

¿Es la articulación socioproductiva una estrategia viable de desarrollo social?.

Lilibeth Yáñez, Diana David y Andrea Benedetto.

Cita:

Lilibeth Yáñez, Diana David y Andrea Benedetto. (2004). *¿Es la articulación socioproductiva una estrategia viable de desarrollo social?. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/16>

¿Es la articulación socioproductiva una estrategia viable de desarrollo social?

Autoras: Lilibeth Yáñez, Diana David y Andrea Benedetto.

Sociólogas, docentes e investigadoras de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza. Argentina.

lilibeth_yanez@hotmail.com - albedavid@uolsi.nectis.com.ar

Resumen:

En la última década, distintos organismos internacionales (BID, Banco Mundial, FAO, etc.) subrayan la importancia de la dimensión sociocultural del desarrollo, insistiendo en instalar el capital social como panacea. Sin embargo, sus recomendaciones desconocen que el capital social es una de las formas en que se expresa el poder, favoreciendo procesos de crecimiento económico que profundizan la desigualdad estructural propia de las sociedades latinoamericanas.

Para analizar la viabilidad de esta nueva agenda de desarrollo social, es preciso reconstruir la configuración y la dinámica estructural de los campos en que se aplica, ya que éste condiciona el accionar de los agentes involucrados. Entonces, incluir la heterogeneidad de posiciones e intereses contradictorios permite entender por qué, a pesar de los esfuerzos, no se consigue el anhelado desarrollo.

Este trabajo pretende mostrar algunos resultados de la aplicación de esta agenda en el contexto específico del complejo del tomate en la provincia de Mendoza. Mediante entrevistas de profundidad a los distintos agentes - productores, obreros, cuadrilleros - se reconstruye, desde sus perspectivas, la dinámica del proceso de concentración que se asegura mediante los mecanismos de la articulación socio-productiva implementados.

Introducción

En la nueva agenda del desarrollo, elaborada en la década de los 90, se subraya la importancia del capital social como insumo básico para mejorar la productividad. Frente al contexto globalizado, las estrategias de integración se han multiplicado para responder a las nuevas demandas de escala y competitividad. Simultáneamente, distintos organismos en América Latina han visto la conveniencia de generar políticas y programas tendientes a fortalecer la asociatividad.

En Mendoza también existen diversas experiencias de integración. Dentro del complejo tomatero se destaca el Programa Tomate 2000. El análisis de las limitaciones y de los logros obtenidos hasta el momento, en cuanto a la construcción de capital social, constituye el objeto central de este trabajo. Más allá de los resultados técnicos y económicos obtenidos, saber cómo y hasta dónde se produce la integración entre agentes tan diferentes (productores, industrializadores, técnicos, etc.) respecto a disponibilidad de recursos e intereses, es fundamental para evaluar la viabilidad del desarrollo endógeno. En ese sentido, se hace necesario reconstruir la estructura del campo en el que suceden las interacciones. Observar quiénes son los agentes dominantes permite explicar las distintas razonabilidades que se expresan en los comportamientos concretos de todos los involucrados.

- **La articulación socioproductiva: PROGRAMA TOMATE 2000**

Para mejorar la competitividad del complejo del tomate fue diseñado y puesto en marcha el Programa "*Tomate 2000*". Mediante su implementación se intenta revertir los problemas característicos de la actividad. Sus objetivos se enmarcan en la nueva agenda del desarrollo. Tiende a solucionar las dificultades de productividad, calidad y continuidad del sector primario para abastecer al sector elaborador. Este participa a través de la

transferencia de recursos a los productores asociados, lo que potencia la generación, adopción y ajuste tecnológico aportado por el INTA.

El programa se comenzó a diseñar en marzo del 96 y a ejecutar en marzo del 97. El mismo surgió por iniciativa de la Secretaría de la Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAPP y A) y un grupo de empresas industrializadoras de tomate. Los fondos requeridos para su ejecución provienen en su mayor parte de la SAGPyA y los industriales y en menor proporción de los productores participantes. En la actualidad (2004) integra a 8 industrias, 4 viveros y 115 productores (aproximadamente el 60 % de los productores locales).

Al iniciarse el programa, el tema central giraba en torno al incremento de los rendimientos productivos. Luego, se vio la necesidad de incorporar el seguro contra el granizo y más tarde, la de agregar el control de los agroquímicos de alta toxicidad. Las principales actividades se centran hoy, en la actualización técnica de los productores y los chequeos de campo que realizan los técnicos.

Dentro del programa, se registra una creciente utilización de los mecanismos contractuales entre las industrias y los productores que incluyen las siguientes cláusulas: hectáreas a sembrar, calidad y tipificación del producto terminado, producción mínima, asistencia técnica al productor, variedad / es de la materia prima a utilizar, formas de pago, formas de entrega, responsabilidad de la provisión de medios de transporte y contenedores, bonificaciones y descuentos por calidad de la materia prima.

- **Capital social y redes**

En los últimos años, en la provincia de Mendoza, se han modificado las pautas organizativas de la producción agroindustrial, intentando adecuarse a las nuevas condiciones del mercado local e internacional. Las políticas de corte aperturista obligaron a las explotaciones agrarias a incrementar sus escalas de producción para ser más competitivos. Así emergieron, al igual que en todo el país, distintas formas de organización empresarial identificables: los Fondos de Inversión Directa, la agricultura por contrato y distintas formas asociativas entre productores.

Estas estrategias adaptativas responden de alguna manera, a las propuestas elaboradas en la CEPAL. Al respecto, dos son los conceptos esenciales: el de la innovación y el de las complementariedades. La innovación entendida como toda actividad económica que aporta nuevas formas de hacer las cosas y las complementariedades que destacan el papel de las sinergias estratégicas, a través de las externalidades que se crean entre los agentes económicos. Para potenciar e intensificar los encadenamientos productivos, se requiere de una complementación institucional idónea, de origen público, que incluya siempre asociaciones de los propios productores del complejo. El ámbito público entonces, es el lugar de encuentro de los diferentes intereses.

En este contexto, los gobiernos, a partir del concepto contemporáneo de capital social, están rescatando la importancia de la sociedad civil en el proceso de definición, implementación y soporte de las acciones gubernamentales. Lo que fundamenta este accionar es que el principal problema de las Pymes no es tanto su tamaño sino su aislamiento y que por lo tanto, conviene canalizar los recursos a grupos de empresas, más que a empresas individuales. (Alarcón, 2001, p. 185)

Según el estudio de Putnam (1996), el capital social, se define como el conjunto de características de la organización social que engloban las redes de relaciones, normas de

comportamiento, valores, confianza, obligaciones y canales de información, que hace posible la realización de acciones cooperativas que resultan en beneficio de toda la comunidad. Para obtener una idea más precisa sobre la viabilidad del desarrollo local mediante la maximización del capital social, hay que realizar algunas distinciones. Es posible observar dos dimensiones o ejes principales en la propia definición de “capital social”: 1) se refiere a la disponibilidad de redes de relaciones sociales y 2) se refiere a la capacidad específica de movilización de determinados recursos por parte de un grupo.

Respecto a las redes sociales, es necesario distinguir entre redes horizontales y verticales. A su vez, hay que diferenciar entre las redes al interior de un grupo o comunidad, entre grupos o comunidades similares y las redes de relaciones externas (Woolcock, 1998, p. 151-208) Además, es necesario distinguir en este tema, las redes que se utilizan en beneficio particular de aquellas que inciden en beneficio colectivo. Sobre esta última distinción, Coleman sostiene que la función identificada por el concepto de capital social es el valor que las redes, en tanto aspectos de la estructura social, tienen para los actores en cuanto son recursos que ellos pueden utilizar para lograr sus intereses. Lo más importante en este tema, según este autor, sería identificar qué hay exactamente en las relaciones sociales para que puedan constituirse en un recurso de capital útil para los individuos. (Coleman, 1988, p.101 -102) En esta misma línea, no es novedoso considerar la eficacia económica de las relaciones. Así por ejemplo, Johnson, Suarez y Lundy (2003), analizan la forma en que las empresas agroindustriales colombianas hacen uso de las relaciones sociales como insumo para la producción. El capital social según estos autores, desempeña tres funciones generales dentro de las compañías: 1) obtener información a través de las amplias redes de contactos personales de los dueños o gerentes de las compañías, 2) reducir los costos de seguimiento

asociados con contratos al trabajar con individuos y organizaciones confiables y 3) estimular y mantener la acción colectiva.

Como contrapartida, otros estudios se centran en los resultados obtenidos a nivel de la comunidad y definen el capital social como un bien público de nivel comunitario (Putnam, 1993; Helliwell y Putnam, 1995) Es en este sentido que la nueva agenda del desarrollo trata hoy de movilizar este recurso –relaciones - para beneficio colectivo, considerándolo la mejor estrategia para reducir la pobreza. (Durston, 2001; CEPAL, 2001; Fine,1999; Narayan, 1999).

La segunda dimensión del concepto capital social - capacidad de movilizar recursos - abarca el conjunto de recursos que se movilizan a través de las redes. Este capital es importante entonces, porque procura una ventaja competitiva para una determinada empresa - beneficio particular - al asegurar la movilización de los otros tipos de capital (recursos financieros, tecnológicos, información, etc.) y sólo puede ser adecuadamente comprendido si se lo analiza dentro de la estructura del campo específico. (Bourdieu, 2001)

La discusión sobre si el capital social procura beneficios individuales o colectivos, se aclara analizando la estructura particular del campo en cuestión. De esta manera, se puede sostener que la viabilidad de la propuesta hecha por la nueva agenda del desarrollo dependerá de las particularidades de la estructura social que intenta modificar. La eficacia económica del capital social sólo puede analizarse en el marco del microcosmos estructurado del campo económico.

La estructura del campo

Los agentes sociales crean un espacio, un campo económico. Dicho campo sólo existe por los agentes que se encuentran en él. Las relaciones de fuerzas entre dichos agentes, le confieren una estructura determinada y determinante. Siendo así, el peso que tiene una empresa depende tanto del volumen de su capital, como de las estrategias que desarrollan los otros agentes que interactúan en el mismo campo. La fuerza de un agente entonces, está en función de sus diferentes cartas de triunfo, es decir, de los factores diferenciales de éxito o fracaso que pueden asegurarle una ventaja competitiva. Esto implica que el volumen y la estructura del capital que posee en sus diferentes tipos – capital financiero, cultural, social, comercial, simbólico – definen sus estrategias en el mercado. Los diferentes tipos de capital ejercen un efecto estructural porque la adopción de una nueva tecnología o el control de una parte del mercado, modifican las posiciones relativas y los desempeños de todos los tipos de capital en poder de todas las empresas involucradas en el campo.

La estructura del campo, definida por la distribución desigual del capital (armas específicas que cada uno maneja) pesa más allá de toda intervención o manipulación directa de los agentes participantes. Los agentes dominantes, al definir las regularidades y reglas de juego, restringen el espacio de posibilidades de los agentes subordinados. El campo entonces, propone un futuro previsible y calculable: contratos salariales, acuerdos comerciales, mecanismos de información, barreras de entrada, etc., sólo pueden llevarse a cabo dentro de los límites y las direcciones que les asignan las restricciones estructurales. (Bourdieu, 2001)

Un análisis de las distintas posiciones existentes en el complejo tomatero, muestra que en la industria se han dado transformaciones que han fortalecido los procesos de

concentración y crecimiento asimétrico. El estudio realizado por Cardello, sobre innovaciones tecnológicas y marginalidad en la provincia, señala que para la mayoría de los establecimientos agroindustriales no es factible acceder a las innovaciones de procesamiento. Aproximadamente la mitad contaría con instalaciones en actividad y procesamiento en un alto porcentaje de su capacidad instalada. Las restantes, poseerían capacidad ociosa, con maquinaria obsoleta y se encontrarían endeudadas e imposibilitadas de acceder a financiamiento para poder procesar (Cardello y otros, 2003). Según el Departamento de Control y Fiscalización del Ministerio de Economía de la Provincia, al 2003 se estiman 80 empresas procesadoras de tomate en actividad en los Oasis Norte y Valle de Uco y alrededor de 20 en los Oasis Este y Sur. Las empresas líderes son CICA , La Campagnola (Benvenuto SACI), Nieto y Cía, Agroindustrias Molto (Cartellone), Frutos de Cuyo (Arcor), Canale S. A. y La Colina. La mayoría de estas empresas tiende a producir parte de la materia prima que procesa. La integración con otros productores del sector primario se da mediante contratos que, generalmente, establecen las cantidades y precios de la materia prima a comprar, pero también las condiciones de calidad y entrega, entre otras.

Respecto a la producción primaria, en este marco, los pequeños y medianos productores e industriales progresivamente han perdido fuerza y posición dentro de la actividad. (Lecaro, 2003) Los precios fijados por la industria son precios poco rentables para los productores pequeños, ya que en general no alcanzan los niveles de escala, productividad y costos requeridos por el mercado. La organización del trabajo de los pequeños productores, se basa mayoritariamente en la ocupación de mano de obra familiar (exceptuando algunas épocas del ciclo productivo en que puede aparecer personal, que trabaja generalmente en negro). Suelen alternar con actividades dentro y fuera del predio

rural, buscando compensar de alguna manera la poca rentabilidad. La inversión que realizan en tecnología para garantizar el aumento de los rendimientos y la mejoría en calidad, es mínima. El mediano productor que lleva adelante prácticas culturales de diversificación puede vivir todo el año, caso contrario no sobrevive.

Por su parte, el obrero rural productor de tomate, trabaja temporariamente para hacer determinadas labores de acuerdo al ciclo estacional del producto. Es contratado y se desempeña indistintamente y de forma rotativa en estas diversas tareas. Mantiene, paralelamente, estrategias de supervivencia que le permiten paliar la estacionalidad de la actividad, caracterizada por la inestabilidad y precariedad laboral.

Entonces, según lo observado, las relaciones operativas entre los agentes de la actividad tomatera, se efectúan a través de diversas formas de inserción en la trama productiva. Esta trama de relaciones complejas permite evidenciar algunas situaciones generales características:

- Desventajas que enfrenta a unos agentes económicos que producen y venden con una determinada incorporación de valor y acervo tecnológico, con aquellos que se desarrollan con mayor atraso relativo y,
- Relaciones desiguales que se manifiestan en el nivel de formación de los precios y por ende la disminución del margen de ganancia para algunos.

Se constata una estructura heterogénea que reconoce zonas y sectores con productividad, inversión de capital y salarios muy diferenciados.

Metodología

En este estudio, el abordaje implementado fue de carácter cualitativo. Se identificaron diversos agentes: productores agrícolas, cuadrilleros y obreros, diferenciándolos por su

posición en el campo (dominante/ subordinado) y la situación de participante o no del Programa Tomate 2000, como instancia de control. La muestra quedó configurada de la siguiente manera:

- 1 productor / industrializador grande incorporado al Programa
- 1 productor mediano incorporado al Programa
- 1 productor pequeño incorporado al Programa
- 1 Obrero rural
- 1 cuadrillero

La posición en el campo fue definida, atendiendo a las contraposiciones principales. Así, en el caso de los productores, se consideró la superficie y la contratación o no de mano de obra.

Se consideró que el capital social desempeña tres funciones - obtención de información, trabajo con individuos y organizaciones confiables y acción colectiva – con el fin de facilitar el análisis comparativo se han elaborado variables / indicadores del empleo de diferentes funciones del capital social:

FUNCIONES	USOS DEL CAPITAL SOCIAL
REDES DE INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Uso individual ▪ Acceso a los insumos materiales ▪ Información de mercado ▪ Apoyo técnico y financiero
CONFIANZA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipo de relaciones: sólidas/inestables ▪ Seguimientos a la ejecución de lo convenido ▪ Manejo de la crisis ▪ Acceso a diversas formas de financiamiento

ACCIÓN COLECTIVA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comercialización ▪ Provisión de insumos ▪ Producción y procesamiento ▪ Financiación
-------------------------	--

Síntesis de resultados

Productor grande

Encargado de finca de establecimiento procesador líder.

La misma fábrica produce materia prima con una tecnología muy avanzada. Cuenta con 300 Has. con plantaciones de tomate, de las cuales 150 Has. Se ubican en distintas zonas de Valle de Uco.

Redes sociales

“La fábrica presta su ayuda, hace como un Censo de productores, van los visitan, ven en qué condiciones están, ve si las cosas van a dar, entonces hace un contrato. La fábrica los ayuda con el plantin y agroquímicos y después cuando a van a cosechar les dan dinero para que paguen la cosecha. El productor se compromete a darle toda su producción a la fábrica.”

“En la fábrica hay un equipo (de técnicos), al productor van y le dan semilla, por si quiere hacer almácigo, para que le salga más barato, porque sino para una hectárea de plantines sale \$1.330 pesos. Está bien que no es el mismo rendimiento. Nosotros acá trabajamos con plantines, tenemos un vivero que nos hace plantines.”

“Por intermedio del INTA se lleva el tema técnico. Con la cosecha anduvimos bien, tuvimos 50.000 kilos por hectárea, en promedio mínimo. Acá en esta parte, sacamos 70.000 kilos y eso porque le ponemos más tecnología, vamos con el abono que hace falta. En cambio, en otras fincas que a lo mejor se alquilan, ya es antieconómico echarle guano, tratamos de sacárselo a la tierra, para que no sea tanto gasto. Pero en esto que es propio, le echamos verdeo, este producto es orgánico e ingresa a la tierra, aparte de eso va con guano, va con 5.000 kilos por hectárea.”

“Nosotros trabajamos con gente del norte, es gente que viene con un cuadrillero, el se gana 5 centavos y él se encarga de supervisar y pagar a la gente”

Confianza

“Se hace un autoseguro y eso lo paga el productor. No estoy seguro pero creo que salía \$300 por hectárea. Es un seguro antigranizo para que los costos queden salvados.”

“Hay un compromiso, si lo pillan vendiendo el tomate a otra empresa, eso se supervisa. El técnico va dos veces por semanas a ver qué le hace falta al productor. Al terminar la cosecha, ingresa el tomate aquí y se lo pagan, a lo mejor en cuotas o una parte al contado.”

Acción colectiva y demandas no canalizadas

Ninguna

Productor mediano

Productor con 75 Has. De éstas 35 Has. están incluidas el Tomate 2.000

Redes

“Estando en el Tomate 2000 y para que la industria lo apoye a uno, es obligación el seguro. El seguro cubre el costo en caso de granizo.”

“Como ser, una industria necesita 1300 has de tomate, en esas estoy yo con 35 has, entonces esa gente compra fertilizantes para 1300 hectáreas y a mí me mandan la proporción para mis 35, me lo descuentan en la cosecha, un poco más barato que al precio que esté en el mercado.”

“Hay muchas cosas de tecnología muy lindas, usted va a los foros y ve tecnología muy buena, acá estamos muy lejos, porque un año vendimos bien y diez vendimos mal. Entonces una cosechadora que vale 200.000 dólares es inalcanzable.”

“Para manejar 70 hectáreas de tomate, con 5 efectivos y con ayuda de unos 15 a 20 días se hace. Para la chacra hay que buscar gente del Norte, los frutales y la viña es más liviano y la chacra es más pesada, pero ganan más con el tomate que con el durazno y la viña. El problema es cosechar y gracias a la industria eso se hace.”

Confianza

“Este es un país agrícola, entonces, dennos comodidad a todos: que podamos trabajar, que haya un respeto....No puede ser que un año vendamos a 25 centavos el kilo de

tomate y el próximo año lo estemos vendiendo a 13 centavos. Dicen que el precio lo fija la demanda, pero acá, lo fija la industria.”

“Yo no estoy desconforme con la industria pero tenemos que ver muchas cositas cuando llega el tiempo de cosecha... Que tengan más respeto y orden en los precios. El ajuste de la industria, en años buenos y malos siempre es el productor. Porque si no dan los números, lo primero que bajan es la materia prima y nosotros tenemos ya los compromisos y a la gente no le podemos bajar los sueldos y a la estación de servicio no le podemos pagar menos el gasoil.... “

“En el contrato siempre se ha fija el precio: “Según como paguen las siguientes fábricas” pero son ellos los que fijan el precio. Ahora se está por hacer un nuevo contrato... ya quieren ponerlo a 0.057 centavos de dólar, pero 0.17 centavos de pesos no es plata para nosotros...No nos dan los costos. La cosecha pasada firmamos a 0.04 centavos de dólar, eran 0.12 centavos de pesos... pero, como no hubo (tomate) las fábricas pagaron 0.23 centavos. Ellos mismos no respetaron los precios. Este año había más tomate y no tenían tanta demanda, nos pagaron menos.”

Acción colectiva y demandas no canalizadas

“Los productores nos encontramos en los foros de tomate, organizados por la industria. Por parte de los productores socios no hay asociación. En este rubro es muy jodido, en el tema del tomate, de la cebolla. Son varios los productores y son diferentes. Además, Mendoza no está acostumbrada a las cooperativas. No nos juntamos para hacer compras

de fertilizantes y otras cosas porque eso lo maneja la propia industria, ella nos provee los insumos.”

“Yo no digo que el gobierno nos dé plata, pero que nos reconozca o nos subsidie las cargas sociales en vez de hacer Planes Trabajar. Denos la posibilidad de que nosotros blanqueemos a la gente subsidiándonos las cargas sociales. Lo que hace el gobierno no tiene sentido. Han habido apoyos municipales. No sirven porque llegan tarde y son pocos, le dan 3 bolsas de abono un poquito de remedio y con eso no hacemos nada. Lo que dan es por política. Con eso no solucionan nada.”

“Lo que pasa es que en el agro no hay quien regule las plantaciones. Como el año pasado pagaron bien, salieron todos a hacer tomate: médicos, ingenieros, abogados.... De 6.500 hectáreas en la provincia, pasamos a 10.500 . Una de las formas de manejar las hectáreas sería el Tomate 2000, pero, el que está por afuera puede hacer el tomate que quiera.”

“Hemos quedado en juntamos un grupo de productores y el IDR para hacer algo. Es muy difícil juntar a los productores, se juntan más los industriales. Acá la gente se junta poco, solo cuando hay accidentes climáticos, ahí estamos todos, nos une el espanto. Nos conocemos todos, sabemos las ventajas, tenemos los problemas perfectamente identificados pero no nos juntamos. Cuando la Cámara de Comercio hace un evento, nos llama a los productores y no vamos...”

“El mal de nosotros son los \$ 150 del Plan Trabajar. Este año no han venido del Norte, porque allí también tienen el Plan. De Diciembre a Marzo no se debería pagar, no quitar,

pero no se debería pagar. La gente no quiere trabajar por miedo a perder el Plan. El Tomate 2000 es transferencia de tecnología, y cuando se inició no había el Plan Trabajar.”

Productor pequeño

Productor de tomate que alquila la tierra, aporta 15 Has. al Tomate 2000

Redes

“Al estar asociado al Tomate 2000, recibo apoyo del INTA, la industria lo exige así. Esto surge de la demanda que tiene la industria, las empresas extranjeras le exigen una carpeta con todos los productores. Les piden una historia de dónde nació el tomate. Está comprobado hoy que un productor que no está asesorado de esta manera, es difícil que pueda vender el producto, a menos que haya una necesidad muy grande”

“La fábrica me obliga a un contrato, es una empresa que brinda apoyo. En estos momentos hay muchas empresas que brindan apoyos. Todas con los mismos parámetros.”

“Me tiene que convenir trabajar así, es la única forma de ir adelante, solo es muy riesgoso.”

“yo conozco casos en que la empresa ayuda con mano de obra, ellos conocen la situación de uno, les basta apretar dos teclas de la computadora para saber si a usted le ha ido bien o mal.”

Confianza

“La empresa no hace convenio conmigo si no manda primero al ingeniero del INTA que me hace un estudio del suelo, qué calidad tiene, qué cantidad de fósforo, esas cosas. Si hay mucha negatividad en eso, buscamos otro lugar.”

“Un día antes que llegue el plantín tenemos que tener el contrato firmado, así es como ellos se aseguran que les vamos a devolver en producción y nosotros estamos seguros que nos van a recibir el tomate. Hay otros productores que al no tener un contrato, no venden, y el tomate no espera.”

“Los requisitos para entrar al Programa son tener las cosas esenciales para responder a las obligaciones y otra cosa es la confiabilidad. La empresa no da el sí, por el sí. Entiende que una persona que se portó mal con otra empresa que le ha brindado apoyo, no le sirve, ¿quién le va a prestar plata a un productor así? La totalidad de la producción tiene que ir a la empresa, en el contrato no lo exige pero es una cuestión de moral.”

“El ingeniero viene dos veces por semana y le dice qué hay que ponerle a la planta. Viene un día y le dice que hay que curarla, delante suyo llama para que le manden, tarda un día en llegar. A la semana cuando viene el ingeniero y usted no hizo lo que el indicó, hacen una carpeta y lo registran, eso se lleva aun análisis final. Como los alumnos tienen una calificación a fin de año, los productores también.”

Acción colectiva y demandas no canalizadas

Ninguna

Cuadrillero

“Soy de Tupungato, compramos acá y nos vinimos acá. Esto es mío, lo que pasa ahora me dedico a salir con gente, por ahí hago chacra también...veo la posibilidad de hacer chacra y la hago...”

Redes

“Yo trabajo con empresas grandes. Aquí traen tucumanos. A los dueños que tienen finca... algunos viven de eso les hace falta mano de obra, yo les digo, la mano de obra este año quedó en la mitad, por el asunto de que en Tucumán como acá , tienen el Plan Trabajar.... Ahora se está pagando más o menos el día... está a \$21, aparte la persona que trabaja al tanto se está ganando \$35 ó 40, no es tan poco, tampoco vamos a la par del dólar, pero no está tan mal... está mucho mejor que el Plan Trabajar de \$150”

Este año faltó gente para la cosecha, pero aunque no falte, la gente cobra más por los frutales, por la viña que por el tomate lo tiene que recoger del suelo, tiene que andar agachado... la viña está más elevada. El tomate es muy sacrificado, tiene que trabajar agachado, por eso es que siempre hay menos gente en el tomate.

“En las chacras de 8 a 10 hectáreas, casi todo es mano de obra familiar, hay muchas familias de Bolivia, pero sólo para la cosecha ocupan gente....”

Confianza

“El Tomate 2000 es una cosa más segura para las fábricas, pero no así para el chacarero porque el Tomate 2000 a usted agarra y le dice vos hacé 20 hectáreas yo te voy a dar todo, pero vos tenés que poner 45 pesos para un seguro, creo que cada 10 hectáreas,

pero ese seguro le corre a la fábrica, pero al chacarero no le queda nada. El seguro es para la fábrica. Lo único el Tomate 2000 le trabaja muy bonito el tomate, ya no es como antes que la tierra no servía, ahora le hacen servir hasta la tierra más mala. Si a uno le da 1 Ha 60.000 kilos, en el Tomate 2000, le da 80 ó 90.000 kilos, de ahí para arriba le da una producción.”

Acción colectiva y demandas no canalizadas

“Si el obrero trabaja al tanto puede sacar \$300 ó 400, pero lo que pasa con el Plan Trabajar que lo que alimentan son vagos, porque la gente no quiere trabajar, de día duerme y de noche sale a robar, porque la mayoría es así...Sería lindo que el Plan Trabajar se lo dieran al productor grande: Usted que tiene finca de 30 hectáreas y le voy a dar para 30 personas, pero usted sabe que no les alcanza para vivir, pero usted tiene que pagarles lo demás para completarlos. Así les va a salir.”

Obrero rural

Obrero rural, 36 años, 4 hijos

“Hay gente que se encarga de ir a buscar gente, los cuadrilleros, saben, buscan y llevan gente...la mayoría gana un porcentaje y les cobran boleto como transporte...le cobran al patrón por cabeza, todos los días le paga eso al cuadrillero y el obrero se gana \$23 ó \$ 26, es según el patrón.”

“Se trabaja 5 ó 6 horas... el tanteo no tiene horario, puede llegar a las 9 ó a las 10 y se

pone a trabajar. Al tanto la gente, capaz la gente gana en 1 día lo que va a ganar en 2 días al día...al día no conviene pero a veces , como ser en la cosecha, hay que hacerlo...

A veces va en cudilla, en 4 patas, agachado, a veces arrodillado, a veces le ponen un banco de madera y tiene que vaciarlo a granel, con canasta arriba al camión...

Todo trabajo en el campo es cansador. La comida la llevamos nosotros, el encargado de la finca lleva agua o puede ser el cuadrillero”

“Yo trabajo al tanto en una finca y él (dueño) nos toma los datos, nos paga salario, todo . Estamos ahí en \$36 el día, me quedan libre y también trabajo los 3 meses de cosecha Trabajo 2 meses, tengo Obra Social de 2 meses, si trabajo 3, tengo para 3 meses, después me vuelven a llamar... A veces estoy un mes y medio sin que me llame....No me gusta la chacra, pero me voy a la cebolla, a la papa, al tomate. A veces empieza primero la cosecha del tomate y algo se trabaja, a veces se pasa el tomate y luego de 10 días y volvemos al tanto”

“Este año quedó tomate en la planta....no había gente para levantarlo porque pagaban muy poco....30 centavos la caja no le conviene al cosechador y cuando le piden 50 centavos al chacarero no le conviene, la caja trae 20 kilos. La primer pasada es una cosa, pero la segunda...la gente dice paguen más, da más trabajo.”

“Lo que pasa que hay personas que no tienen adónde vivir y el encargado de la finca les dice si no querés trabajar te vas de la finca y el obrero por no quedarse en la calle.... Eso también pasa con los trabajadores golondrina: vienen y no tienen dónde vivir y la persona que les da casa ahí se quedan y trabajan porque les dan la casa.”

Confianza

“De hecho, en un lado, estoy del lado del patrón porque yo vivo del patrón y el patrón a la vez vive de lo que yo hago. A mí me gusta trabajar, pero me gusta ganar... porque me hace falta, pero ya trabajo a mi manera. Yo si voy a un lugar que pagan \$30, después me voy donde pagan \$40 ó \$50, porque yo no tengo obligación, yo me voy porque yo tengo casa, me compré un lote y me construí, no tengo obligación con nadie.”

“Un ingeniero va y dice esto se hace así , así y nosotros tenemos que hacer lo que él dice, por eso estudió, pero lo que él estudió no es lo mismo que lo que yo le puedo contar a él porque si yo me crié 12, 13 años debajo de la planta, podando, yo sé lo que tengo que hacer, cómo lo tengo que hacer, no él que viene solamente por un libro.....Yo porque no sé leer, no sé nada , no le puedo explicar, no le puedo discutir, pero yo trabajé de 12 años, sé lo que hago...”

“El dueño de la finca no se lleva ni con el ingeniero, ni con el cuadrillero, ni con el encargado. El dueño es que lleva la planta porque él tiene le mismo conocimiento que yo, porque él trabaja de chico y él dice que el ingeniero es sólo para arruinar la finca.”

Demandas no canalizadas

“Lo que pasa que hay mucha gente que no piensa...dice si gano \$50, demasiado, ya está...capaz que trabajan 2 ó 3 días a la semana y ya no trabaja más. Hay personas que no les interesa ganar plata, que se conforman. Como no quiere trabajar, si le hace falta va a la Municipalidad y le da un paquete de mercadería... El gobierno hoy en día está haciendo vagos...”

“Nosotros no estamos organizados, cuando uno tiene problemas va a la oficina del ministerio de trabajo”

Conclusiones

Las opiniones de los distintos agentes involucrados muestran distintas racionalidades, las mismas se estructuran alrededor de la disposición de capitales y de la diversidad de intereses. Así, lo que conviene o no conviene se define, para cada agente, en el campo que marca sus posibilidades y alternativas reales. En este campo, la industria es la que especifica las reglas de juego. Construye capital social, supervisa las prácticas productivas, disciplina a los productores, en función de sus objetivos: ampliar su capital, respondiendo a la demanda externa. En función de ello, los productores son merecedores de confianza y reciben las sanciones correspondientes. El Programa Tomate 2000 entonces, favorece a los grandes industriales y escasamente contribuye al desarrollo social, sino que más bien reproduce las desigualdades.

Por todo ello, en el marco de la nueva agenda, cabría reconstruir el espacio económico-social deteriorado, impulsando dinámicas de articulación que no sólo atiendan a la acumulación de capital y aseguren el control de las condiciones generales de la producción. Se impone, implementar políticas que lleven adelante un desarrollo endógeno

capaz de lograr participación y consenso entre los diversos actores, para mejorar la calidad de vida en el marco del complejo.

Bibliografía

Alarcón, C., Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile, en en Revista de la CEPAL, N° 74, Santiago de Chile, 2001.

Asociación Tomate 2000, Informe anual, 1998, 2000, 2001, Mendoza.

Bourdieu, P., Las estructuras sociales de la economía, Editorial Manantial, Buenos Aires., 2001.

Cardello, M.y otros, Innovaciones tecnológicas, condiciones laborales y marginalidad social en la industria agroalimenticia en Mendoza, Informe de investigación CIUNC. Facultad de Ciencias Políticas, Mendoza, 2001.

Coleman, J., Capital social, en Campos, N. y Nugent, J., Instituciones y crecimiento, ¿Puede el capital humano ser un vínculo? En Revista de la CEPAL, N° 64, Santiago de Chile, 1998.

CEPAL, Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma, N° 38, Chile, 2001.

Durston, J., Capital social: parte del problema, parte de la solución, CEPAL, Chile, agosto 2001.

Durston, J., Construyendo capital social comunitario, en Revista de la CEPAL, N° 69, Santiago de Chile, 1999.

Fine, B., The development State is dead. Long live social capital?, en Development and Change, Vol 30, La Haya, 1999.

Lecaro, P., La convertibilidad en la agroindustria de Mendoza. Estudio de caso. El tomate industrializado. Facultad de Ciencias Políticas, UNC, 2003.

Narayan, D., Bonds and bridges. Social capital and Poverty. En Policy research working paper, N° 2167, Banco Mundial, Washington, 1999.

Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, (SAGPyA) página web, 2001

Woolcock, M., Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework, en Theory and Society, Vol. 27, 1998.