las políticas y roles del Estado, que pueden contribuir al éxito de estas estrategias y a un desarrollo del territorio y su población más equilibrado y sustentable.

Palabras claves: territorio, desarrollo, concentración, economía social.

Título: Desenvolvimento e território como âmbitos de disputa: economia social, concentração econômica e modelos de acumulação.

Resumo:

Podemos pensar o desenvolvimento e o território como âmbitos de disputa, de relações de força, e com diferentes lógicas entre os atores locais, nacionais e globais. O resultado disso vai moldando o território e produzindo configurações e efeitos sociais, econômicos, espaciais e ambientais algumas vezes irreversíveis. Hoje, existe uma maior fragmentação e heterogeneidade nos territórios, com a presença de fortes disparidades inter-regionais e intra-regionais: sociedades, economias e territórios duais. Propõe-se neste artigo analisar as estratégias de reconversão do território e a tensão existente entre o desenvolvimento territorial e a conformação de “enclaves econômicos” e, neste marco, propor a estratégia da economia social como uma via possível para pensar formas alternativas de desenvolvimento do território. Para isso, analisamos o processo de reconversão do setor vinícola da Província de Mendoza e um caso de economia social baseado na tradição cooperativa no setor agroindustrial cítrica da Província de Corrientes, com a finalidade de ilustrar os processos realizados e os resultados alcançados no marco de processos de transformação socio-territoriais. Do mesmo modo, analisamos as políticas e os papéis do Estado que podem contribuir ao sucesso dessas estratégias e a um desenvolvimento do território e da população dele mais equilibrado e sustentável.

Palavras chaves: território, desenvolvimento, concentração, economia social.

Introducción

Para hablar del *desarrollo territorial* de un nuevo modo, debemos repensar las categorías de desarrollo y de territorio, con sus largas historias de uso y significación. Una visión no ingenua de estos conceptos, debería retomar el largo debate sobre el desarrollo y sus principales críticas¹, contemplando las propias metas sociales en cuanto a calidad de vida, inclusión social, legitimidad política, sustentabilidad ambiental y especificidad cultural. Pero

¹ En tanto visión economicista, modernista y etnocéntrica, vinculada a la idea de “progreso” con un fuerte modelo vinculado a las sociedades occidentales y a los países “desarrollados”. Las críticas a esta concepción incorporan, como mínimo, el enfoque del desarrollo sustentable ambientalmente, incluso en lo social y lo político y que parta del reconocimiento de la diversidad cultural.

además, pensar el desarrollo desde una perspectiva crítica, implica el reconocimiento en los procesos reales, de las correlaciones de fuerza existentes, en el marco de relaciones de poder asimétricas, que incluyen no sólo los aspectos materiales (estructura económica- social y uso de recursos naturales) sino también los aspectos simbólicos y culturales (modelos de desarrollo y sentidos sobre el mismo, estilos de vida y relación con la naturaleza).

El *territorio*, por su parte, también se encuentra atravesado por lógicas diversas y contradictorias, que implican a actores e intereses tanto locales como regionales, nacionales y globales. En este sentido, el territorio es el espacio de la interacción, pero también el espacio del conflicto y de las relaciones de fuerza que históricamente lo modifican y lo moldean.

Para ilustrar estas relaciones de fuerza y las transformaciones que implican, podemos preguntarnos ¿Qué ha sucedido con las viejas banderas del desarrollo territorial y la “convergencia interregional” de los años ´60 y ´70, a partir de las reformas estructurales que significó el neoliberalismo y de la globalización, en las décadas siguientes? Podemos decir que existe hoy una mayor fragmentación y heterogeneidad en los territorios, existiendo fuertes disparidades *interregionales e intraregionales*; es decir, sociedades, economías y territorios *duales*², fragmentados y desarticulados, ruptura de lazos sociales y cadenas productivas.

En este sentido pueden interpretarse los procesos de concentración económica y territorial, los desplazamientos poblacionales y los procesos de exclusión social, de redistribución y resignificación de recursos naturales (nuevas formas de uso y explotación). También, el surgimiento de *tensiones y conflictos socio-económicos y ambientales* que se vienen produciendo en los últimos años en la Argentina³; y, en un sentido mas amplio, numerosos

² Conformados por sectores empobrecidos descapitalizados y relegados a un nivel de subsistencia o desplazados de sus actividades tradicionales, frente a otros fuertemente concentrados, tecnologicados y vinculados al mercado mundial, que avanzan sobre nuevos sectores.

³ Dentro de los cuales podemos señalar: el conflicto por las Pasteras en Frai Bentos (Uruguay)-Guaaleguaychu (Argentina, Provincia de Entre Ríos); la minería a cielo abierto en diversos territorios a lo largo de la cordillera, como Esquel, San Juan, Mendoza, Catamarca, Jujuy, por nombrar algunos; el avance de la soja sobre otros cultivos y sectores en las regiones de la pampa, NEA y NOA y las transformaciones socio- económicas que implican

procesos de reconversión de economías regionales que implicaron la dualización de la economía entre un sector moderno y vinculado al mercado global y un sector minifundista y de subsistencia. En estos conflictos -que implican además el surgimiento de *nuevos actores sociales y colectivos*, como movimientos ambientalistas y de campesinos, asambleas locales, cooperativas y otras organizaciones civiles y de la economía social- lo que se enfrentan son *sentidos diversos del desarrollo y del uso del territorio*, que implican además correlaciones de fuerza entre actores socio- económicos con capacidades de agencia desiguales.

Entonces ¿Qué opciones existen entre el letargo de las economías regionales tradicionales, con todos sus problemas de tecnología, calidad, mercado, capitalización, escala; y la reconversión de las mismas en islas de productividad y tecnología de punta, vinculadas al mercado internacional, pero con adversas consecuencias socio- económicas, territoriales, ambientales o culturales para el conjunto de la población? Estas dos realidades conviven en tensión hoy en nuestro país, determinando economías, territorios y sociedades duales.

Nos proponemos en este artículo analizar la tensión entre estrategias de reconversión del territorio, entre el desarrollo territorial y la conformación de enclaves económicos y en este marco, plantear la estrategia de la economía social como una vía posible y deseable, no la única⁴, para pensar formas alternativas de desarrollo del territorio, inclusión social, control de la dirección del crecimiento económico y distribución de los beneficios del mismo. Así mismo, pensar las dimensiones públicas del orden local, provincial y nacional que pueden contribuir al éxito de estas estrategias y, más en general, a un desarrollo del territorio y su población más equilibrado y sustentable.

Para ello, traemos aquí el análisis del proceso de reconversión del sector vitivinícola en la Provincia de Mendoza, y un caso de economía social basado en la tradición cooperativa, en el sector agroindustrial citrícola de la Provincia de Corrientes, a fin de ilustrar los procesos realizados y resultados alcanzados en el marco de procesos socio- territoriales de transformación.

⁴ Otra estrategia fundamental en este sentido se basa en el fortalecimiento del sector PyMe.

¿Desarrollo territorial o enclaves económicos?

En el contexto de crisis de las economías regionales que se remonta a los años '90, signado por las políticas neoliberales y los procesos de globalización, muchos territorios y regiones, en un intento de reactivar sus economías e insertarse en los mercados, realizaron procesos de reconversión productiva y especialización sectorial, generalmente de cara al exterior, que, si bien implicaron un salto cualitativo en la economía local, tuvieron resultados adversos en cuanto a la concentración económica y territorial y sus efectos sociales.

Un caso interesante para el análisis es el proceso de reconversión de la vitivinicultura en la provincia de Mendoza, en la región de Cuyo (centro oeste de Argentina). Históricamente, la provincia presentaba un bajo desempleo, muy inferior a la media nacional, buena calidad de vida y el reconocimiento de un “modelo de desarrollo” de la provincia, vinculado a la agroindustria vitivinícola. En la década del '90, en el marco de procesos de apertura económica, privatización⁵ y desregulación del sector, se inicia un proceso de “reconversión productiva”, con el objeto de promover la sustitución de cultivos orientados al vino común o “vino de mesa” por “vinos finos”, altamente valorados en el mercado mundial. De este modo, se inicia un proceso de fuertes inversiones en el sector vitivinícola (5.000 millones de dólares durante los años '90 y 1.500 millones en los últimos años y unos 600 más -se estima- de aquí a 2010), mayormente para la adquisición de instalaciones existentes, aunque también una parte de la inversión se destina a la ampliación de las mismas y a la integración vertical del sector bodeguero con la incorporación de viñedos propios (Azpiazu, Daniel y Basualdo, 2003).

A su vez, el sector asume un carácter claramente exportador, a partir de la alta calidad lograda por los vinos finos. Según algunos datos, en el 2005 se da un record de exportación, 410 millones de dólares, casi el doble del 2004 (210 millones) que a su vez duplica al 2002⁶; actualmente se estaría

⁵ La primera privatización que se produce en el ámbito nacional es la de la Bodega Giol, propiedad del gobierno de la provincia de mendoza, en 1989.

⁶ Página 12, Suplemento Cash, “El boom de la vitivinicultura argentina no es para todos. El negocio detrás de un buen vino” Susana Díaz, 20 de Noviembre de 2005. disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/30-2169-2005-11-26.html>

producido un nuevo record de exportación. Sin embargo, este crecimiento espectacular de la exportación, que implica un crecimiento económico local importante en cuanto a volumen y calidad, no se traduce en “desarrollo” o una mejor distribución de las ganancias al interior de la cadena y entre los distintos actores. La reconversión productiva, iniciada en los ´90 y completada tras la crisis del 2001, tuvo como característica la expulsión de muchos productores⁷, y pequeñas y medianas bodegas de tipo familiar.

Las inversiones en el sector se traducen en un fuerte traspaso de manos de bodegas tradicionales y un importante proceso de fusiones y adquisiciones por la incorporación de capitales nacionales y extranjeros (Sólo 6 bodegas siguen perteneciendo a las familias tradicionales, la gran mayoría de las mismas cambió de dueño). Como resultado, puede señalarse que de las 1.200 bodegas que existían en la provincia a principios del los ´80, a comienzos 2000 quedan 300 o 400; sólo 5 bodegas concentran el 75% del vino común y otras 5 bodegas controlan el 40% de los vinos finos; 2 grupos económicos concentran el 70% del mercado del mosto, uno de ellos enteramente internacional y el otro, mitad extranjero y mitad nacional.

Las tensiones al interior de la cadena se centran en los precios de la uva pagados por las bodegas a los productores. Según una investigación realizada (Rofman, A. y Collado, P. 2005), para el bienio 2002-2003 la relación de precios a favor del sector manufacturero en detrimento del primario fue de 3 a 1. Esta situación es común a muchos sectores agroindustriales de otras economías regionales, y se explica por un sector industrial y exportador altamente oligopolizado, frente a la realidad de miles de pequeños productores mayormente dispersos y sin capacidad de negociación, y ante la falta de regulaciones estatales sobre precios y mercados. Tal situación a su vez impide la reconversión de los pequeños productores, con lo cual se refuerza la desigualdad existente al interior de la cadena.

⁷ Según datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza y el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV), en el último decenio se da una fuerte disminución de la porción de fincas de 5 a 15 hectáreas y un aumento de los emprendimientos de más de 100 hectáreas. Además se había producido una fuerte expulsión y desaparición de productores por los procesos de reconversión e hiperinflación de principios de los ´90.

Paralelamente se da un aumento del desempleo y la precarización laboral, inicialmente en el área rural, que se traduce luego en un aumento de los niveles de desempleo, informalidad y pobreza en los ámbitos urbanos (Collado, P, 2001), y que lleva a niveles de violencia y delincuencia inauditos en la provincia⁸.

Según algunas interpretaciones sugerentes, se plantea a nivel internacional la "teoría de los 2 modelos", entre los cuales "la lucha será feroz", entre un modelo cooperativo, PyMe, al estilo europeo, subsidiado, regulador, defensor del origen de la uva (casi el 58 % de la producción francesa de vinos proviene de cooperativas integradas a la Unión Europea) y un modelo internacional, libre, flexible a los cambios del consumo y de grandes alianzas corporativas.

La reconversión vitivinícola, mejoró la calidad de los vinos, aumentó exponencialmente la exportación y los ingresos provenientes de la misma, pero, ¿quienes se vieron beneficiados con ella? Un grupo cada vez más selecto y foráneo de empresarios. Entonces, ¿podemos hablar en este sentido de desarrollo territorial o estamos ante la presencia de un enclave territorial, donde se produce un fuerte crecimiento económico pero con nefastas consecuencias sociales y sobre las tramas socio- productivas locales? Al respecto se hace sumamente necesario repensar y criticar las diversas formas de crecimiento económico, así como los sentidos, caminos y estrategias para el desarrollo.

La economía social como una estrategia para el desarrollo territorial

La economía social, en su sentido más amplio, como formas de relaciones sociales y económicas alternativas a la tradicional relación entre capital y trabajo, y con un sentido cultural que desafía los preceptos de la maximización de la ganancia como fin último de las fuerzas y recursos sociales, representa una opción que debemos analizar, en vistas del fortalecimiento mismo de la sociedad como tal, y de un desarrollo del territorio más equilibrado.

⁸ Según datos oficiales los niveles de delincuencia en Mendoza llevan a ubicar a la provincia en segundo lugar a nivel nacional, después del Conurbano bonaerense.

¿Cuál es la fortaleza de la propuesta y estrategia de la economía social? Básicamente la “economía social” se plantea como una estrategia que permite una mayor *democratización de la economía*, tanto en los procesos como en los resultados. Es decir, permite un mayor control por parte de sectores ampliados (en tanto capital desconcentrado) en cuanto a la toma de decisiones y a la distribución de los beneficios.

En el marco de territorios fragmentados o a “dos velocidades”, el sector de pequeños y medianos productores, siendo el más numeroso dentro de la población rural, y representando el grueso de las Explotaciones Agropecuarias (EAPs) en todo el país⁹, puede encontrar en diversas prácticas y estrategias de la economía social, una alternativa válida para su sostenimiento y desarrollo. Dadas las dificultades características de este sector, la forma cooperativa o asociativa de diverso tipo permite una serie de ventajas que resultan clave, y que podemos enumerar del siguiente modo: el aumento de la escala de la producción y por tanto la posibilidad de acceso a demandas seriadas o de mayor volumen; la mejora en los términos de negociación, tanto para compra de insumos como para venta en cantidad; mejora en la productividad por el uso de infraestructura, maquinarias y tecnologías compartidas; mejora en los costos burocráticos e impositivos dada su gestión en conjunto; posibilidad de acceso conjunto a capacitación y asistencia técnica a partir de la conformación de grupos; posibilidad de avanzar en la cadena de valor hacia la agroindustria: acopio, procesado, fraccionado, emvasado, comercialización interna y externa¹⁰.

Por supuesto que los procesos asociativos y cooperativos representan dificultades y esfuerzos adicionales, por parte tanto de los propios actores

⁹ Según el Censo Nacional Agropecuario del 2002, el porcentaje de Explotaciones Agropecuarias (EAPs) inferior a 50Ha representa el 46% del total, poseyendo tan solo el 1.3% del total de superficie en producción; el porcentaje de EAPs con menos de 100Ha llega al 58%, e implica menos del 3% de la superficie cultivada. Comparando con el Censo anterior, de 1988, tenemos que para ese año las EAPs de hasta 500Ha representaban el 87% de las explotaciones y poseían el 16% de la superficie explotada, al 2002 este segmento se reducen al 83% y poseen el 13% de la superficie.

¹⁰ Algunos casos interesantes en este sentido son por ejemplo la instalación de molinos para elaboración de yerba mate, te, maíz, mandioca, etc.; de salas limpias para la elaboración de conservas y chacinados; de frigoríficos y mataderos, generalmente de tipo municipal, tanto para pequeños como para grandes animales; la instalación de salas de extracción de miel de uso comunitario o cooperativo, entre otros.

como de las instituciones que los promueven o acompañan. Pero lo cierto es que, en el marco de fuertes procesos de reestructuración territorial y productiva, de una mayor competitividad y exigencia de los mercados y de procesos crecientes de concentración y globalización de la economía, en muchos casos, el asociativismo representa prácticamente *la única opción de supervivencia* para pequeños productores.

En este sentido, está claro que los procesos de economía social y desarrollo territorial, requieren mayores esfuerzos de capacitación, aprendizajes colectivos, trabajo en red, acompañamiento institucional y regulación, así como la creación de nuevas formas o tecnologías, tanto duras como blandas, para la gestión asociativa, desconcentrada y a mediana escala. La misma requiere sistematizar y poner en conocimiento y en comunicación múltiples experiencias existentes en el territorio, a la vez que desarrollar nuevas tecnologías y formas apropiadas de trabajo, producción, gestión, distribución, que resultan sumamente necesarias para poner en marcha este proceso de manera sostenida y a mayor escala. Estos aspectos requieren el desarrollo de capacidades públicas para el acompañamiento de los procesos, como exponemos mas adelante.

Análisis de caso: la Cooperativa San Francisco de Monte Caseros, Corrientes

El caso que presentamos¹¹ constituye una experiencia muy interesante de desarrollo productivo local y regional, basado en la economía social llamada “fundacional”, es decir, en la tradición cooperativa, en este caso de la Provincia de Corrientes.

La Cooperativa de Transformación y Comercialización Agropecuaria “*Colonia San Francisco*” Limitada, sujeto y motor de esta experiencia, se conforma en el año 2001, en la Colonia San Francisco, a partir de la decisión de 25

¹¹ Para el estudio de este caso se realizaron 10 entrevistas en profundidad a actores claves de la Cooperativa San Francisco, el INTA, la Provincia y la Nación y se visitaron además las instalaciones de la cooperativa y algunas quintas. El mismo fue realizado, conjuntamente con el análisis de 6 casos mas de diversas provincias, en el marco del Proyecto de Investigación “Desarrollo local y Empleo” FLACSO, Programa Estado y Políticas Publicas- Ministerio de Desarrollo de la Nación, Coordinado por Bárbara Altschuler y Alejandro Casalis, 2007.

productores cítricos del Departamento de Monte Caseros, que decide enfrentar las dificultades que la crisis del 2001 les imponía, asumiendo el desafío de comenzar a comercializar en forma conjunta, con vistas a la exportación de su producción cítrica (mayormente de naranjas y mandarinas)¹².

La Colonia San Francisco, que dista unos 28 Km. de la Ciudad de Monte Caseros, está compuesta por 56 familias, aproximadamente 280 personas. La gran mayoría de las personas trabaja en la recolección y acondicionamiento de frutas cítricas, en los aserraderos locales y entre los meses de octubre a enero en la plantación y cosecha de arándanos. La actividad económica de la zona está basada en la producción cítrica y forestal, la característica fundamental es la división en chacras con superficies de 30 a 50 hectáreas, determinadas por la colonización realizada a principios del siglo XX, siendo en su mayoría colonos de origen Italiano y Español.

Caracterización de los productores y su problemática

Puede caracterizarse a los socios de la cooperativa como *empresas familiares capitalizadas* (entre 1 y 2 empleados, además del grupo familiar y entre 30 y 50 Has), con cierto nivel de diversificación (principalmente se combina la citricultura y la ganadería)

La dificultad creciente que venían enfrentando estos productores, así como tantos otros de nuestro país, era que el circuito de comercialización ya no se desarrollaba como antaño, cuando sus padres y abuelos se dedicaban a la producción de cítricos. Entonces, el comprador o “acopiador” venía a comprarles a la quinta, y *“ellos solo tenían que preocuparse por producir”*. Pero esta realidad fue cambiando poco a poco, debido al aumento de la oferta a nivel nacional, las mayores exigencias en el mercado y los cambios en la composición y gestión de los mismos. Esta situación se agrava con la recesión de la economía a fines de los años `90 y la crisis socio-económica del 2001. Es entonces cuando un grupo de productores se convence de que

¹² Es importante señalar que los productores ya poseían en su mayoría experiencia cooperativa, en tanto socios fundadores de la Cooperativa Aguará, proveedora del servicio eléctrico de la zona, y que actúa como “madrina” de la iniciativa e institución intermediaria del proyecto.

tienen que avanzar en la cadena productiva, encarando la comercialización por sus propios medios, objetivo con el cual se crea la Cooperativa. En el año 2002, ésta proyecta la instalación de un galpón de empaque, en principio para el mercado interno¹³. Pero este avance significativo no resolvía los problemas comerciales de los productores, dada la restricción de la demanda en el mercado interno y las fuertes variaciones de precio. Es entonces que, deciden aumentar la apuesta y orientarse al mercado de exportación, pensando en solicitar financiamiento al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (MDS) y contando con el apoyo de instituciones técnicas que detallamos mas adelante y con el aval político de la Provincia de Corrientes para realizar la gestión.

El interés e involucramiento del gobierno provincial en la concreción del proyecto está dado en el hecho de que la exportación de citrus de Corrientes se desarrollaba tradicionalmente a través de la provincia de Entre Ríos. Esto significaba una situación de atraso y dependencia para la provincia de Corrientes¹⁴, la cual, teniendo una producción cítrica muy considerable, no poseía una vía propia de comercialización y exportación.

El desarrollo del proyecto

Ante la necesidad de comercializar en los mercados internacionales, se solicita el apoyo al MDS¹⁵ con el objetivo de adaptar y acondicionar la línea de empaque, de acuerdo a las exigencias del mercado externo. Pero las PyMes agropecuarias de la zona no estaban orientadas a mercados exigentes y de exportación. Es por ello que el proyecto resultaba en principio

¹³ Es de destacar que estos primeros avances se produjeron a partir de aportes propios de los socios de la cooperativa, a través de los cuales pudieron primero comprar un terreno para luego instalar allí el nuevo galpón.

¹⁴ El esquema tradicional de comercialización se veía reducido a la venta de la producción a otras provincias, en detrimento de las ganancias de los productores, y de los encadenamientos productivos que pudiesen generarse en torno a la misma, como la fabricación de embalajes y la mano de obra para el empaque y los fletes, perdiéndose además la denominación de origen de la producción. Según entrevistas realizadas, la provincia perdía entre 30 y 40 millones de pesos anuales por no poder exportar ni agregarle valor a la producción.

¹⁵ El proyecto "Producción, procesado y comercialización de frutas cítricas de calidad" fue presentado en el mes de septiembre de 2004 ante el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Programa Manos a la Obra, y seis meses más tarde, en febrero de 2005 recibieron los fondos.

muy ambicioso, hasta para los mismos productores. Pero la experiencia desarrollada hasta entonces, la capacidad de iniciativa y liderazgo de la cooperativa, así como los importantes apoyos técnicos y financieros recibidos los impulsó a encarar el desafío. La estructura de apoyo institucional, técnica y financiera contó con varias fuentes, siendo los **actores estratégicos participantes** los siguientes:

- **Ministerio de Desarrollo Social de la Nación:** parte del financiamiento del proyecto.
- **Gobierno de la Provincia:** subsidio complementario, acompañamiento técnico e institucional para la gestión del proyecto.
- **INTA, Agencia de Extensión Rural (AER) Monte Caseros:** acompañamiento técnico antes, durante y después del proyecto.
- **SENASA:** (Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria de la Provincia de Corrientes) habilitaciones, capacitación y asesoramiento.
- **Consejo Federal de Inversiones (CFI):** capacitación y financiamiento para misiones comerciales al exterior.
- **Corporación del Mercado Central:** capacitación sobre normativas de calidad para mercados externos (Normas Eurep- GAP)¹⁶.
- **Fundación Gas Ban:** apoyo técnico al proyecto. Programa de Responsabilidad Social Empresaria (RSE) del MDS.

Este entramado de apoyo institucional, sumado al dinamismo y capacidad de liderazgo de la cooperativa, que motorizó todo el proceso, resultó clave para la gestión, implementación y éxito de la experiencia.

Las dificultades del proceso y las transformaciones requeridas.

Los principales problemas de los productores y la cooperativa se asocian con **la calidad de la producción** y la aplicación de normas para la exportación.

La opción por la exportación es, por supuesto, muy tentadora, pero también muy costosa y riesgosa, dado que los costos de exportación resultan muy elevados y no siempre se alcanzan los estándares de calidad requeridos. Además, la opción por el mercado externo, determina que **la cooperativa**

¹⁶ Normas de calidad para exportación al Mercado Europeo. Las mismas implican cumplir estrictas normas asociadas con la trazabilidad y manejo de los cultivos, el uso de fertilizantes, la disposición final de residuos, entre otros aspectos.

debe estar por entero dentro del mercado formal, desde la producción hasta el empaque, lo cual significa un cambio cualitativo dentro de las prácticas del productor¹⁷.

Por otra parte, a partir de la conformación de la cooperativa y del proyecto de empaque para exportación, se da un doble proceso de transformación del productor. El **proceso de transformación del productor en empresario**, que constituye un proceso lento y continuo e implica importantes desafíos; y la transformación **de productor individual a cooperativista**. En este sentido, como señalan los socios entrevistados, se dieron importantes aprendizajes colectivos y cambios profundos en la mentalidad y práctica de los productores socios a partir de la experiencia, al tiempo que la misma representa en una fuente de orgullo para los productores y la comunidad: *“Lo que más nos costó fue sentirnos dueños de la cooperativa, darnos cuenta de lo que tenemos. Pero fue muy buena la experiencia. Es todo un proceso de crecimiento, es un logro más que importante para todos nosotros, para la localidad y para la provincia. Somos el primer empaque de exportación de la provincia”*, señala un socio de la cooperativa.

Resultados productivos y proyecto industrial de jugos

En cuanto al procesamiento de la fruta en el empaque, el cambio fue significativo con las nuevas inversiones, ya que en dos años se triplicó la capacidad de proceso, constituyéndose la cooperativa como formadora de precios en la región, dado el volumen de fruta procesada.

Aun así, como señalan los entrevistados *“siguen quedando agujeros en la cadena, asociados a la industrialización y que podrían aprovecharse local y regionalmente”*. Especialmente vinculado a la fruta de descarte, que abarca alrededor del 40% de la producción, y puede llegar casi al 100% si hay heladas fuertes. Esta producción debe venderse a terceros fuera de la provincia, con la consecuente fuga de recursos de la localidad.

¹⁷ En la actualidad la cooperativa se encuentra exportando cítricos a países como Rusia, Francia, Holanda, Rumania, Bulgaria y España y realizando contactos para entrar a mercados de Medio Oriente y Canadá.

Ello implica fuertes mermas en las ganancias de los productores y una gran pérdida de recursos y empleos para el territorio, asociados a la actividad industrial, ya que el que posee el poder de compra y comercialización, es *el que controla toda la cadena*, imponiendo los precios y los proveedores. En este sentido, la cooperativa tiene actualmente una **fuerte determinación para avanzar en la cadena de valor**, montando una fábrica de jugos (extractora de jugo concentrado), encontrándose actualmente, la cooperativa, conjuntamente con el INTA y el Gobierno de la Provincia, realizando el estudio de perfectibilidad del proyecto.

Nuevos empleos y encadenamientos productivos

Para analizar el **impacto socioeconómico** de la experiencia debemos hablar de los **nuevos empleos** creados y de los **encadenamientos productivos**, los cuales fueron en ambos casos muy significativos. Pero además, los cambios cualitativos intangibles, subjetivos y actitudinales, que la experiencia ha producido en los socios y empleados de la cooperativa, los cuales son significativos cuando hablamos de economía social y desarrollo local.

A partir del proyecto de empaque de cítricos para exportación **se generaron puestos de trabajo** para casi 50 familias en el empaque, y para 150 en la cosecha de las quintas, además de los **encadenamientos productivos**, que contemplan a más de 100 personas trabajando vinculadas a la actividad citrícola de la cooperativa en la región (aserraderos, empaque, transporte, despachantes de aduana). Además, es de destacar que los empleos creados son todos en blanco y de calidad, elevando considerablemente la situación laboral y socio- económica de sectores altamente vulnerables como los jóvenes, mujeres y trabajadores rurales precarios en general¹⁸.

La labor desarrollada en cuanto a **capacitación, involucramiento y arraigo** al territorio a partir de la experiencia de la cooperativa no ha sido menor. Como señala el tesorero, que posee 30 años y vive en Monte Caseros: “La

¹⁸ Un dato interesante es el caso de Parada Labougle, un pueblito distante unos 15km de Monte Caseros que se encontraba en proceso de desaparición, ya que era una parada del antiguo tren desmantelado. Hoy, muchos los jóvenes del pueblo trabajan en la cooperativa, y con empleos en blanco y de calidad.

*cooperativa tiene otro nivel de compromiso con el productor, diferente al de una empresa privada, ya que somos nosotros mismos quienes la conformamos. Lo mismo sucede con los empleados del empaque, son nuestros vecinos y nosotros queremos que la Colonia y el Departamento salga adelante, porque queremos que nuestros hijos crezcan y vivan en estas tierras". Este **elemento subjetivo y emotivo** es fundamental y hace a las condiciones laborales y a las relaciones sociales, siendo una de las fortalezas fundamentales de la economía social.*

Conclusiones del caso: Impacto local y regional

La experiencia de la Cooperativa San Francisco representa un caso muy interesante porque combina desarrollo productivo local y regional; creación de empleo, particularmente para jóvenes; capacitación y formación tanto para productores como para empleados del empaque; asociativismo y cooperativismo; y generación de recursos para el territorio, el cual se plasma en importantes encadenamientos productivos de la actividad citrícola con otros sectores locales. En este sentido, constituye un ejemplo positivo de emprendedorismo, con fuerte anclaje en la economía social y la tradición cooperativa, arraigo al territorio, particularmente rural y con visión regional.

Como factores de éxito de la experiencia pueden mencionarse: la experiencia previa en el sector cooperativo, es decir, que había un **capital social** preexistente; la capacidad de **liderazgo y emprendedorismo** de los dirigentes de la cooperativa; el **fuerte arraigo de estos productores en el territorio**, lo cual implica el interés por el desarrollo del mismo, y no sólo por el éxito personal o empresarial¹⁹; el **entramado institucional** que da marco a la experiencia es un elemento clave de la misma, en tanto permite el **trabajo en red de instituciones** técnicas y gubernamentales del orden nacional y provincial.

Pero además, podemos afirmar que la experiencia de la Cooperativa San Francisco constituye un fuerte caso de **desarrollo productivo con creación de empleo e inclusión social**. Efectivamente, en la actualidad, las

¹⁹ Este elemento es destacable en el marco de un fuerte proceso a nivel nacional de despoblamiento del campo y sustitución de pequeños y medianos productores por grandes empresas explotadoras de la actividad agropecuaria.

cooperativas resultan ser una importante fuente de empleo, y se convierten así en una alternativa de organización donde los productores pueden acceder a un mercado como el agroindustrial, concentrado por capitales multinacionales.

Como **resultados socio- culturales** del proyecto, podemos señalar los aprendizajes colectivos de los productores socios de la cooperativa, tanto en el tema asociativo, como productivo y de gestión comercial. También la capacitación recibida por todo el personal, que constituye la posibilidad de empujar hacia arriba en términos socio-laborales, a todo el sector de trabajadores vinculados a la actividad.

Es de destacar como logro del proceso y como factor estratégico para el territorio, la consolidación de una **red de trabajo interinstitucional, continua y sistemática**, de apoyo a la producción. A partir de la investigación realizada puede concluirse que los elementos fundamentales para el éxito del trabajo en red, multiactoral e interinstitucional son los siguientes: primero, debe haber intereses comunes, orientados al desarrollo local y regional; segundo, tiene que haber una comunicación fluida, transparente y permanente entre los actores; y tercero, tiene que haber confianza entre las instituciones y los diversos actores, de modo que fluya la información, la representación de intereses ante terceros y se de la apropiación colectiva del proyecto territorial.

Finalmente, consideramos que la Cooperativa San Francisco se constituye y se fortalece como un **nuevo actor colectivo**, capaz de dinamizar la economía local y regular la actividad en beneficio de las mayorías, afianzando a su vez la identidad local y los valores asociativos. Como señala uno de los socios entrevistados, *“Esto supera a una empresa, es un desarrollo regional”*.

Además de los aspectos económicos, deben destacarse todos los aspectos intangibles que el proyecto genera: el arraigo al territorio, el orgullo del crecimiento conjunto a partir del trabajo, el valor asociativo y solidario, la confianza y esperanza en un futuro mejor.

Gobiernos, planificación y desarrollo del territorio

Como antes señalábamos, y como demuestra este caso, una experiencia de economía social no se desenvuelve con éxito en el vacío. Las mismas requieren una serie de condiciones que deben conjugarse, dentro de las cuales se destaca una acción conjunta y decidida de parte de los tres niveles de gobierno y de organismos públicos de diverso tipo. Además, el desarrollo del territorio y de actividades económicas sostenibles no es posible, sin un nivel de *infraestructura básica*, un sistema de transporte a costos accesibles, *políticas activas de promoción*, incentivos impositivos, crédito accesible, establecimientos de acuerdos entre sectores de la cadena productiva para el aprovisionamiento sustentable de materia prima, el desarrollo de proveedores, entre otros.

Estos elementos requieren una planificación y gestión concertada a mediano-largo plazo, por parte del gobierno nacional, provincial y local. Como señalábamos en otro artículo (Altschuler y Casalis, 2006), el impacto final que una política o proyecto tenga en el territorio no se debe solamente a las acciones, u omisiones, de un nivel de gobierno sino que cada vez importa más, la articulación entre los mismos. Sin embargo, en la práctica, las relaciones nación- provincia- municipio distan de ser armónicas y articuladas. Tanto desde las estructuras jurídicas y presupuestarias, en cuanto a distribución de competencias y recursos, como desde las prácticas e intereses político- partidarios, estas relaciones carecen de coordinación, son desequilibradas y en muchos casos, conflictivas.

Así mismo, una dificultad fuerte para las políticas de desarrollo sustentable tiene que ver con las necesidades de inversión a largo plazo que las mismas requieren y las necesidades en el corto y mediano plazo, tanto económicas (guiadas por la rentabilidad) como políticas (orientadas por la lógica electoral y la necesidad de mostrar resultados visibles en un período de gobierno). Ambas lógicas, económica y política de corto plazo, conspiran con la planificación del territorio, dificultando la resolución de desequilibrios estructurales, tales como la distribución de población, recursos e inversiones en diversos territorios y regiones de nuestro país.

La falta de oportunidades económicas y laborales, la carencia en la atención a servicios básicos y accesibilidad desde pequeños poblados, el desarrollo de infraestructura y acceso a servicios de salud, educativos y culturales para

áreas rurales, requieren de una planificación nacional y en el largo plazo, como estrategia para reequilibrar el territorio, o al menos frenar las migraciones desde áreas rurales y pueblos del “interior del interior” hacia las grandes ciudades o intermedias, es necesario la inversión en desarrollo de las mismas.

Lo que se requieren entonces, son políticas de Estado, a largo plazo, concertadas y articuladas entre el nivel nacional, provincial y local, a fin de fortalecer la construcción de territorios y regiones sustentables. Lo fundamental aquí es señalar que la economía social puede ser estratégica cuando se integra en un proyecto territorial más amplio de desarrollo sostenible, que incluya la vinculación con sectores pequeños y medianos de la economía local y regional.

Reflexiones finales

En el modelo de desarrollo que se define a partir de las fuerzas socio-económicas y los intereses contrapuestos que se juegan en el territorio, existe una relación estrecha entre, por un lado, la forma de propiedad de los recursos naturales y sociales, el modo de uso que se da a los mismos y la apropiación de los beneficios que resultan; lo cual determina nuevas configuraciones sociales, económicas y territoriales.

¿Por que la economía social representa una estrategia para el desarrollo territorial? Porque la misma, entendida como una forma asociativa, autogestiva y solidaria de producir, distribuir y consumir, en base a las necesidades, la calidad de vida y el trabajo, y no al capital y la ganancia de sectores muchas veces altamente concentrados y extranjerizados, tiende a contrarrestar uno de los problemas fundamentales de nuestra sociedad y que hace a la diferencia clave entre crecimiento económico y desarrollo: *la forma en que se da la distribución y apropiación de los beneficios, las ganancias y riquezas producidas socialmente.*

A partir de diversos estudios que hemos realizado²⁰, como el análisis de caso presentado, puede comprobarse que la economía social, en la forma

²⁰ Investigación del Programa de Estado y Políticas Públicas de FLACSO. Diplomatura Superior en Desarrollo Local y Economía Social.

cooperativa o asociativa de diverso tipo, con el acompañamiento del sector público y de instituciones técnicas del territorio, permite desarrollar segmentos de una cadena productiva de manera equilibrada, asegurando mejores beneficios para el conjunto, promoviendo el desarrollo socio- técnico de las personas, con mayores encadenamientos, fortaleciendo la identidad y promoviendo el arraigo al territorio. En síntesis, permitiendo que una inversión determinada (no sólo de capital, sino también de trabajo y conocimientos) “derrame” en desarrollo del territorio y no en “enclaves” económicos (entendidos estos como un crecimiento económico concentrado y en vistas al mercado exterior).

Por el contrario, diversos estudios señalan que muchas de las estrategias actuales que se aplican en nombre del desarrollo implican la mejora en los volúmenes de producción, la productividad, la calidad y el alargamiento de la cadena a partir del agregado de valor, pero también la concentración de la misma y de sus sectores estratégicos en enclaves económicos territoriales. La intensificación de la producción y explotación de los recursos naturales con miras a la exportación, enmarcadas en la actual macro economía y ante la ausencia de políticas de regulación y promoción activas, produce vías de crecimiento económico pero sin representar verdaderos senderos de desarrollo sustentable, centrados en la mejora de la calidad de vida de su población. Una vez más, es necesario repensar el desarrollo, sus enfoques y estrategias, así como la dimensión política del desarrollo, pensando el para qué y para quién de los procesos.

Pero además, sin duda se requiere la constitución de una fuerza política, social y económica considerable que posibilite fuertes cambios estructurales y estratégicos, en post del desarrollo y el equilibrio del territorio, a la vez que un verdadero cambio cultural en las visiones y paradigmas al respecto.

Bibliografía

- Altschuler, Bárbara y Casalis, Alejandro, “Aportes del Desarrollo Local y la Economía Social al Desarrollo” en El desarrollo en un contexto posneoliberal. Hacia una sociedad para todos. Daniel García Delgado y Luciano Nosetto compiladores. Ediciones CICCUS, Buenos Aires, 2006.

- Altschuler, Bárbara y Casalis, Alejandro, coordinadores. Proyecto de Investigación “Desarrollo local y Empleo” FLACSO, Área de Estado y Políticas Públicas (Dir. Dr. Daniel García Delgado). Ministerio de Desarrollo de la Nación, Informe Final, Buenos Aires, 2007.
- Arroyo, Daniel, “La economía social como estrategia de inclusión”, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2004. “Perspectivas Actuales de la Economía Social”, FLACSO, 2005.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo, “Estudios Sectoriales. Componente Industria vitivinícola”. Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación, 2003.
- Collado, Patricia, “Mercado de Trabajo en Mendoza: Transformaciones y Perspectivas” V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, 2001.
- Coraggio, José Luis, “La economía social como vía para otro desarrollo social”. Apuntes del curso Desarrollo local y economía social, FLACSO, Buenos Aires, 2002.
- García Delgado, Daniel y Casalis, Alejandro, “Desarrollo Local y proyecto nacional”, en: Ministerio de Desarrollo Social, *El desarrollo local en el eje de la Política Social*, documento institucional, Buenos Aires, 2006.
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, “Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social”, Cuaderno nº 2, documento institucional, Buenos Aires, 2005.
- Murmis y Feldman, “La persistencia de la pequeña producción mercantil en un pueblo rural de la Argentina. Factores favorables y factores limitantes”, en Acerca de la globalización de la Agricultura. Calvacanti y Neiman, compiladores. Ediciones CICCUS, 2005.
- Rofman, Alejandro y Collado, Patricia, El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran, en IV JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, 2005.