

La organización cooperativa de productores de  
pimiento para pimentón en los Valles Calchaquies: el caso de la  
Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos

*Tesis presentada para optar al título de Magister de la Universidad de Buenos Aires,  
Área Desarrollo Rural*

**Jorge Daniel Benítez**

Ingeniero Agrónomo - Universidad de Buenos Aires - 1995

Dirección General de Programas y Proyectos Sectoriales y Especiales (DIPROSE)  
Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca



Escuela para Graduados Ing. Agr. Alberto Soriano  
Facultad de Agronomía – Universidad de Buenos Aires

## COMITÉ CONSEJERO

Director de Tesis

**Patricia Beatriz Durand**

Ingeniera Agrónoma (Universidad de Buenos Aires)

Doctora en Ciencias Agropecuarias (Universidad de Buenos Aires)

Co-director de Tesis

**María Carolina Feito**

Licenciada en Ciencias Antropológicas (Universidad de Buenos Aires)

Doctora en Ciencias Antropológicas (Universidad de Buenos Aires)

## JURADO DE TESIS

JURADO

**Rodolfo Cruz**

Licenciado en Historia (Universidad de Buenos Aires)

Magíster en Estudios Sociales Agrarios (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales)

JURADO

**María Ximena Arqueros**

Ingeniera Agrónoma (Universidad de Buenos Aires)

Magíster de la Universidad de Buenos Aires, Área Desarrollo Rural

JURADO

**Federico Villarreal**

Licenciado en Economía y Administración Agrarias (Universidad de Buenos Aires)

Doctor en Geografía (Universidad de Buenos Aires)

Fecha de defensa de la tesis: 18 de diciembre de 2019

A mis padres, Pira y Héctor

A Claudia, mi compañera

## **Agradecimientos**

A los productores pimentoneros de la Cooperativa San Carlos, por recibirme en sus hogares y compartir conmigo sus inquietudes, historias y anhelos. A los técnicos de territorio y otros informantes por los datos aportados para este trabajo. A mi Directora y Co-directora de Tesis por la conducción y el apoyo a lo largo de esta investigación. A la Escuela para Graduados y a la Carrera de Maestría por brindarme la posibilidad de investigar y perfeccionarme. A mis compañeros de cursada, de quienes aprendí de sus experiencias en el trabajo con los productores. Mi agradecimiento a todos ellos.

## **DECLARACION**

*Declaro que el material incluido en esta tesis es, a mi mejor saber y entender, original producto de mi propio trabajo (salvo en la medida en que se identifique explícitamente las contribuciones de otros), y que este material no lo he presentado, en forma parcial o total, como una tesis en esta u otra institución.*

## INDICE GENERAL

### Contenido

|  |             |
|--|-------------|
| <b>SIGLAS UTILIZADAS .....</b>   | <b>viii</b> |
| <b>RESUMEN.....</b>  | <b>ix</b>   |
| <b>ABSTRACT .....</b>  | <b>x</b>    |
| <b>CAPITULO I Introducción.....</b>  | <b>1</b>    |
| 1. Planteo del problema y antecedentes .....   | 2           |
| 2. Objetivos e hipótesis de trabajo .....  | 5           |
| 3. Marco teórico .....   | 6           |
| 4. Metodología .....   | 10          |
| <b>CAPITULO II Caracterización del territorio de San Carlos.....</b>                   | <b>14</b>   |
| Introducción .....   | 15          |
| 1. El contexto regional .....  | 15          |
| 1.1 Los Valles Calchaquíes .....   | 16          |
| 1.2 El departamento San Carlos .....   | 18          |
| 1.3 Historia agraria en los Valles .....   | 22          |
| 2. El campesinado en San Carlos .....  | 25          |
| 3. La estructura productiva de San Carlos .....  | 28          |
| 4. El cultivo de pimiento para pimentón en San Carlos .....                            | 33          |
| Conclusión .....   | 38          |
| <b>CAPITULO III Las estrategias productivas de los pimentoneros de San Carlos...40</b> |             |
| Introducción .....   | 41          |
| 1. El agua para riego .....  | 42          |
| 2. Las formas de tenencia de la tierra en San Carlos.....                              | 47          |
| 3. Comercialización del pimiento para pimentón .....                                   | 51          |
| 4. La problemática de la producción en relación al cultivo .....                       | 54          |
| 5. La continuidad de los campesinos con el cultivo de pimiento para pimentón.....      | 57          |
| Conclusión .....   | 60          |

|  |            |
|--|------------|
| <b>CAPITULO IV Trayectoria de la Cooperativa San Carlos .....</b>                              | <b>62</b>  |
| Introducción .....   | 63         |
| 1. Los orígenes de la Cooperativa San Carlos.....  | 64         |
| 2. El comienzo de la cooperativa .....   | 73         |
| 3. El rol de los programas del Estado en la capitalización de la Cooperativa San Carlos.....   | 78         |
| 4. La problemática en la comercialización del pimentón.....                                    | 87         |
| Conclusión .....   | 94         |
| <b>CAPITULO V La vinculación del productor pimentonero con la Cooperativa San Carlos .....</b> | <b>96</b>  |
| Introducción .....   | 97         |
| 1. La especialización pimentonera en San Carlos .....  | 97         |
| 2. La participación.....   | 98         |
| 3. Los condicionamientos de la venta .....   | 100        |
| 4. El servicio de maquinaria.....  | 103        |
| 5. Percepción de la problemática de la cooperativa .....                                       | 105        |
| Conclusión .....   | 106        |
| <b>CAPITULO VI Conclusiones finales.....</b>   | <b>107</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA.....</b>   | <b>112</b> |
| <b>ANEXOS .....</b>  | <b>122</b> |

## **SIGLAS UTILIZADAS**

AECID: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo

ADESO: Asociación para el Desarrollo Social

AER: Agencia de Extensión Rural

CFI: Consejo Federal de Inversiones

CIPAF: Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Agricultura Familiar

DIPROSE: Dirección General de Programas y Proyectos Sectoriales y Especiales

EEA: Estación Experimental Agropecuaria

FOCO: Fondo de Capitalización de Organizaciones

FOPAR: Fondo Participativo de Inversión Social

GTZ: Agencia Alemana de Cooperación Técnica

INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos

INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria

MinAgri: Ministerio de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación

OIT: Oficina de Información Técnica

ONG: Organización no gubernamental

PRODERI: Programa para el Desarrollo Rural Incluyente

PROINDER: Programa de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios

PSA: Programa Social Agropecuario

SAF: Secretaría de Agricultura Familiar

SAGPyA: Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación

TSA: Tipo Social Agrario

UCAR: Unidad para el Cambio Rural

## RESUMEN

El presente trabajo de tesis analiza si la organización bajo formas cooperativas ha permitido consolidar al productor pimentonero campesino de San Carlos y mejorar sus condiciones productivas. Se pretende conocer la influencia que las organizaciones cooperativas tienen sobre los distintos tipos de productores familiares y como esta influencia está condicionada por distintos factores. Se utilizó metodología cualitativa para cumplir con los objetivos de la investigación y se eligió el estudio de caso único. Para el caso en estudio se tomó a la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos, ubicada en el departamento de San Carlos, en los Valles Calchaquíes, provincia de Salta. Se estudian las estrategias productivas de los pimentoneros observándose que en estas se priorizan aquellas condiciones de seguridad y efectividad que le permiten la continuidad en su actividad. Se analiza la trayectoria de la cooperativa, sus orígenes, su capitalización y su situación actual, constatándose fragilidad comercial, poca flexibilidad a cambios en las coyunturas de los mercados y con una dependencia muy marcada de los programas del Estado. Se indaga acerca de la percepción que los productores pimentoneros tienen sobre su problemática, sobre la cooperativa y si esta los resuelve, observándose que los productores socios perciben útil la cooperativa en función de aquello que conviene a sus estrategias productivas. Se concluye que hay ciertas condiciones prediales que la organización pudo mejorar, pero persisten problemas comerciales que hacen que los socios sigan dependiendo de compradores intermediarios para ubicar su producto. Otra conclusión es que el formato cooperativo permite el acceso a beneficios derivados de las políticas públicas, reivindican derechos y sostienen al productor de pimiento para pimentón.

**Palabras clave:** Campesino, organización cooperativa, programas de desarrollo rural, estrategias productivas, cooperativas agrícolas, productor pimentonero, trayectoria organizacional.

## ABSTRACT

This thesis analyses whether the organization under cooperative forms has allowed consolidating the peasant farmers from pepper for paprika of San Carlos and improving its productive conditions. It is intended to know the influence that cooperative organizations have on the different types of family farmers and how this influence is conditioned by different factors. Qualitative methodology was used to meet the research objectives and the single case study was chosen. For the case under study, the Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos was taken, located in the department of San Carlos, in the Valles Calchaquíes, Salta province. The productive strategies of peasant farmer are studied, observing that these prioritize those conditions of safety and effectiveness that allow continuity in their activity. It analyzes the trajectory of the cooperative, its origins, its capitalization and its current situation, stating commercial fragility, little flexibility to change according to market situations, and with a very marked dependence on state programs. It is investigated about the perception that peasant farmer have about their problems, about the cooperative and whether it solves them, observing that the partners producers perceive the cooperative useful based on what is appropriate to their productive strategies. It is concluded that there are certain conditions that the organization was able to improve, but commercial problems persist that cause partners to continue depending on intermediaries buyers to locate their product. Another conclusion is that the cooperative format allows access to public policies benefits, claim rights and support the pepper for paprika farmer.

**Key words:** Peasant, cooperative organization, rural development programs, productive strategies, agricultural cooperatives, pepper for paprika farmer, organizational trajectory.

# **CAPITULO I**

## **Introducción**

El siguiente trabajo de tesis está organizado en 6 capítulos. El presente capítulo es el primero, donde se abordarán los conceptos referidos al planteo del problema y antecedentes, los objetivos e hipótesis, el marco teórico y la metodología empleada en esta investigación.

En el segundo capítulo se caracterizará el territorio, describiendo el contexto regional donde se desarrolla este estudio de caso, los aspectos generales geográficos de los Valles Calchaquíes, la historia del campesinado en el Valle, aspectos de población y características productivas, con detalle en el cultivo de pimiento para pimentón. Se analizarán los distintos actores sociales agrarios con énfasis en el campesinado, destacando que a estos tipos sociales pertenecen los productores pimentoneros socios de la Cooperativa San Carlos.

Las estrategias productivas que desarrollan los campesinos socios de la cooperativa serán tratadas en el tercer capítulo. Se abordarán las problemáticas limitantes de la producción, la relación que establecen con el mercado y las lógicas que adoptan en relación al contexto en el cual se desenvuelven.

En el capítulo cuatro se analizará la trayectoria de la Cooperativa San Carlos, sus orígenes, el rol del Estado en su creación y su capitalización y se tratará la comercialización del producto. El capítulo cinco se propone indagar acerca de la vinculación de los socios pimentoneros con la cooperativa, la percepción de estos sobre la organización y si esta entiende y resuelve la problemática de estos productores. Finalmente, en el capítulo seis se concluirá respondiendo al interrogante principal de esta investigación. Completan este trabajo la bibliografía y el anexo.

## **1. Planteo del problema y antecedentes**

En nuestro país la organización de productores bajo distintas formas asociativas siempre tuvo una gran importancia.

En este sentido, el cooperativismo agrario argentino puede considerarse como una de las herramientas de apoyo más significativas en el sostenimiento y transformación

del contexto productivo y socioeconómico de los productores campesinos y familiares capitalizados. Constituye un importante entramado institucional, ejerciendo la representación de los intereses de los productores, estableciendo fuertes ligazones sociales y económicas de los diferentes pueblos y ciudades donde se localizan (Barbero, Gorenstein y Gutiérrez, 2000).

En algunos estudios se describen los cambios ocurridos en el cooperativismo agropecuario, especialmente los ocurridos desde la década de 1980 en adelante, pero en general están enfocados a cooperativas medianas a grandes; (Ceveiro y Gambina, 1998) y no a cooperativas cuyos productores dirigen establecimientos donde el trabajo directamente productivo es proporcionado de manera predominante por el propio productor y su familia.

Gran parte de los productores que tienen relación con la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos se dedican en forma exclusiva en sus predios a la producción de pimiento para pimentón, en superficies que en general no exceden de una hectárea. Están ubicados en el departamento de San Carlos, en el oeste de la provincia de Salta.

Arqueros y Manzanal (2004) describen que este tipo de productor cuenta con explotaciones de tipo familiar (con diferente grado de capitalización) y combina la producción de cultivos comerciales (pimiento para pimentón, comino, tomate, cebolla, zanahoria, poroto, y vid) con el autoconsumo (agricultura y ganadería de subsistencia - caprinos, ovinos y pocos bovinos).

En este sentido Pais *et al* (2000) afirman que los productores minifundistas de San Carlos están fuertemente ligados al mercado, dado que su principal actividad gira alrededor de los cultivos anuales para la venta, cambiando año tras año las superficies destinadas a cada cultivo de acuerdo con un análisis netamente económico. De la producción que se destina al mercado la totalidad se comercializa a través de intermediarios. Además, estos productores obtienen ingresos de otras actividades realizando trabajos extraprediales, (trabajadores temporarios en las bodegas de la zona), y/o con planes sociales, (Arqueros y Manzanal, 2004).

Estos productores enfrentan problemas centrados en general en cuestiones estructurales y que giran en torno a: dificultades para el acceso al agua para el riego, falta de regulación en el mercado de tierras, carencia de tecnologías apropiadas para el

desarrollo de sistemas productivos eficientes en el uso del agua y sustentables desde el punto de vista ambiental. También ausencia de crédito para financiar la producción, falta de alternativas comerciales para la venta de los productos locales en mercados no concentradores locales y extra-locales, debilidad y precariedad en la conformación de las organizaciones de productores y dificultades en la formación de dirigentes, ausencia de coordinación entre los programas de desarrollo rural y organismos de intervención (Manzanal *et al*, 2005).

La organización de los productores pimentoneros de San Carlos en asociaciones y cooperativas se presentaría como una oportunidad para resolver algunos de los problemas citados. Principalmente mejores precios del producto por la negociación conjunta frente a acopiadores e intermediarios, acceso a créditos y capacitación para una mejor producción, son algunos resultados que se esperaría encontrar en esos casos.

Los orígenes de la cooperativa datan de comienzos de los años 2000, donde se visualizan un conjunto de organizaciones de productores familiares y organismos públicos y privados que trabajaban en actividades vinculadas al desarrollo rural de la zona.

Arqueros y Manzanal (2004) describen que en San Carlos se encuentra un sector de productores minifundistas importante en magnitud, organizaciones de productores e iniciativas de desarrollo local a partir de la cooperación entre organizaciones, organismos del Estado y organizaciones no gubernamentales (ONG) con programas de apoyo.

La histórica reivindicación del sector pimentonero de resolver sus problemáticas y esta importante presencia de organizaciones y organismos llevan a la formación de la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos, en el año 2008. Su trayectoria está muy relacionada con la producción pimentonera y el desarrollo de la región de los Valles Calchaquíes. Esto hace que sea importante su estudio.

De acuerdo a lo anteriormente expresado, para esta investigación se plantean algunos interrogantes: el primero se propone indagar acerca de la influencia que la organización bajo formas cooperativas tiene sobre el productor pimentonero campesino de San Carlos en relación a la continuidad y mejora de las condiciones productivas. El segundo interrogante plantea cómo estos productores y estas formas asociativas se

relacionan con el contexto local y estructural; con la estructura agraria y su dinámica y el devenir de la producción campesina en los Valles. El tercer interrogante está relacionado con conocer cómo las políticas planificadas de desarrollo rural y las trayectorias de estos programas en el tiempo influyen sobre el productor pimentonero campesino de San Carlos.

## **2. Objetivos e hipótesis de trabajo**

Con lo anteriormente expuesto se formuló para este trabajo el siguiente objetivo general: Indagar en qué medida la cooperativa ha permitido consolidar al productor pimentonero campesino de San Carlos y mejorar sus condiciones productivas.

Los objetivos específicos a través de los cuales se llega al objetivo general son los siguientes:

Identificar y caracterizar los productores de San Carlos y los productores campesinos pimentoneros socios de la cooperativa.

Analizar cuáles son las motivaciones y los intereses de las estrategias productivas que llevan adelante los productores pimentoneros.

Analizar la trayectoria de la Cooperativa San Carlos y la importancia de las políticas planificadas de desarrollo rural en el origen de la misma.

Indagar la percepción que tienen los productores acerca de la organización.

Identificar y analizar cuáles son los intereses de los productores, cómo perciben la problemática que los afecta y si ésta es resuelta por la cooperativa.

Teniendo en cuenta lo expuesto se puede formular la siguiente hipótesis. La continuidad y la mejora de las condiciones productivas del productor pimentonero campesino de San Carlos está relacionada con diversos factores como la organización bajo formas cooperativas, el contexto local y estructural, la estructura agraria y su dinámica, el devenir de la producción campesina en los valles y las políticas planificadas de desarrollo rural.

### 3. Marco teórico

En la década de los noventa se afianza en la Argentina un proceso iniciado desde mitad de los años setenta que, modificando sustancialmente el patrón de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, permitió dar paso a un nuevo modelo social de acumulación. Entre las medidas aplicadas con el fin de impulsar este modelo de crecimiento económico se destacan la desregulación de las actividades económicas, la ley de convertibilidad (paridad cambiaria 1 a 1 del peso con el dólar) y el programa de privatizaciones. Estas medidas apuntaban al desarrollo del nuevo régimen de acumulación en Argentina que se vinculó a la integración del país a la economía mundial, dentro de una tendencia general a la reestructuración del sistema capitalista, en el marco de los procesos de globalización y apertura de los mercados (Díaz Rönner, 2001).

La necesidad de capital para mantener los procesos productivos, la inclusión de paquetes tecnológicos de origen externo, la organización de conjuntos articulados y coordinados de empresas, la consolidación de grandes empresas en las etapas de producción y procesamiento, así como en la provisión de semillas, provocaron una expansión de las producciones agrarias en Argentina durante esta etapa, con una clara inserción de las mismas en los mercados internacionales (Bisang y Gutman, 2005).

Con ello se motivó la producción de materia prima orientada al mercado internacional generando que los productores reconvirtieran sus capitales económicos, productivos, simbólicos y culturales. Este nuevo escenario forzó la importación de maquinaria y tecnología para aumentar la eficiencia productiva y con ello la competitividad. La retracción del Estado del mercado financiero colaboró con la desaparición de los créditos blandos destinados a los sectores más frágiles, dejando estos últimos a merced de los mercados de capitales y de esta manera las grandes firmas semilleras se consolidaron como fuentes de financiación de los denominados “paquetes tecnológicos”, que en definitiva terminaron disminuyendo el margen de autonomía de los productores en la gestión de las explotaciones. Según Murnis (1998), estas transformaciones tuvieron para la cotidianidad de los agricultores sus empresas y sus familias consecuencias profundas.

Tort y Lombardo (1996) sostienen que la década de los '90, se caracterizó por la persistente recesión económica y una creciente pobreza. Los signos principales de este proceso fueron: concentración económica, contracción del Estado y el creciente retiro de sus funciones redistributivas, endeudamiento externo, modificaciones en el mercado del trabajo (aumento de precarización y desempleo), caída del ingreso y aumento de la pobreza.

Las políticas económicas neoliberales implementadas influyeron en la generación y transferencia de tecnología, induciendo la concentración económica que derivó en la desaparición de numerosos productores agropecuarios. Con la implementación de esas políticas las transformaciones al interior del sector agropecuario estuvieron signadas por un crecimiento “desparejo” y a la vez “heterogéneo”. Los subsectores vinculados a las exportaciones y a la incorporación de paquetes tecnológicos crecían de manera significativa. Por el contrario, aquellos vinculados al mercado interno como las producciones de productores campesinos de las economías regionales y, en particular, la del pimiento para pimentón, se estancaban o disminuían sus niveles de actividad.

Las consecuencias originadas por estas tendencias tuvieron impactos diferenciales según la magnitud de los recursos controlados por los productores, la diversidad extrapredial de sus negocios y las estrategias microeconómicas implementadas (Lattuada, 1996). El sector más afectado fue el de los productores minifundistas y familiar capitalizado, así como las estructuras y organizaciones económicas, gremiales y de servicios integrados por estos (Lattuada, 2000).

Este fenómeno favoreció a las economías de gran escala y tendió a desplazar al sector de productores campesinos y sus modelos tradicionales de producción. En esta instancia, el crecimiento de los productores campesinos bajo estas condiciones de mercado -tendientes a una agricultura industrializada, subordinada, y concentrada- tendría pocas posibilidades de ser exitoso, de no darse a partir de organizaciones económicas que pudiesen ser competitivas en ese escenario. De esta forma distintas formas asociativas, dentro de ellas las cooperativas, se presentaban como una de las pocas formas a través de las cuales los productores familiares podrían tener viabilidad en el nuevo régimen social de acumulación que tendía a consolidarse en el agro argentino (Lattuada y Renold, 2004).

Los procesos de concentración y centralización del capital en pocas empresas multinacionales, así como los cambios en el comercio minorista implicaron la desaparición de muchas cooperativas. No obstante, su permanencia en el entramado social agrario, en especial de las economías regionales, fue clave para la supervivencia del productor minifundista.

Gorestein, Barbero y Gutiérrez (2001) indican que, históricamente, las cooperativas agropecuarias han sido representativas de los intereses de los productores minifundistas y familiares con cierto grado de capitalización. También han liderado el desarrollo de diversas actividades comunitarias y ejercido un fuerte efecto demostración para la gestación de otras prestaciones sociales.

Las cooperativas agrícolas son definidas como empresas constituidas y controladas por los productores agropecuarios, cuyo objetivo es proveer a la empresa rural de todos aquellos servicios necesarios para su desarrollo: conservación; transformación; comercialización; provisión de insumos; y asistencia técnica. Además de fortalecer el poder de negociación, mantener el acceso a mercados competitivos, capitalizar nuevas oportunidades de mercado, mejorar las oportunidades de ingresos y manejar el riesgo.

Por ser sus usuarios los dueños, no buscan maximizar el beneficio sino minimizar el costo de los servicios. Es decir, son una empresa como cualquier otra, pero con un objetivo socio-económico distinto. Las explotaciones agrarias de los asociados siguen teniendo su propia personalidad económica y jurídica, pero entre todos ellos han constituido una nueva empresa de la que son propietarios y con la que establecen vínculos de naturaleza propiamente cooperativa (Basáñez, 2004; Qüesta, 2006).

Según la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (1995), "una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controladas". Drimer y Drimer (1973), la definen como una asociación de personas basadas sobre el acuerdo de voluntades libremente manifestadas, para la común explotación de la empresa, variabilidad del personal de socios y de capital. El fin inmediato y subjetivo consiste en la satisfacción de las necesidades por la acción común, la distribución de los beneficios

se realiza a prorrata del importe de las operaciones hechas con cada asociado con la Organización.

A los fines de esta investigación, donde se pretende indagar acerca de si la asociación de productores bajo formas cooperativas ha permitido sostener al productor pimentonero campesino de San Carlos y mejorar sus condiciones productivas, resulta importante destacar algunas definiciones que acercan más el objeto de estudio. En este sentido para Lambert (1961), es importante definir a la cooperativa a partir de sus fines y la relación entre sus miembros. La figura de la cooperativa se fundamenta en valores solidarios y en el apoyo entre los integrantes.

La sociedad cooperativa es una asociación que no tiene fines de lucro, su causa es la solidaridad, es toda asociación de personas que tiene por fin el mejoramiento económico y social de sus miembros para la explotación de una empresa, sobre la base de una ayuda recíproca. Siguiendo a Lambert, la cooperativa se entiende como —una empresa constituida y dirigida por una asociación de usuarios que aplican en su seno la regla de la democracia, y que tiende directamente al servicio tanto de sus miembros como del conjunto de la comunidad.

Adentrándose en la organización cooperativa, Szarka (1998) destaca la noción de red como la vinculación de un conjunto de personas y el establecimiento de una relación específica dentro de esta (económica, social, cultural, etc.). En este sentido la cooperativa puede asimilarse a una red primaria localizada en la que se combinan una serie de factores que alientan su formación y desarrollo: Un conjunto de productores (los socios) que establece relaciones formales (contratos de comercialización, compras, etc.) con reglas de funcionamiento y gestión de conflictos preestablecidas en un marco de negociación colectiva.

Una estructura burocrática (la cooperativa) que administra el conjunto de la red y favorece la circulación de información de conocimientos entre sus miembros (socios). La participación en la red es de naturaleza electiva y los socios poseen un estado general de igualdad (un socio – un voto).

El autor destaca que el reparto de roles es el principal factor que alienta la constitución de la red. La cooperativa se especializa en aquellos componentes de la cadena de valor en los que posee una ventaja competitiva (por ejemplo, la

comercialización), mientras los productores asumen su actividad productiva. Es una forma de distribuir riesgos entre las partes. Además, existe una relación de confianza que surge de la dependencia mutua cooperativa – socio. También se explica que pueden existir relaciones de poder y dependencia, determinadas por la mayor capacidad financiera o de mercado que posee la cooperativa, lo cual provoca en muchos casos su injerencia en el manejo de las explotaciones de los productores asociados.

#### **4. Metodología**

Se utilizó metodología cualitativa para cumplir con los objetivos de la investigación, en un intento de comprender los fenómenos sociales desde la perspectiva de sus miembros (entendidos como actores o sujetos sociales). La metodología cualitativa aporta datos descriptivos ricos: las propias palabras pronunciadas por la gente y las actividades observables (Guber, 2004).

En este sentido y dado que en el presente trabajo se planteó indagar acerca de la percepción de los productores, la metodología cualitativa se considera como la forma más adecuada de acceder al universo de sentido de los actores sociales a analizar, ya que se plantea ver las percepciones que tienen los productores acerca de la problemática y la organización (Guber, 2004).

La estrategia metodológica para esta investigación estuvo basada en el método de estudio de caso. Según Neiman y Quaranta (2006), los estudios de casos tienden a focalizar, dadas sus características, en un número limitado de hechos y situaciones para poder abordarlos con la profundidad requerida para su comprensión holística y contextual. Estos autores también describen que el caso es definido como un sistema delimitado en tiempo y espacio de actores, relaciones e instituciones sociales donde se busca dar cuenta de la particularidad del mismo en el marco de su complejidad.

El estudio de caso no es la elección de un método sino más bien la elección de un objeto a ser estudiado. Un estudio de caso es definido por el interés en casos individuales antes que por los métodos de investigación utilizados.

En este sentido se eligió el estudio de caso único. Este otorga prioridad al conocimiento profundo del caso y sus particularidades por sobre la generalización de los resultados. Se tomó para el caso en estudio la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos, ubicada en el departamento de San Carlos, en los Valles Calchaquíes, en la provincia de Salta. Se eligió esta cooperativa por su trayectoria, su origen y las características de los productores que representa.

Los Valles son una región donde históricamente el productor campesino tiene una participación decisiva y mayoritaria en la producción y una zona de especialización productiva regional con el cultivo de pimiento para pimentón, cuyo destino comercial es el mercado interno a nivel nacional y en menor medida regional. También es importante en la zona la presencia de programas del Estado y el rol de los técnicos de las instituciones nacionales, así como las ONG presentes en la región. Es por esto que se eligió estudiar esta organización para responder a los interrogantes del tema a investigar.

La unidad de análisis (Galtung, 1978; Samaja, 1993) que se tomó fue la Cooperativa San Carlos. La técnica de recolección de datos utilizada fue la observación participante, con la finalidad de lograr mayor comprensión de lo que sienten y piensan los productores sobre los aspectos analizados.

En este sentido y siguiendo a Guber (2001), se utilizó la observación participante con las actividades de observación sistemática y controlada del entorno bajo estudio y la participación en algunas actividades de la organización y la comunidad, como una forma de desempeñarse y comportarse como un miembro más de la población. Es así que se asistió a reuniones del conjunto de socios en la cooperativa en diferentes momentos del trabajo de campo, a una jornada de trabajo en la sede de la cooperativa, a capacitaciones en la sede de la organización brindadas a los socios por técnicos de agencias del Estado que trabajan en la zona y a una reunión taller con un grupo de productores, la mayoría socios de la cooperativa organizada por técnicos de instituciones del Estado. La aplicación de esta técnica para obtener información supuso para este trabajo, que la presencia del investigador (la percepción y experiencias directas) ante los hechos de la vida cotidiana de la población, garantiza la confiabilidad de los datos recogidos (Guber, 2001).

En este trabajo investigativo se buscó el acercamiento a la perspectiva de los actores sociales. Para esto se utilizó la entrevista abierta o entrevista en profundidad. Se desarrollaron en total 32 entrevistas que incluyeron a productores socios campesinos y familiares capitalizados y miembros del Consejo de Administración de la cooperativa. También a otros actores sociales importantes por su interacción con la organización, como los técnicos de instituciones nacionales presentes en la zona, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Secretaría de Agricultura Familiar (SAF) y a proveedores de insumos locales de Cafayate y San Carlos.

Se eligió la entrevista en profundidad ya que según Scribano (2008), es personal, directa y no estructurada. Al permitirle hablar libremente al entrevistado, se pudo llegar a que exprese en forma detallada sus motivaciones y creencias sobre los temas abordados.

Se utilizó como método de muestreo el denominado en cadena o bola de nieve, a través del método de comparación constante. Este método se basa en la idea de red social y consiste en ampliar progresivamente los sujetos de nuestro campo partiendo de los contactos facilitados por otros sujetos. Tiene como objetivo la comprensión de realidades culturales o personales que por diversas razones, se mantienen en el anonimato.

Cada informante consultado pudo recomendar una o más personas de su círculo de conocidos; estos informantes derivados proceden, por lo general, de los núcleos de confianza de quien los deriva (Guber, 2004). Es decir que se localizó y entrevistó a algunos individuos, estos mencionaron y recomendaron a otros y estos a otros, y así hasta conseguir una muestra suficiente.

El periodo de trabajo de campo fue entre septiembre de 2016 a mayo de 2018. Para analizar la trayectoria de la cooperativa San Carlos el marco de análisis se acotó desde el año 2007, con los orígenes de la cooperativa hasta mayo de 2018 fecha de las últimas entrevistas.

Como fuentes secundarias se utilizaron datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) año 2002, Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas (INDEC), años 2001 y 2010, documentos socioeconómicos provinciales del Consejo Federal de Inversiones (CFI), datos socio

productivos de los registros de la Dirección de Estadísticas de la Provincia de Salta. También documentos de la Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Salta, Agencia de Extensión Rural (AER) Cafayate y la Oficina de Información Técnica (OIT) San Carlos del INTA sobre producción pimentonera y productores familiares.

## **CAPITULO II**

### **Caracterización del territorio de San Carlos**

## **Introducción**

En el presente capítulo se caracteriza el territorio de San Carlos y su zona de influencia correspondiente al estudio de caso del presente trabajo. Se describen los aspectos generales geográficos, históricos, de población y las características productivas zonales. Se analizan los actores sociales agrarios con énfasis en el campesinado, describiendo las limitantes que enfrentan estos productores. Finalmente se describen aspectos relativos al cultivo de pimiento para pimentón y los productores dedicados a este cultivo en los Valles Calchaquíes.

Las consideraciones desarrolladas en este capítulo son de importancia para poder comprender la problemática del productor campesino en relación al cultivo de pimiento para pimentón y sirve de base para analizar sus lógicas de producción y comenzar a comprender la forma en que estos productores entienden y se relacionan con la Cooperativa San Carlos, aspectos que se desarrollarán en los capítulos siguientes.

### **1. El contexto regional**

La provincia de Salta se ubica en el noroeste de la República Argentina, posee una superficie de 155.488 km<sup>2</sup>. Limita al Norte con la provincia de Jujuy y la República de Bolivia, al Este con la provincia de Formosa y la provincia de Chaco, al Sur con las provincias de Santiago del Estero, Tucumán y Catamarca y al Oeste con las provincias de Jujuy y la República de Chile. Políticamente está dividida en 23 departamentos. Su población según datos del censo poblacional 2010 asciende a 1.214.441 habitantes (INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2010).

En la provincia pueden reconocerse diferentes ámbitos geográficos y económicos: el centro norte en las sierras Subandinas, que presenta una baja integración económica; la zona del Ramal, donde existen cultivos industriales y reservas petroleras; los bosques muy poco habitados del área chaco-salteña; la zona de Metán, zona agrícola bajo riego originariamente ganadera; la zona puneña con actividad minera y el área más

dinámica es el conjunto de valles, de ubicación casi central, que se caracteriza por la producción agrícola (Síntesis socioeconómica de la Provincia de Salta (s/f).

## 1.1 Los Valles Calchaquíes

San Carlos y alrededores, lugares donde se realizó la investigación para este trabajo se ubica en la región comúnmente conocida como Valles Calchaquíes que se extiende a lo largo de aproximadamente 300 km, con orientación N-S. Esta región se caracteriza por compartir una depresión geológica surcada por los ríos Calchaquí y Santa María y recorre siete departamentos de tres provincias del Noroeste Argentino (NOA), Salta, Tucumán y Catamarca. Tienen una extensión aproximada de 21.000 km<sup>2</sup>, con un área potencialmente aprovechable con fines agrícolas de alrededor de 400 km<sup>2</sup> (2 o 3% del total), (Fernández *et al*, 2012). Se considera a los Valles Calchaquíes como una unidad por sus características geomorfológicas, climáticas y un proceso histórico regional común.

En la provincia de Salta, los Valles Calchaquíes se posicionan en la zona oeste como una franja de 200 km de largo a lo largo del río Calchaquí desde la zona del nevado de Acay en el sector sur del departamento de La Poma, pasando por los departamentos de Cachi, Molinos, hasta la confluencia de los ríos Calchaquí y Santa María (Quebrada de las Conchas), en las localidades de San Carlos y Cafayate, en los departamentos del mismo nombre. <sup>1</sup>

Los Valles Calchaquíes salteños tienen una superficie de 17.667 km<sup>2</sup> y están ubicados en el llamado borde de la Puna, al pie de las estribaciones orientales de las sierras Subandinas, pudiendo ser dividido en dos sectores con diferencias morfológicas y climáticas. El Valle de Arriba o sector norte que se extiende hasta la quebrada del río Angastaco y Sierra de Apacheta y el Valle de Abajo, al sur de Angastaco cuando el río Calchaquí toma dirección oeste-este. Las alturas varían, siendo más altas en el sector norte, zona de La Poma con alturas promedio de los 3000 m donde el valle es más

---

<sup>1</sup> Ver en Anexo: Mapa división política de la provincia de Salta

angosto con 1.5 km., hasta el punto más bajo, Cafayate a 1680 m donde el valle alcanza la máxima amplitud transversal de unos 10 km.

Las condiciones climáticas son de extrema aridez y de importante amplitud térmica entre el día y la noche en el sector norte con precipitaciones de 97 mm anuales, pasando a un clima semidesértico en el sector sur, en la zona de Cafayate y San Carlos, con casi 200 mm anuales de precipitación y sin marcadas amplitudes térmicas estacionales ni variaciones térmicas diarias (Fernández *et al*, 2012).

Los suelos son en general de escaso desarrollo, con contenidos bajos en materia orgánica, susceptibles a procesos de erosión eólica e hídrica, lo cual deteriora más la baja fertilidad. La vegetación natural está determinada por el tipo de suelo y se corresponde con el Dominio Chaqueño, Provincia fitogeográfica del Monte (Cabrera, 1976) (Fotos 1 y 2 Anexo).

Según la posición en el relieve se distinguen dos tipos de suelos. Los suelos del fondo de valle y los suelos de pie de cerro. La diferente aptitud agrícola de estos suelos condiciona el tipo de producción y es determinante en las estrategias productivas de los campesinos como se verá más adelante en el presente capítulo.

Los suelos del fondo de valle son pobres en materia orgánica, nitrógeno y fósforo pero con buena cantidad de potasio. Son de texturas finas y poco permeables. El relieve donde se asientan estos suelos es plano a ligeramente ondulado. En general son suelos bien a moderadamente bien drenados. La vegetación natural es escasa y está formada por especies como algarrobo (*Prosopis alba* y *P. nigra*), chañar (*Geoffroea decorticans*), tala (*Celtis* sp.), algunas arbustivas como jarilla (*Larrea divaricata*) y cactáceas (Fernández *et al*, 2012). Son suelos con cierta aptitud agrícola y que pueden ser cultivados en un 90% de su superficie (Ghezzi, s/f). Es en estos suelos donde los productores campesinos desarrollan el cultivo de pimiento para pimentón en la zona de influencia de la Cooperativa San Carlos.

En el pie de cerro, los suelos son de pobre desarrollo, con material grueso abundante, con escasos nutrientes como nitrógeno y fósforo y muy pobres en materia orgánica. Tienen baja retención hídrica y bien a excesivamente drenados. Las pendientes son superiores al 2% con pedregosidad abundante en superficie. La flora natural está desarrollada en las laderas y formada por algunas especies del género

Prosopis (algarrobos), brea (*Cercidium australe*), chañar (*Geoffroea decorticans*), jarrilla (*Larrea divaricata*), cactáceas y abundantes especies medicinales y aromáticas. La diversidad específica disminuye a medida que aumenta la altitud. Los terrenos agrícolas de estas comunidades ocupan los faldeos enriquecidos por deposiciones fluvio-lacustres (Fernández *et al*, 2012).

Las precipitaciones no superan los 200 mm anuales. Las escasas lluvias suceden durante el verano. Las lluvias en general son de tipo torrencial, causando erosión de los suelos y producción de corrientes rápidas en los cauces de ríos temporarios que arrastran importantes cantidades de escombros, rocas y barro (Paoli, 2002). El clima de la región es semiárido de altura, templado en la parte baja del valle y riguroso en serranías y áreas elevadas.

## 1.2 El departamento San Carlos

El departamento San Carlos se encuentra en el extremo suroeste de los Valles Calchaquíes salteños. Ubicado geográficamente entre los 63° 45' y 66° 30' de longitud oeste y los 25°18' y 26°22' de latitud sur, posee una superficie de 5125 km<sup>2</sup>. Está dividido en tres municipios, Angastaco (3086 km<sup>2</sup>), Animaná (308 km<sup>2</sup>) y San Carlos (1731 km<sup>2</sup>). Limita al norte con los departamentos de Molinos, Cachi y Chicoana. Al este con los departamentos de Chicoana, La Viña y Cafayate, al sur con los departamentos de Cafayate y con la provincia de Catamarca, y al oeste con el departamento de Molinos y la provincia de Catamarca<sup>2</sup>.

San Carlos es la ciudad más antigua de la provincia de Salta, está ubicada en el departamento del mismo nombre, en la zona sur de los Valles Calchaquíes salteños a 25 km de Cafayate, a 136 de Cachi y a 220 km de la ciudad de Salta, sobre la ruta nacional 40. Era conocido antiguamente como la “Villa de los Cinco Nombres” ya que la resistencia que ofrecían las poblaciones indígenas calchaquíes al establecimiento de un asentamiento español en el lugar obligó que fuera fundado en cinco ocasiones.

---

<sup>2</sup> Ver en anexo: Mapa detalle de San Carlos y alrededores

En el año 1641 los jesuitas establecieron la Misión de San Carlos Borromeo, lugar donde se ubicó en forma definitiva el actual pueblo. Se accede por la RP N°68 y RN 40 desde Cafayate. También es posible acceder por PR 33 y RN40 desde Cachi.

El departamento San Carlos posee parajes donde se desarrollan las actividades agrícolas y ganaderas. Se accede a estas por caminos de tierra en general muy precarios desde la Ruta Nacional N° 40 (Foto 3 Anexo).

El departamento cuenta con escuelas primarias en todo el departamento y secundarias en la ciudad de San Carlos, donde además funciona un hospital. Hay una Oficina de Información Técnica (OIT) dependiente de la EEA Salta del INTA y existe un Equipo Territorial Valle Calchaquí integrado por técnicos de la SAF.

En relación con la población, el departamento San Carlos tiene una población de 7.016 habitantes según el censo del año 2010 del INDEC. En la tabla 1 se muestra la evolución de la población en los departamentos de los Valles Calchaquíes para los censos del 2001 y 2010.

**Tabla 1. Evolución de la población en los departamentos de los Valles****Calchaqués**

| Departamento      | Población |         | Variación Intercensal |            |
|-------------------|-----------|---------|-----------------------|------------|
|                   | 2001      | 2010    | Absoluta              | Relativa % |
| <b>La Poma</b>    | 1.735     | 1.738   | 3                     | 0,2        |
| <b>Cachi</b>      | 7.280     | 7.315   | 35                    | 0,5        |
| <b>Molinos</b>    | 5.565     | 5.652   | 87                    | 1,6        |
| <b>San Carlos</b> | 7.208     | 7.016 * | -192                  | -2,7       |
| <b>Cafayate</b>   | 11.785    | 14.850  | 3.065                 | 26,0       |
| <b>Total</b>      | 33.573    | 36.571  | 2998                  | 9,0        |

Fuente: elaboración propia en base a INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 y 2010 y Anuario estadístico año 2016: avance 2017 provincia de Salta (2016).

\* Según datos provisorios de la Dirección de Estadísticas de Salta la población estimada al año 2017 para el departamento San Carlos es de 7116 habitantes.

La población en los Valles Calchaqués representa solo un 3% del total provincial. San Carlos tiene un 19% de la población total de los Valles, predominando la población rural con 4.807 habitantes (un 69% es población rural). El resto, 2.209 habitantes (31%) vive en la ciudad de San Carlos. El municipio de San Carlos donde se localiza el ejido urbano, con 3.180 habitantes es en gran parte urbano, igual que el municipio de Angastaco (2.214 habitantes)<sup>3</sup>, mientras que el municipio de Animaná (1.622 habitantes) es considerado rural.

<sup>3</sup> Se considera población urbana a la que habita en localidades de 2.000 y más habitantes y población rural al resto. Fuente: Anuario estadístico año 2016: avance 2017 provincia de Salta (2016).

Para San Carlos se registra una disminución de un 2,7% en el número de habitantes entre los censos de 2001 y 2010, tendencia que parece según las proyecciones acentuarse en los últimos años. Esto contrasta con el aumento del 26% para el departamento Cafayate. Como afirma Arqueros (2017) y en base a los testimonios reunidos para esta investigación, estas migraciones parecen deberse a las mejores condiciones laborales en la ciudad de Cafayate, distante 25 km. Esta ciudad absorbe mano de obra para trabajos relacionados con la construcción, las bodegas, los servicios turísticos y es el mayor centro de venta de productos regionales como artesanías y dulces elaborados por el campesinado.

Como se puede ver en la tabla 2 los niveles de pobreza del departamento a través del método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)<sup>4</sup> ascienden al 21,3%. Hubo una disminución respecto a los indicadores censales anteriores (paso de un 45.37% en 1991, a 35.3% en 2001). Angastaco es el municipio con hogares que tienen mayor nivel de NBI (28,1%).

---

<sup>4</sup> Necesidades Básicas insatisfechas (NBI): este concepto permite la delimitación de grupos de pobreza estructural y representa una alternativa a la identificación de la pobreza considerada únicamente como insuficiencia de ingresos. Son los hogares que presentan al menos uno de los siguientes indicadores de privación: Hacinamiento: hogares que tuvieran más de tres personas por cuarto. Vivienda: hogares en una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo, lo que excluye casa, departamento y rancho). Condiciones sanitarias: hogares que no tuvieran ningún tipo de retrete. Asistencia escolar: hogares que tuvieran algún niño en edad escolar que no asistiera a la escuela. Capacidad de subsistencia: hogares que tuvieran cuatro o más personas por miembro ocupado y, además, cuyo jefe no cursó más de dos años de nivel primario. Fuente: Anuario estadístico año 2016: avance 2017 provincia de Salta (2016) e INDEC.

**Tabla 2: Hogares con Necesidades Básicas Insatisfechas del departamento San Carlos por municipio año 2010.**

| <b>Municipios</b>             | <b>Población<br/>2010</b> | <b>Total<br/>Hogares</b> | <b>Hogares con<br/>NBI</b> | <b>%</b> |
|-------------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------------|----------|
| <b>Angastaco</b>              | 2214                      | 481                      | 135                        | 28,1     |
| <b>Animaná</b>                | 1622                      | 370                      | 63                         | 17,0     |
| <b>San Carlos</b>             | 3180                      | 801                      | 154                        | 19,2     |
| <b>Total<br/>Departamento</b> | 7016                      | 1652                     | 352                        | 21,3     |

Fuente: elaboración propia en base a INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y Anuario estadístico año 2016: avance 2017 provincia de Salta (2016).

### **1.3 Historia agraria en los Valles**

En el actual territorio de los Valles Calchaquíes se asentaron las comunidades aborígenes Calchaquíes pertenecientes al gran grupo de los Diaguitas. Estas comunidades ofrecieron resistencia a la colonización del imperio incaico y posteriormente a los sucesivos intentos de conquista de los españoles. Estos grupos prefirieron la muerte a la sumisión de los conquistadores y ofrecieron una tenaz resistencia por casi 100 años hasta que finalmente fueron reducidos y muchos desalojados y confinados luego de estos levantamientos sangrientos (Fernández et al, 2012).

Luego de la derrota de las poblaciones calchaquíes, según afirma Mata de López (1991), la corona española cedió las tierras con mejor aptitud para los cultivos mediante Merced de Tierra a algunos conquistadores en retribución a sus méritos militares. De esta manera, a fines del siglo XVIII queda consolidada la propiedad privada organizada

en grandes fincas o haciendas, acompañada de un repoblamiento debido a la necesidad de mano de obra por el funcionamiento de los circuitos económicos mercantiles. Desde los primeros tiempos de la conquista las propiedades estuvieron definidas en valor según la cercanía a los caminos, el acceso al agua y las mejoras realizadas.

En las haciendas durante el periodo colonial se realizaban principalmente producciones agrícolas (trigo y maíz) y se hacía ganadería vacuna, mular y asnal para la venta en las ciudades mineras de Bolivia. Las familias campesinas arrendatarias criaban ganado caprino y ovino.

En muchos casos las comunidades originarias de los Valles fueron desnaturalizadas y trasladadas a otros espacios. Es así que el Estado colonial establece movimientos de des-territorialización, utilizando en los Valles mano de obra para las haciendas y estancias a través de un repoblamiento que incluyó a indígenas del Alto Perú. Este repoblamiento de la región nos permite observar procesos de territorialización, es decir un nuevo control del espacio.

Sin embargo ocurrió también que las fincas y haciendas conservaban la población que habitaba dentro de las mismas. En una importante proporción el campesinado que hoy habita el Valle Calchaquí, descende de los primeros pobladores aborígenes que fueron sometidos bajo la institución de la encomienda. El hacendado español que poseía y manejaba grandes extensiones de tierra tenía bajo su protección a numerosas familias a quienes aseguraban alimentación y evangelización a cambio de trabajo en las haciendas (Pais, 2008).

De acuerdo con Mata de López (2000), a fines del periodo colonial se registra la adquisición de pequeños predios por parte de indígenas que logran acumular capital y acceder a la propiedad por medio de la compra o en algunos casos el arriendo. Después de la finalización de los procesos de la independencia argentina, la legislación que rigió desde 1810 estuvo orientada a proclamar la igualdad jurídica de los indígenas y se dio caducidad al sistema de encomienda, reemplazando este tributo por el pago en arrendamiento. De este modo los hacendados comenzaron a cobrar arrendamientos a las familias asentadas en sus tierras. Estos productores que sostenían unidades de producción en general pequeñas y con una importante participación de la familia en el trabajo cotidiano podría considerárselos ya como campesinos (Lera, 2005). Estos

pobladores pasaron a ser encomendados primero y luego arrendatarios en el clásico esquema de patronazgo.

La concesión de encomiendas por parte de España en el siglo XVI y XVII supuso la concentración de extensas propiedades en manos de pocos propietarios. Sin embargo en este periodo se identifican el surgimiento de pequeñas y medianas propiedades con acceso a riego en Cachi, Molinos y San Carlos, como resultado de la división de tierras por las leyes de herencia propias de los tiempos coloniales, aunque la tierra continuó concentrada en un número reducido de propietarios. Como se vio anteriormente, además se incorporó una masa importante de campesinos a las grandes propiedades como arrendatario, residente o peón conchabado, generando una considerable población campesina sin tierras. El trabajo de los peones estaba destinado a la producción de jabón, cultivo de caña de azúcar, producción de licores, cultivo del trigo y molienda para la producción de harinas (Mata de López, 2000). Este sistema tenía beneficios para el propietario, quien aseguraba la mano de obra para la producción y la subsistencia del campesino y su familia. Entrado el siglo XX las grandes propiedades fueron en algunos casos expropiadas y subdivididas entre los habitantes (Cieza, 2010), aunque todavía predominaban los grandes propietarios que ejercían alguna forma de dominación sobre los pobladores bajo distintas formas de arriendo y otras instancias de subordinación y explotación (Pais, 2008).

En relación con la producción agropecuaria de la zona, cuando los mercados regionales comenzaron a cobrar importancia con la venta de ganado a Chile y Bolivia en la segunda mitad del siglo XIX, los Valles Calchaquíes tuvieron como principal actividad la invernada de ganado vacuno asociada al cultivo de alfalfa hasta 1950. La crisis de la producción minera en el norte de Chile y la utilización del transporte automotor trajo como consecuencia el uso de otras rutas para transportar ganado y mercaderías. Esto afectó el circuito ganadero existente en los Valles, ya que la zona poseía producción pero no mercados donde vender.

Para poder integrarse nuevamente a los mercados, los productores vallistas tuvieron que buscar otros cultivos para incorporarse en los mercados regionales, iniciando el cultivo de pimiento para pimentón hacia la segunda mitad de la década de 1930, producto que se convirtió en la principal actividad económica en los Valles para

las familias campesinas hasta la actualidad. También hoy persiste en el campesinado la crianza de ganado ovino y caprino para autoconsumo y alguna venta de excedente.

## 2. El campesinado en San Carlos

Según datos del Censo Nacional Agropecuario 2002, la provincia de Salta posee un total de 10.297 Explotaciones Agropecuarias (EAPs)<sup>5</sup> que suman unas 4.270.000 hectáreas. Para San Carlos la superficie del total de EAPs asciende a 176.000 ha y el número de EAPs es de 498, representando un 5% del total de la provincia.

En relación a la cantidad y superficie del total de EAPs, por escala de extensión, San Carlos posee 291 EAPs con límites definidos. De estas el 43 % no excede las 5 ha, y el 58% no excede las 10 ha (Cuadro 1 Anexo).

Obschatko *et al* (2007) afirman que la presencia de los pequeños productores supera al 80% del total de las EAPs en la región de los Valles del NOA, región donde se localiza San Carlos. Para la provincia de Salta, estos autores mencionan 7470 EAPs pertenecientes a la agricultura familiar, que cubren una superficie de 505.000 ha y una superficie media de 68 ha.

En este trabajo se utilizan los términos “productor campesino”, “productor minifundista”, “productor familiar”, “productor de la agricultura familiar”, “productor familiar capitalizado” para definir a aquellos actores sociales agrarios presentes en los Valles Calchaquíes y en San Carlos, lugar del presente trabajo. Para esto se tiene en cuenta la clasificación en base a las tipologías de productores Tipos Sociales Agrarios (TSA) establecidas por Margiotta y Benencia (2016)<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> La EAP, se define según el INDEC, como unidad de organización de la producción que produce bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado; tiene una dirección ejercida por el productor que asume la gestión y los riesgos de la actividad productiva, con una superficie no menor a 500 m<sup>2</sup>, integrada por una o varias parcelas ubicadas dentro de los límites de una misma provincia.

<sup>6</sup> Estos autores establecen una identificación de los actores sociales agrarios en base a Caracciolo *et al* (1981), como tipologías de productores que resultan útiles para poder explicar la dinámica de la estructura social

El Tipo Social Agrario Productor Campesino o minifundista posee unidades agropecuarias que bajo cualquier forma de tenencia producen para el mercado, en condiciones de escasez de recursos naturales como tierra y/o agua en cantidad y calidad y/o capital, para la actividad que realizan, con la búsqueda de maximización de ingresos de los productos para la venta, pero con inexistencia de beneficios económicos a largo plazo y el impedimento de la capitalización de la explotación. El trabajo familiar preponderante es complementado con contratación de mano de obra extrafamiliar en etapas de la producción de alto requerimiento como los periodos de cosecha. El siguiente testimonio de un socio de la cooperativa, de unos 60 años de edad, entrevistado en su predio de Corralito muestra esto.

*“...Contratamos peones únicamente si estamos muy atrasados, o para las cosechas, sino no ocupamos peones, nos manejamos solos...”*

El trabajo familiar como se mencionó es fundamental en estas unidades campesinas. La esposa del productor del testimonio anterior, relataba.

*“...Ponemos los almácigos, empezamos por eso, después la plantación, el curado. El curado lo hace él, yo solo lo ayudo a sacar monte, desyerbar, cosechar. También lo ayudo levantar y embolsar, poner en el tendedero...”*

En los productores pertenecientes al Tipo Social Agrario Productor Familiar Capitalizado también el trabajo de la familia es decisivo, pero pueden contratar mano de obra en forma semipermanente, producen para el mercado buscando la maximización de los ingresos globales y obteniendo beneficios de la comercialización de sus productos en forma menor que los productores empresarios (Margiotta y Benencia, 2016). El Tipo

---

agraria y su naturaleza para conocer las formas y tipos de explotación agropecuaria. Estas son herramientas metodológicas que reflejan sistemas complejos donde se tienen en cuenta los procesos de transformación de la agricultura y las unidades de producción agraria, así como también la inserción en espacios productivos y ocupacionales, tales como pluriactividad y modalidades de multisectorialidad de capital (Aparicio y Gras, 1999).

Social Agrario Productor Empresario produce con disponibilidad adecuada de capital y de recursos naturales, con predominio de trabajo asalariado. Tienen suficiente poder de negociación en los mercados y maximizan beneficios.

Los tres tipos de productores producen pimiento para pimentón en San Carlos. Sin embargo, los productores campesinos y familiares capitalizados, con fuerte predominancia del primero, son los relacionados con la Cooperativa San Carlos como socios. En este trabajo y según los objetivos planteados, nos referiremos en general y salvo aclaración como productor pimentonero al productor campesino.

En la unidad de producción campesina el aporte de la fuerza de trabajo deriva de los miembros del grupo doméstico o familiar (Llambi, 1981). En esa unidad, la familia tiene acceso a la tierra y los recursos fundamentales en el proceso productivo son la tierra y el trabajo. La fuerza de trabajo familiar se utiliza solo en la unidad económica familiar, aun si esta incluye actividades no agropecuarias (Murmis, 1980). Este autor menciona que existen situaciones que complejizan la delimitación y existen características que son propias de otra tipología. Situaciones donde se incorpora mano de obra asalariada, venta de fuerza de trabajo fuera de la explotación, posesión de maquinaria e instalaciones. Estos productores sufren un proceso de descomposición donde el productor puede pasar a ser asalariado de origen campesino con migración a ciudades (Murmis, 1980) que trabajan en hoteles y restaurantes. Algunos complementan con artesanías para el turismo.

Estas unidades pertenecientes a la Agricultura Familiar<sup>7</sup> como también se los denomina, tienen como rasgo central que la familia conforma un equipo de trabajo. Presentan una racionalidad económica particular, propia de la conjunción de la integración entre unidad productiva y doméstica y el papel que juega en la dinámica productiva la conservación del patrimonio familiar.

---

<sup>7</sup> El Foro Nacional de Agricultura Familiar (FONAF) en 2006, propone una definición cualitativa sobre Agricultura Familiar, donde considera una “una forma de vida y una cuestión cultural, que tiene como principal objetivo la reproducción social de la familia en condiciones dignas, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias” (Paz, 2014).

También se definen por la existencia de un proyecto de vida vinculado a la actividad agropecuaria y con un cierto modo de vida rural deseable. También una racionalidad de tipo económico considerando que la agricultura familiar promueve una productividad por hectárea mayor que las empresas capitalistas, es anti cíclica manteniendo o aumentando los niveles de producción ante variaciones a la baja de precios y por último las unidades familiares dan empleo a un mayor número de trabajadores por hectárea que las grandes explotaciones. En relación a los efectos de las características familiares sobre la competitividad de las unidades familiares, la no explotación de fuerza de trabajo no asalariada y el uso de mano de obra exclusiva familiar, no se considera la fuerza de trabajo parte de los costos de producción y la remuneración del trabajo de los integrantes de la familia es contabilizada dentro de los gastos de reproducción de la propia unidad doméstica. El formar un equipo de trabajo aumenta la producción por hectárea, promueven el compromiso y tanto el trabajo manual como el de planeamiento y gerenciamiento están a cargo del mismo equipo (Balsa, 2012).

Según Pais (2011), en la provincia de Salta el productor familiar tiene una participación porcentual decisiva sobre el total de la producción de cultivos intensivos, tales como tabaco, pimiento para pimentón, tomate, pimiento en fresco, hortalizas varias y porotos pallares, entre otros. Su participación porcentual disminuye en los cultivos extensivos como soja, trigo, maíz y porotos secos. Este autor agrega en base a Obschatko *et al* (2007) que para Argentina el empleo agrario proviene de los productores familiares. Menciona que para la provincia de Salta el 64% de los jornales ocupados en el campo los aporta el sector de los pequeños productores en sus propias explotaciones.

### **3. La estructura productiva de San Carlos**

La producción de los Valles se sostiene por la infraestructura de riego instalada en las márgenes del río Calchaquí. En los últimos años en la zona sur de los Valles se

han efectuado numerosas perforaciones para aumentar la superficie cultivada con vid (Pais, 2011).

En el departamento de San Carlos se encuentran dos diques que abastecen de agua para riego de los cultivos. Son los Diques La Dársena y Los Sauces que toman agua del río Calchaquí. En los últimos años problemas de colmatación por sedimentos han ocasionado la pérdida de gran parte de su capacidad (Fernández *et al*, 2012).

Los cultivos que están difundidos por toda el área de riego del Valle son el pimiento para pimentón, la alfalfa y la vid. De este último cultivo predominan las unidades productivas empresariales en el sur de los Valles Calchaquíes en la zona de Cafayate, donde están ubicadas la mayor parte de las plantaciones de vid con variedades de uvas tintas y blancas para vinificar y donde están establecidas las bodegas. En los últimos años se observa un crecimiento cada vez mayor de las plantaciones de viñedos en la zona de Animaná y San Carlos. Pais (2011) menciona que el cultivo de la vid también forma parte del sistema de producción campesino, decreciendo la presencia de este cultivo en explotaciones familiares de sur a norte en los Valles. En las explotaciones campesinas es frecuente encontrar parrales cuya producción es de vino artesanal, dulces y mermeladas, pasas de uva, fruta para consumo en fresco o en casos de demanda, venta a bodegas.

Según Pais (2011), otro de los cultivos predominantes en la zona de riego del Valle es la alfalfa. Es la base de alimentación de los animales de trabajo del campesinado y fundamental en la rotación de cultivos cuando es posible. Los productores más capitalizados se dedican a la producción de fardos para la venta.

El departamento San Carlos es un área que se caracteriza por tener sistemas productivos determinados por las condiciones agroecológicas. Es así que las distintas capacidades agrícolas condicionan el tipo de producción. Encontramos entonces que las comunidades de productores se establecen en la zona del fondo de valle y en la zona de pie de cerro, con sistemas productivos bien diferenciados y características comunes basadas en un tipo de explotación campesina o minifundista.

En las comunidades de fondo de valle (alrededores de San Carlos y parajes de El Barrial, Corralito, San Rafael, Buena Vista) se establecen familias campesinas con distintas estrategias productivas. Estas familias a las que pertenecen los socios de la

Cooperativa San Carlos producen pimiento para pimentón, hortalizas como cebolla, tomate, pimiento morrón, zanahoria y ajo. También zapallo y melón. Hay registros de producción de cereales como trigo y cebada, en general para venta como forraje y en menor medida el trigo como grano. También maíz, alfalfa y algunos frutales y aromáticas como el comino y el anís (Ghezzi s/f). La producción ganadera es fundamentalmente bovina y, en general, llevada a cabo por productores familiares capitalizados con ventas al mercado local, casi siempre a carnicerías de Cafayate. Además del pimiento para pimentón, las hortalizas y las producciones ganaderas (bovina, caprina y ovina) también se destinan al mercado. El resto de lo que se produce se destina al autoconsumo.

Los productores campesinos de pie de cerro, ubicados en las pendientes que se elevan hacia los cerros (Parajes San Antonio y San Lucas), concentran su producción en la cría de cabras y de ovejas, producción de vid y otros frutales como nogales, durazneros, damascos, cayotes e higueras. Cultivan hortalizas y animales menores de granja para autoconsumo. Sus ingresos provienen de la venta de fruta en fresco y desecada, así como de productos elaborados como quesos, quesillos, nuez quebrada, dulces y orejones de fruta y algunas hortalizas. Algunos productos son utilizados para trueque con productos elaborados como harina y azúcar, mientras que otros son trocados con papa andina (Ghezzi s/f). Los productores empresariales se localizan en las dos zonas y en general se dedican a la producción ganadera y en el fondo de valle al cultivo de pimiento para pimentón.

De acuerdo con Ghezzi (s/f), el riego en los predios de las fincas de fondo de valle depende de las aguas del río Calchaquí. Esta es conducida por sistemas precarios de acequias sin revestir hasta las parcelas, perdiéndose más de un 60% por infiltración debido a las características constitutivas de los suelos. El sistema de riego dentro de las fincas es gravitacional. En las explotaciones de pie de cerro el riego para los cultivos es provisto por acequias sin revestir y canales revestidos de piedra y cemento, de los ríos que descienden de las montañas y corren en forma transversal al río Calchaquí. Esto condiciona los rendimientos de los cultivos por problemas de escasez de agua en especial en las épocas de estiaje y una deficiente administración en la asignación de horas de agua por unidad de superficie, con turnos cada 15 días aproximadamente (Pais *et al*, 2000).

Las fincas de pie de cerro tienen pircas o cercos de ramas para impedir el acceso de animales a las áreas de cultivo y en pocos casos existen alambrados perimetrales. En el caso de las fincas de fondo de valle las divisiones que predominan son las de alambrados. Prácticamente todos cultivan forrajeras perennes para alimento de los animales de carga y de consumo.

Los productores de la zona de San Carlos desarrollan estrategias pluriactivas<sup>8</sup>, teniendo ingresos por otras actividades y trabajos tanto fuera como dentro del predio. Entre estas formas de generación de ingresos y empleos familiares (como productores y como asalariados temporales) se evidencian: changas en el pueblo; mano de obra temporaria en otras fincas más grandes; y como cosecheros en las plantaciones de vid pertenecientes a las bodegas de Cafayate. Algunos tienen empleos municipales o en relación al turismo. La pluriactividad es una modalidad frecuente observada en los productores pimentoneros consultados para este trabajo y más aún en momentos de crisis ante la baja del precio del pimentón y de otros productos destinados al mercado (Arqueros, 2017).

Se debe resaltar al turismo como otra de las actividades importantes y de rápido crecimiento en los Valles Calchaquíes. Hotelería, restaurantes, visitas a bodegas, artesanías, en especial cerámicas y tejidos. Existe una organización asociativa en los Valles Calchaquíes llamada Red de Turismo Campesino llevada adelante por familias campesinas, quienes cuentan con explotaciones donde el trabajo familiar es preponderante y la producción es a pequeña escala. Estas familias buscan a través de la organización complementar los ingresos de las actividades productivas con la explotación predial del servicio turístico (Fairstein, 2013).

En relación con la tenencia de la tierra existen distintas formas de acceso. Los productores campesinos ubicados en la zona de fondo de valle pueden ser propietarios con título. Hay también arrendatarios, medieros, ocupantes de tierra privada, o situaciones de dominio a través de sucesión indivisa y combinaciones de los diferentes tipos (Pais *et al*, 2000). Las superficies están entre 1 a 5 hectáreas. La utilización anual

---

<sup>8</sup> El tipo de estrategia del campesinado llamada pluriactividad consiste en la complementación de ingresos provenientes de las actividades agropecuarias y no agropecuarias, tanto prediales como extraprediales. En muchos casos mediante esta estrategia estos productores logran no solo subsistir sino mejorar sus condiciones económicas y sociales (Giarracca *et al*, 2001).

de la superficie está limitada en muchos casos a la mitad, dada la escasez de agua existente sobre todo en los meses de septiembre a diciembre (Ghezzi, s/f).

Los productores propietarios campesinos de pie de cerro ocupan hasta 2 hectáreas y los arrendatarios de 0,5 a 1 hectáreas. También hay productores “pastajeros” que realizan pastaje de sus animales pagando a los dueños de la tierra un precio determinado por animal y por año en los faldeos de los cerros y los llamados “cuidadores”, quienes sin recibir remuneración viven en las fincas de propietarios que residen en otro lugar. En esta zona, con una superficie promedio de 1 hectárea, también las condiciones de escasez de agua limitan la superficie cultivable a la mitad (Ghezzi s/f).

En la zona de San Carlos los hogares de los productores están compuestos por varios miembros. Los varones realizan la mayoría de las tareas de las fincas. Se pudo observar para esta investigación que las mujeres de los productores pimentoneros participan en las labores de la finca en especial en los periodos en que los hombres de la familia salen a trabajar en forma extrapredial o en épocas como la cosecha y el acondicionamiento del producto para secado en canchones y tendaleros. También se encargan del cuidado de animales y realizan para venta en el mercado de trabajos de hilado y tejido, así como de la elaboración de pan y conservas (Ghezzi s/f).

Según Ghezzi (s/f), existe una importante cantidad de niños (en especial, varones) que no terminan la escuela primaria, observándose una inserción temprana al circuito laboral familiar, casi siempre a partir de los 12 o 14 años. Los niños y niñas que continúan sus estudios secundarios los hacen en la ciudad de San Carlos donde existe escuela de nivel medio o en la localidad de Cafayate donde también hay nivel terciario.

Según lo visto en las observaciones a campo, estos productores poseen poco capital propio. Si no son propietarios la infraestructura propia es mínima o inexistente, ya que utilizan la perteneciente a los dueños de la explotación. Poseen animales de trabajo para los arados manuales y algunos otros implementos agrícolas y otras herramientas menores para las labores de las parcelas, que pueden ser propios o suministrados por los propietarios de la finca en caso de no ser propietarios. Las labores primarias del suelo para la implantación del cultivo de pimentón se realizan contratando los servicios de tractor en San Carlos y las labores secundarias con tracción a sangre.

Muy pocos productores campesinos poseen tractores,—o implementos agrícolas como arados, cinceles y rastras; los pocos tractores que tienen son modelos con más de 40 años.

En relación con los bienes de capital que poseen los campesinos, una investigación destaca lo siguiente: “...En cuanto al capital de que disponen, la mayoría posee canales, alambrados, un arado de tracción a sangre, escardillos, y mochilas para pulverizar... Casi la totalidad dispone de vivienda propia (de adobe, de techo de paja y barro), con disponibilidad de agua de red y electricidad en algunos casos...” (Pais *et al*, 2000).

#### **4. El cultivo de pimiento para pimentón en San Carlos**

El pimiento para pimentón (*Capsicum annum* L.) es un cultivo realizado en San Carlos y el resto de Valle Calchaquí tanto por productores campesinos y familiares capitalizados como por productores empresariales. La mayor disponibilidad de capital para insumos para la producción y el acceso a agua de riego hacen que los rendimientos obtenidos sean mayores para los grandes productores. La capacidad de comercializar la producción a un precio que permita al productor condiciones de vida dignas es inferior en los productores campesinos. El endeudamiento, la necesidad de dinero luego de la cosecha para cubrir sus necesidades, hace que su producto se venda a precios inferiores, muchas veces por debajo del costo de producción (Pais, 2011).

Casi todos los productores que tienen relación con la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos dedican la mayor parte de la superficie de su predio a la producción de pimiento para pimentón. Estos productores corresponden a los sistemas productivos de fondo de valle (situados en las márgenes del río Calchaquí).

Este tipo de productor posee unidades campesinas con diferente grado de capitalización, las cuales producen cultivos destinados tanto al mercado como al

autoconsumo (Arqueros y Manzanal, 2004). El nivel de inserción en los mercados es variable, aunque es importante en los productores de pimiento para pimentón.

Fernández *et al* (2012) clasifican a los productores pimentoneros de los Valles por grado de capitalización y superficie cultivada. En base a esta clasificación y bajo cualquier forma de tenencia (propietarios, arrendatarios y medieros), se puede afirmar que los productores que cultivan menos de 5 hectáreas utilizan mano de obra familiar en forma mayoritaria, poseen escaso capital circulante, uso reducido de fitosanitarios y fertilizantes, bajos rendimientos, bajo poder de negociación de la producción y bajos ingresos. Estos se corresponderían con los tipos campesinos. Las unidades productivas de más de 5 hectáreas cultivadas podrían ser consideradas como campesinos transicionales o familiares capitalizados y se caracterizan por contratar mano de obra asalariada, tener mayor capacidad financiera para adquirir insumos, mayores rendimientos y mejor calidad en producto cosechado, mejores precios de venta del producto y mayor poder de negociación en el mercado. Los que explotan unidades inferiores a 3 hectáreas se los considera no capitalizados y los que explotan unidades superiores a las 3 hectáreas, capitalizados. Los productores medieros cultivan no más de 2 hectáreas.

Fernández *et al* (2012) mencionan que la incidencia del productor campesino en el cultivo de pimiento para pimentón es alta a pesar de las fluctuaciones en la superficie cultivada en los Valles. Sin embargo en los últimos años se produjo una disminución de estas unidades productivas dedicadas a este cultivo.

Toda la producción nacional de pimiento para pimentón se concentra en el NOA: en el Valle de Santa María y en algunas localidades del departamento Belén en la provincia de Catamarca; en Amaicha del Valle, en la provincia de Tucumán; en la provincia de Salta en los Valles Calchaquíes e incorporándose desde hace unos 10 años a la producción el Valle de Lerma. En el Valle Calchaquí salteño, los departamentos de mayor producción son Cachi y San Carlos, habiendo disminuido significativamente en las tres últimas décadas Molinos y Cafayate. Según Paunero (2017), la superficie cultivada con pimiento para pimentón en los Valles Calchaquíes (Provincias de Salta, Tucumán y Catamarca), fue de 900 hectáreas para la campaña 2017.

En el cuadro siguiente se puede ver que para el año 2002 se cultivaban 721 hectáreas en los Valles Calchaquíes, de las cuales el 50% (359 hectáreas) correspondían al departamento de San Carlos.

**Tabla 3: Superficie cultivada de pimiento para pimentón para la provincia de Salta según departamento. Campaña 2001 – 2002**

| <b>Departamento o zona</b> | <b>Superficie implantada de pimiento para pimentón (ha)</b> |
|----------------------------|---|
| La Poma                    | 4   |
| Cachi                      | 313   |
| Molinos                    | 37  |
| San Carlos                 | 359   |
| Cafayate                   | 8   |
| Valle de Lerma*            | 86  |
| Total Provincial           | 807   |

Fuente: elaboración propia en base a INDEC. Censo Nacional Agropecuario 2002

\*corresponde a las localidades de Guachipas y La Viña

Según Fernández *et al* (2012), si se analiza la superficie implantada con pimiento para pimentón en la provincia desde la década de 1970, el departamento de San Carlos se posicionó como el principal productor de los Valles, habiendo disminuciones en el mismo periodo para los departamentos de Cachi y Molinos.

Sin embargo la superficie cultivada con pimiento para pimentón se redujo en forma drástica en los últimos años. En base a los testimonios obtenidos de los

productores del lugar y de técnicos el departamento San Carlos tenía cultivadas 200 - 220 hectáreas en el año 2010. En la campaña (2017-2018) sólo se cultivaron entre 40 y 60 ha. Esto es debido a problemas de baja de precios en el mercado por la apertura de importaciones y el retiro de compradores del producto en la zona, a problemas de plagas como la polilla y a la insuficiencia de agua para riego. En el capítulo siguiente se hará un análisis de estas limitantes y cuáles son las lógicas productivas que adopta el productor campesino de pimiento para pimentón.

Los productores comienzan con las labores del cultivo a fines de otoño con la preparación del suelo de la parcela a cultivar. Algunos pocos productores implantan cultivos de invierno como avena para mejorar las condiciones del suelo y hacer pastoreo de animales previo a la implantación del cultivo. Según los testimonios de los productores, el poco tiempo con que cuentan hasta implantación, más las dificultades en la disponibilidad de agua de riego y la escasa disponibilidad de capital para la compra de insumos como semillas, dificultan la utilización de estas prácticas agrícolas por los productores campesinos.

Los almácigos comienzan a prepararse a mediados o fines de junio y, a principios de septiembre, comienza la implantación en el sur del Valle Calchaquí, en turnos cada 15 días (coincidentes con los turnos de riego). Según los relatos de los productores, los tiempos de implantación son acotados porque avanzada la época del año la disponibilidad de agua es cada vez menor (noviembre y diciembre) y el objetivo es llegar hacia el fin de año con el cultivo provisto de una masa radicular abundante. El éxito del cultivo de pimiento para pimentón se ve condicionado por la disponibilidad de agua durante todo el cultivo, pero particularmente en periodos críticos como floración y cuaje de los frutos. La sanidad y la fertilidad de los suelos son parámetros que determinan el rendimiento final.

Los suelos no cultivados por varios años o que salen de cultivos como alfalfa o provenientes de viñedos son los que poseen mayor fertilidad. De acuerdo con lo observado y el registro de técnicos de la zona, los mayores rendimientos se logran en potreros no cultivados por varios años. El cultivo en una misma superficie año tras año, reduce considerablemente los rendimientos y crea una dependencia mayor de insumos externos como plaguicidas y fertilizantes.

Como vimos la mano de obra es preponderantemente familiar. Solo para los trasplantes y la cosecha suele contratarse mano de obra de la zona. El control de malezas se realiza con implementos tirados por tracción a sangre.

La cosecha se realiza desde finales de enero hasta fines de marzo, aunque en observaciones a campo se pudieron registrar cosechas tardías en el mes de abril. Las primeras cosechas son mayores en cantidad y en el tamaño de los frutos que las últimas. Los frutos suelen estar manchados por ataques de plagas, acompañados de exceso de humedad en la época de cosecha por precipitaciones. En ocasiones se prefiere la cosecha más tardía hacia principios de marzo. Los rendimientos para este cultivo en las unidades campesinas son de aproximadamente 1000 a 1200 kg/ha. Estos productores relataban en las visitas a las fincas que 1500 kg/ha es considerado un buen rendimiento ya que cubre los costos y deja algo de ganancia. Para los productores empresariales los rendimientos pueden llegar a los 3000 kg/ha ya que tienen mayor capital y acceso a tecnología. En el Valle de Lerma (zona de Rosario de Lerma), los rendimientos están entre los 3000 a 4000 kg/ha. En esta zona predominan los productores familiares capitalizados y empresariales dedicados al pimiento para pimentón.

El secado tradicional se realiza en el suelo, en superficies a veces acondicionadas, donde al suelo se lo compacta. Estas superficies son llamadas “canchas” o “canchones”. Dependiendo de las condiciones de humedad y temperatura, para principios del mes de febrero el secado tarda unos 8 días, aunque puede extenderse hasta 20 días (Foto 4 Anexo).

Con esta modalidad de secado el producto pierde calidad por contaminaciones físicas, químicas y biológicas. Esta pérdida de calidad repercute en los precios que se obtienen en el mercado para cualquier modalidad de comercialización que se realice (Tsakoumagkos *et al* 2009). Una variante del sistema tradicional es el secado mediante camas elevadas llamadas “tendaleros” o “tendederos”.<sup>9</sup> Los frutos secos<sup>10</sup> se depositan en bolsas de arpillera de 40 o 50 kg de capacidad y se almacenan hasta la venta.

---

<sup>9</sup> Estas mesadas elevadas están orientadas de este a oeste con un declive hacia el lado norte, asegurando así la máxima exposición al sol. Son construidas con postes y alambres y cubiertas por polietileno, ofrecen mayor flexibilidad de manejo frente a las condiciones ambientales, mejoran la calidad del producto por menos pérdidas y contaminación y reducen el tiempo de secado con un bajo costo de fabricación (Tsakoumagkos *et al*, 2009 y Fernández *et al*, 2012).

En relación con la comercialización del pimiento para pimentón esta se realiza como pimiento seco, que es el pimiento cosechado, secado y embolsado previo a la molienda, o como pimiento ya molido. La venta se realiza a empresas procesadoras y comercializadoras de aromáticas radicadas fuera del territorio de la provincia (Pais, 2011), a la industria frigorífica (Fernández et al, 2012) o a molinos locales que compran la producción. Piccolo *et al* (2008) mencionan que algunas de estas empresas financian insumos en la etapa de cultivo. Para evitar gastos de comercialización, los productores campesinos venden el pimiento ya seco en la propia finca a los intermediarios. Asimismo, en los Valles existen grandes productores que tienen secaderos y algunos molinos propios.

## Conclusión

Los productores campesinos de los Valles Calchaquíes salteños tienen su origen en los pobladores/productores y sus familias que habitaban las grandes haciendas coloniales y que producían en pequeñas unidades con importante participación de trabajo familiar. A estas familias podrían considerárselas como campesinas. Las unidades de producción campesinas se caracterizan además de la explotación en pequeñas superficies y la preponderancia del trabajo familiar, por la dificultad o ausencia de acumulación de capital. Hacia la década de 1940 comienzan los cultivos de pimiento para pimentón en las grandes propiedades de los Valles, siendo tomado el cultivo por los campesinos y generando en la zona una nueva especialización productiva regional que con mejores y peores épocas, permanece hasta nuestros días. En San Carlos estos productores se localizan en la zona conocida como fondo de valle que es donde están localizados los pimentoneros socios de la Cooperativa San Carlos. El conocimiento de las unidades de producción campesina nos ayuda a entender el

---

<sup>10</sup> Antes del envasado, los frutos secos se los clasifica en: primera, que son aquellos de mejor color y sin manchas; segunda, que agrupa a los frutos de tonalidad más clara, con quemaduras de sol o manchados; y tercera, los de peor calidad.

contexto en el que se desenvuelve el productor pimentonero de San Carlos, y nos posibilita analizar la problemática que enfrenta, sus estrategias de producción y el rol de la cooperativa, como veremos en los capítulos siguientes.

## **CAPITULO III**

### **Las estrategias productivas de los pimentoneros de San Carlos**

## Introducción

En este capítulo se analizan las estrategias que tienen los productores pimentoneros en relación con las problemáticas de la producción, la vinculación con los mercados y el contexto en el cual se desenvuelven. Para este análisis se utiliza como información de base a los testimonios de los productores entrevistados, como una forma directa de tratar de comprender sus lógicas productivas. Estos exámenes se complementan con información obtenida de observaciones en el territorio e información bibliográfica.

Se trata de profundizar el estudio de los factores limitantes que condicionan su producción y determinan las lógicas que adoptan las familias campesinas. Es así que se analizan factores como la disponibilidad de agua para riego, la tenencia de la tierra, el rol del intermediario en la comercialización de sus productos, la disponibilidad de mano de obra, la baja en el rendimiento del producto debido a la presencia de plagas y la entrada en producción de otras zonas de la provincia. Esto servirá para intentar explicar que motiva a los campesinos a continuar con el cultivo de pimiento para pimentón. Conocer estos aspectos servirá para, en capítulos posteriores, entender como el productor pimentonero de San Carlos percibe su entorno, en particular como el productor socio percibe a la cooperativa y como esta se relaciona con su problemática.

Según Margiotta y Benencia (2016), las estrategias productivas refieren al modo en que se instrumentan los recursos productivos y las relaciones con los mercados. Estas comprenden decisiones respecto del tipo de actividad que realiza el productor, la tecnología empleada, la forma en que se provee de insumos para la producción, el manejo técnico, el financiamiento y el destino de lo producido, si es autoconsumo y/o mercado. También la tenencia y el destino de la tierra y la contratación de mano de obra (Benencia, 1994).

Las lógicas que adoptan los productores pimentoneros de San Carlos son el resultado de la problemática que enfrentan y la forma en que perciben esa problemática. En este sentido la perspectiva que muestran en relación a sus decisiones es englobadora observando no solo la totalidad del sistema productivo sino también las distintas

posibilidades y potencialidades que ofrece el contexto en el cual interactúan (Cáceres *et al*, 2002).

Para estos productores campesinos de San Carlos existen problemas estructurales que limitan y condicionan la producción y el grado de elasticidad con que pueden moverse en relación con las decisiones empresariales tanto de cultivo como de mercado.

Según Cáceres *et al* (1997), las decisiones que adoptan estos productores familiares se desenvuelven en un marco de incertidumbre ambiental y socioeconómica. Por esto adoptan lógicas que apuntan a priorizar estrategias de reproducción social que han demostrado ser efectivas y seguras a lo largo del tiempo.

## **1. El agua para riego**

La disponibilidad del agua para los cultivos se manifiesta como una limitante para todos los productores consultados, tanto socios de la cooperativa como no socios. Teniendo en cuenta las localidades a las que pertenecen los productores socios, San Carlos, El Barrial, Corralito, San Rafael y Buena Vista, los testimonios evidencian que la problemática del recurso hídrico se manifiesta en todos los parajes productivos y con mayor incidencia en Corralito que es donde se concentra un número importante de productores pimentoneros<sup>11</sup>.

Villarreal y Manzanal (2011), mencionan para San Carlos que el conflicto por el agua de riego que provienen de los ríos de la zona lleva casi 200 años. Los procesos de descentralización con concentración del poder sobre el recurso mantuvieron y aumentó la desigualdad en la cuenca del río Calchaquí.

El conflicto histórico ha sido entre productores de la misma cuenca. Los grandes propietarios en su mayoría ganaderos, quienes se encuentran río arriba (Consortio

---

<sup>11</sup> En 2016 la superficie bajo riego San Carlos ascendía a casi 6000 ha con 737 usuarios. Fuente: Secretaría de Recursos Hídricos. Programa Registros y Catastros de Aguas. Provincia de Salta.

Angostura – Las Juntas) toman agua directamente del río, captan la mayor cantidad de agua. Ellos determinan y condicionan la superficie a cultivar de los productores más pequeños situados río abajo (Consortio Calchaquí), donde se concentra el 60 % de los productores de la cuenca. Los productores campesinos y familiares capitalizados de San Carlos, pimentoneros y ganaderos, quienes se proveen de agua para riego del río Calchaquí, han estado luchando históricamente por el respeto de los turnos establecidos. Con ello se aseguraban la cantidad de agua necesaria para cultivar sus pequeñas fincas, ya que la disponibilidad de agua durante el estiaje (nivel más bajo del río) en los meses de octubre, noviembre y diciembre determina la superficie a cultivar (Villarreal, 2009). Aquel autor afirma que a partir de 1998 comienza la descentralización en la administración del recurso hídrico impulsada desde el Estado provincial en consonancia con las políticas nacionales neoliberales de los '90.

La administración de la provincia da paso a la formación de Consorcios de Riego. Los bajos presupuestos generaron mecanismos de alineación política de los intendentes para recaudar fondos que determinaron la concentración de poder de determinados actores y la subordinación de otros.

En relación con la administración del agua de riego del río Calchaquí, la descentralización y la formación del consorcio de riego supuso una transferencia de la administración del recurso a mano de los productores. Esta transferencia se caracterizó por haber sido brusca y conflictiva, porque ocurrió de forma inesperada para los productores, quienes además carecieron de la preparación necesaria para llevar adelante esta nueva tarea.

Hasta 1998 el ente estatal regulador que funcionó fue la Administración de Aguas de Salta (AGAS). Una vez disuelta AGAS, se creó una instancia intermedia que preparó el escenario para que los regantes tomaran la administración del sistema de riego. Se formó entonces el Programa de Intendencias Sociedad Anónima (PROIN S.A.) integrada por ex empleados de AGAS y subvencionada por el Estado provincial, para hacerse cargo del traspaso a los usuarios de la gestión del recurso, hasta el año 2002 que se forman los consorcios (Villarreal y Manzanal, 2011).

La descentralización no modificó la desigual distribución del recurso, ya que los grandes productores localizados aguas arriba encontraron un escenario propicio para expresar libremente su poder ignorando los derechos de los productores localizados

aguas abajo, profundizando la debilidad y precariedad de los pequeños productores y habilitando la concentración del poder y de los recursos. Asimismo, mantuvo e incluso aumentó, la desigualdad social y económica en la zona (Villarreal y Manzanal, 2011).

Los productores campesinos pimentoneros entrevistados para esta investigación reconocen como limitante para la producción a la problemática del agua de riego y que el conflicto continúa y está lejos de solucionarse. Existen fincas empresariales (en los testimonios, de 200 hectáreas), que monopolizan el agua de la cuenca con pequeñas obras que desvían el agua del río hacia sus campos. Sólo si las tomas en verano son rotas por las crecidas, los excedentes de agua llegan a las márgenes del río donde se asientan los productores familiares pimentoneros.

A pesar de las obras de ingeniería, algunas más precarias y otras mayores como el dique Los Sauces, ubicado a 14 kilómetros al norte de San Carlos, o la represa denominada La Dársena, los problemas de disponibilidad de agua en los meses de mayor necesidad de los cultivos continúan. La intendencia de San Carlos hizo un pozo importante de 200 metros de profundidad con una bomba de 280.000 litros/hora que soluciona en gran parte la falta de agua en verano para los alrededores de la ciudad de San Carlos.

Sin embargo, los productores familiares más chicos y alejados de San Carlos ubicados sobre la margen derecha del río Calchaquí, poseen menor caudal de agua. Se implementaron algunas obras menores que no llegan a mejorar la situación, en particular de los productores de Corralito, que es la zona más afectada y donde tienen sus explotaciones gran parte de los socios de la Cooperativa San Carlos. Estas obras son costosas y, muy a menudo de acuerdo a los testimonios, el sistema está mal construido y mal administrado por los Consorcios. Esto se evidencia en el siguiente testimonio de un productor, socio fundador de la cooperativa, que posee su finca en El Barrial.

*“...Allá han hecho canales en 2005 o 2006. En 2007 yo estaba en el Consorcio entonces. Y eso ha sido algo que no iba a funcionar y le hemos dicho. Y ahora está sepultada la obra, 12 millones de pesos en esos tiempos. (...) Han hecho un sifón para cruzar una playa que cuando viene el río tapa todo y que están sepultados ahora los sifones. La cuestión que las obras de riego aquí todas han fracasado. La única que nos*

*ha servido ha sido esta dársena, pero ha sido mal administrada por la administración de agua en ese tiempo... ”.*

La formación de los consorcios de riego no provocó una mejora a una situación históricamente compleja. Pareciera que el paso de un ente estatal regulador hasta llegar hasta la formación de los consorcios, con cambios en los estatutos y un sistema nuevo de turnos de riego, produjo un retroceso que afecta de forma significativa a estas familias, obligándolas a disminuir la superficie cultivada.

Un productor, socio fundador de la cooperativa, de la zona de Corralito relataba.

*“...Solo cultivo 1 o 1 y media hectáreas a veces, por lo que por el tema del agua es poca el agua que tenemos, pocas horas mejor dicho. Tengo muchas hectáreas cultivables. Tengo como casi 7 hectáreas cultivables pero de 7 no puedo trabajar más que 2 o 1 y media o 2, por la cantidad de agua que me corresponde con turnos cada 15 días ahora cada 10 días, 11 días. En este mes el consorcio ha cambiado el reglamento que tenía antes. Antes estas 7 hectáreas mi padre la regaba con 3 días y dos noches, era diferente el estatuto que tenía AGAS. Después de AGAS paso a PROIN y después paso al consorcio. Se ha formado el consorcio y tomaron la cantidad de horas por la cantidad de tierra. Nosotros antes teníamos tres días y dos noches y quedamos con 10 horas. Mucha diferencia en cambio con aquella obra de agua teníamos un periodo más largo. Eran 14, 15 días regabas y trabajabas más con esa cantidad de agua. En cambio ahora el consorcio ha tomado la decisión de reformar las acequias. Antes teníamos dos acequias con dos caudales diferentes. Una acequia usábamos nosotros y la otra parte la otra parte del pueblo, otros regantes. Pero que pasa hicieron un canal con un dinero que vino de afuera y no los dejaron ni empezar mejor dicho la han empezado pero la han administrado mal (...) Hemos perdido el agua pues, hemos perdido una acequia, nos han suspendido una acequia que llevaba más caudal de agua y aquella otra que venía menos de esa nos tenemos que abastecer todos y con menos horas. Cada 10 días el agua más o menos tenemos...”*

Aquel relato muestra el escenario en que se desenvuelve el productor campesino pimentonero de San Carlos. La disponibilidad de agua para riego limita el abanico de decisiones empresariales sobre los cultivos a realizar en los casos de bajas de precios del pimentón.

Como se expresó en el capítulo anterior, existen dos diques en San Carlos con poca capacidad por estar colmatados. Las pérdidas por infiltración llegan a un 70% del agua que llega a las fincas debido a los sistemas precarios y mal mantenidos de acequias sin revestir en suelos poco desarrollados. A ello se suma, una distribución de agua en el perfil de la parcela irregular y con turnos de riego cercanos a los 15 días. El suministro de agua es crítica para el cultivo en floración y cuajado de frutos, coincidente con épocas de baja disponibilidad hídrica en el Valle. Esto origina ineficiencia en el uso del agua que es una de las determinantes de los bajos rendimientos del cultivo. En el siguiente testimonio, el productor aprecia estos problemas,

*“La lluvia anega la acequia pero tenés agua después de 10 días de turnado, la planta entra en floración, la floración de la planta, si justo falta agua se cae la flor y el resultado es la baja producción que tenemos, perdés la producción...”*

En relación con el rendimiento del cultivo, los productores y técnicos de la zona, más los datos estadísticos, muestran una disminución en los últimos años ocasionada principalmente por la menor disponibilidad de agua para riego, pero también por problemas en el manejo del cultivo y de sanidad debida a la presencia de insectos como polilla. Como se vio en el capítulo anterior, los rendimientos promedio de pimiento para pimentón para las producciones campesinas son entre 1000 y 1200 kg/ha. Estos rendimientos son bajos si se los compara con unidades productivas empresariales que duplican esas cantidades.

Por la disminución en los caudales entregados para riego, la producción se vio seriamente disminuida y los productores están obligados a cultivar menor cantidad de hectáreas. La disminución en la superficie cultivada con pimiento para pimentón en San Carlos obedece a varias causas, pero es evidente que la disminución en los turnos de riego, las obras mal hechas y los consorcios mal administrados provocaron una caída

drástica en la superficie implantada. Por falta de agua en momentos de floración del pimiento los rendimientos caen, así como, por el contrario, por eventuales inundaciones. Los bajos rendimientos derivan en menores volúmenes para comercializar y menores ingresos familiares.

## **2. Las formas de tenencia de la tierra en San Carlos**

Algunas consideraciones sobre las formas de tenencia en el Valle fueron descritas en el capítulo anterior. Pais *et al* (2000) menciona que los productores campesinos de San Carlos pueden ser propietarios que poseen título, medieros, arrendatarios, ocupantes de tierras privadas o situaciones donde estas pequeñas explotaciones tienen irresuelto el dominio de la propiedad como sucesión indivisa, o combinaciones de los diferentes tipos.

En las observaciones realizadas a campo, la cantidad de hectáreas que la unidad campesina puede explotar depende de la tenencia de la tierra pero está muy condicionada por otros factores limitantes como la disponibilidad de agua para riego y de capital para poder desarrollar el cultivo. La cantidad de hectáreas a producir es muy variable y particularmente se observa en los casos de mediería donde es muy dependiente de los arreglos a los que llegan los productores con los propietarios de los campos.

En el caso de los propietarios la producción se realiza a beneficio directo de este. Es la forma conocida como producción “por administración” (Manzanal, 1987). La autora afirma que esta forma de tenencia es más común en las unidades campesinas y menores a 5 hectáreas, donde predomina el trabajo del propietario y su familia. Esta forma se ve en algunos de los productores pimentoneros en San Carlos socios de la cooperativa. Otra forma observada para este trabajo y que describe Manzanal es la de fincas más grandes (20 hectáreas o más), donde el propietario reserva una parte para producción propia y el resto la entrega en mediería, si son fincas mecanizadas, o aparcería en el caso de fincas con poca o nula mecanización.

Existen casos en las unidades minifundistas pimentoneras donde los títulos son precarios por procesos sucesorios no concluidos o sucesivas divisiones (Manzanal, 1987). En una entrevista realizada a un socio de la cooperativa, la superficie cultivada de pimiento para pimentón en su predio se ve reducida por problemas sucesorios con los hermanos, lo cual incluso lleva a conflictos judiciales por la propiedad debido a los cortes de agua. Este tipo de situaciones parece repetirse con frecuencia en el Valle, con la consecuente imposibilidad de parte del productor para acceder al título definitivo de la tierra y condicionando la producción de la unidad familiar como en el caso comentado arriba. Como resultado de estas situaciones observadas los campesinos propietarios cultivan menos superficie de pimiento para pimentón que los campesinos medieros o arrendatarios.

En el caso de los campesinos arrendatarios, el pago se fija a través de un monto que, en la mayoría de los casos, se establece a valor producto (200 kilogramos de pimiento para pimentón seco por hectárea) y en general son arreglos de palabra (Pais, 2011). En San Carlos, los distintos tipos de arreglos a los que llega el productor campesino con los propietarios de los campos son variables según lo observado. Hay casos, donde el dueño entrega al “arrendero” unas hectáreas del campo para el cultivo de pimentón y aquel trabaja parte del tiempo como personal de finca para el propietario, quien le provee de maquinaria e insumos para el cultivo. Este es el caso de uno de los socios de la cooperativa, de unos 50 años, quien habita dentro de una finca llamada La Avícola, en el paraje de Corralito. Parte del tiempo trabaja como empleado de la finca y oficia de cuidador recibiendo un pago periódico por estos trabajos. El resto del tiempo lo dedica a su cultivo. La forma de trabajo se aprecia en el relato de este productor:

*“...Yo trabajo a sociedad. Pero tenemos un arreglo distinto a los otros. A mí me ayudan en plantar, en cosechar los dueños de la tierra. Porque en realidad lo que es sociedad, el dueño te pone la tierra y te prepara el suelo. Y el socio se hace cargo del almácigo, plantar todo a su cuenta de él hasta que cosechas, hasta que le entrega los bolsones. En cambio yo no. Yo hice otro arreglo que sea más rentable para mí porque si no da mucho trabajo el pimiento. Es muchísimo trabajo. Y bueno hemos andado bien digamos...”*

Como se puede ver, los arreglos varían y parecerían más convenientes aquellos en los que el productor campesino habita la finca como en el relato anterior, donde también percibe un sueldo fijo de los dueños de la finca por sus servicios. En el caso visto, el propietario del campo también suministra insumos para implantación y mantenimiento del cultivo de pimiento para pimentón a cambio del 50% de la producción. En San Carlos hay fincas medianas y grandes con medieros como en el caso anterior. Esto fue observado por Manzanal (1987;1995) para Cachi, donde el propietario entrega la parcela preparada a cambio del 50% de la producción, que es el monto de lo invertido por el dueño en labranzas y agroquímicos para la implantación y el mantenimiento del cultivo.

No todos los productores entrevistados pueden llegar a arreglos como el de este relato. El cultivo de pimiento para pimentón está en retroceso en San Carlos y en el Valle en los últimos años, a causa de las limitantes que se analizan en el presente capítulo. El relato del productor citado anteriormente menciona que:

*“...El cultivo de pimiento para pimentón lo hago porque me deja algo sino no lo haría tampoco...aparte yo le digo a los dueños que me traigan esto y me traen. Ahora ya se vendió algo de pimiento y bueno ya hice un listado de lo que voy a necesitar para este año. Plástico, remedios, todo eso, cosa que ya estemos preparados. El insumo pagamos mitad y mitad pero el preparado de suelo lo pagan ellos. Yo una vez que empiezo a plantar digamos la plantada, si son 10 jornales 5 me reconocen ellos. Y después el desyerbe, curado, cultivo, todo eso ya va parte mía digamos, cuenta mía, eso ya lo pago yo. Y cuando vamos a la cosecha tantos jornales en cosecha mitad y mitad...”*

Las anteriores son las formas con que se trabaja el cultivo de pimiento seco en San Carlos. El dueño provee la tierra, el agua de riego y lo necesario para que, al hacer los cálculos, cada parte aporta y se lleva un 50%. Otra forma muy común, variante de la anterior es por porcentaje, donde es mayor el porcentaje de ganancia por la venta del producto seco, para el campesino que aporta el trabajo.

Para la zona de esta investigación se han visto estas modalidades de mediería y a porcentaje, cultivos de un cuarto de hectárea, media hectárea y hasta 2 hectáreas. Este sistema de producción es adoptado por los productores campesinos socios de la Cooperativa San Carlos, pues como se aprecia en el siguiente testimonio, en una finca grande hay medieros socios que le venden a la cooperativa.

*“...Tenemos en Corralito una finca, tenemos 4 socios traen el producto a la cooperativa, el porcentaje que les toca a ellos, no es que traen toda la producción a la cooperativa. Por ejemplo, trabajan con el dueño, si van 50 y 50 con el dueño traen el 50 a la cooperativa y el otro 50 no lo tocan...”*

En el relato anterior se aprecia que este sistema de producción limita la capacidad comercial de los productores campesinos ya que disponen de solo una parte de lo producido en la finca para comercializar. Algunos de estos productores llevan para vender su porcentaje a la cooperativa. El dueño vende su parte del producto en forma directa a molinos de la zona o grandes firmas y por lo observado no entregan el producto para la venta a la cooperativa.

Un 56% de los productores socios de la cooperativa tienen al pimiento para pimentón como producto primario en la finca. La escala no les permite diversificar cultivos o cambiar la producción a otros cultivos o producciones más rentables. Los socios propietarios de sus explotaciones diversifican la producción o en los últimos años abandonaron la producción de pimiento para dedicarse a otras actividades más rentables. En los últimos años, problemas de plagas, enfermedades y bajos precios para la venta del producto, agravaron el problema con abandono de la producción, en muchos casos.

En el caso de los arrendatarios deben pagar un valor al margen del resultado de la cosecha, pero en el caso del mediero si la campaña fue mala solo paga los costos de los insumos y las labranzas (Pais, 2011). Existen otras formas vistas en parajes cercanos a San Carlos con socios de la cooperativa, donde según expresa Pais (2011), los campesinos propietarios por falta de tierras debido a la atomización de los predios por

divisiones de la herencia deben salir a arrendar tierras para cubrir sus necesidades productivas.

Como se observa, la problemática de la tenencia de la tierra en San Carlos es una de las causas que acentúa la inestabilidad socioeconómica para las familias campesinas. Muchas veces el campesino mediero está sujeto a las decisiones del dueño en cuanto a su continuidad en el predio, cada campaña, ya que las decisiones empresariales pueden cambiar. Esto anula las posibilidades de invertir en infraestructura para mejorar la producción, al tiempo que acentúa los problemas de vivienda y residencia de los medieros.

### **3. Comercialización del pimiento para pimentón**

Después del problema estructural que representa la disponibilidad de agua de riego para el cultivo, la comercialización del pimiento seco es la mayor limitante para las unidades familiares campesinas de San Carlos.

Arqueros (2007) menciona que los productores campesinos afrontan problemas en la comercialización del pimiento para pimentón y otros cultivos como el comino y las hortalizas como cebolla y tomate. Los compradores de pimiento para pimentón son pocas empresas intermediarias acopiadoras que venden a grandes empresas fraccionadoras o van a mercados concentradores. Existe entonces un escaso poder de negociación de parte de los campesinos por una oferta atomizada y pocas empresas que manejan el mercado.

Los acopiadores que compran en la zona fijan el precio en función de los mercados concentradores, con precios desfavorables para los vendedores de las unidades campesinas. Estos actores compran en forma directa a los productores en las fincas, integrando partidas de producción hasta formar un volumen que después comercializan.

Existe una menor posibilidad de mejorar la negociación en la venta del producto para el productor familiar menos capitalizado. La modalidad observada es que el

comprador intermediario brinda el servicio de adelanto de dinero en efectivo para la compra de insumos para la implantación y el mantenimiento del cultivo, cobrando al año siguiente con producto cosechado a precios actualizados de los insumos otorgados. Esto es claramente inconveniente para el productor campesino que debe pagar la diferencia de precios de los insumos (atados al precio del dólar, en general), con una mayor cantidad de producto. También el adelanto de dinero en efectivo se utiliza como pago por adelantado de parte de la producción en implantación, con las mismas consecuencias si hubo un aumento en los valores del pimentón en la venta al año siguiente. Un productor pimentonero socio de la zona de Corralito relataba esta situación.

*“... El intermediario va te adelanta la plata pero al momento de que vas a pagarle con el producto te cobra el precio del momento (...) O sea al final terminas cobrando mal porque salís empatado, entregas el producto para cubrir todas las cuentas que venían con todos los insumos que te venía adelantando. Otra que el intermediario supongamos que me quiera comprar el pimiento en diciembre. Él me dice en diciembre el pimiento va a valer 40. Y te adelanta el efectivo pero te adelanta 200 kilos supongamos te paga los 200 kilos a 40. Pero cuando llega el momento de que entregues el producto si el producto vale 45 vos le tenés que entregar los 200 que te adelanto, entonces tampoco sirve (...) Pero cuando el productor necesita el efectivo le vende al intermediario. Y el intermediario tiene eso de tener la plata, de mostrarte la plata...”*

Al final de este testimonio se visualiza claramente la vulnerabilidad del productor pimentonero. La necesidad de dinero en efectivo para cumplir con sus obligaciones y deudas contraídas en el pueblo en el año revela que la venta al intermediario sea la práctica corriente, pues paga al momento de la compra. El productor es consciente que está vendiendo su producto por debajo de su valor, pero no existiendo otras opciones de venta y teniendo la posibilidad de obtener dinero en efectivo por la venta en el momento, la decisión del productor queda comprometida. Las épocas de venta coinciden con necesidades claves para las familias campesinas, como el comienzo del ciclo lectivo escolar para los niños y los gastos que ello demanda.

El precio de venta del pimentón en los últimos años registra una baja gradual en parte por los precios fijados por los intermediarios y las adulteraciones del producto. Un técnico zonal afirma que el comprador revendedor usualmente compra a bajos precios pimentón de excelente calidad, lo adultera con harina de maíz y colorante para conseguir más volumen para la venta. También la baja en los precios es debido a la apertura de las importaciones y el consecuente retiro de compradores del producto en la zona. En el capítulo siguiente se volverá sobre este tema.

La entrada de nuevas zonas productoras establece otro factor a tener en cuenta en la baja de los precios. En los últimos años comenzó a cultivarse el pimiento para pimentón en el Valle de Lerma. Esta zona compite por los mismos mercados que los Valles. Rosario de Lerma es una zona con muchos años de varios cultivos como el tabaco, ají y poroto, y con explotaciones correspondiente al tipo social agrario productor familiar capitalizado y empresarial. Si bien desde el punto de vista agroecológico no es una zona apta para el cultivo ya que es más húmeda, los rendimientos en fresco son superiores y en una misma finca pueden verse otros cultivos además de pimiento para pimentón. Los costos de este cultivo tienen una participación menor en el total de productos implantados, ya que son compartidos con otros cultivos como tabaco.

En el caso del productor pimentonero de los Valles, los costos son más altos en situaciones de monocultivo. El Valle de Lerma tiene fincas mecanizadas y un paquete tecnológico en comparación a las de San Carlos. Si bien el pimentón es de inferior calidad que el de los Valles, al fruto cosechado lo secan en secaderos de tabaco y lo comercializan rápido, en grandes cantidades y a menores precios. A juicio de los productores sancarleños consultados, esta situación favorece a los productores del Valle de Lerma y perjudica a los del Valle. Los molinos compran pimentón de buena calidad de los Valles Calchaquíes, lo mezclan con el que compran en el Valle de Lerma y lo ubican en los mercados de Salta y Buenos Aires a menores precios.

#### 4. La problemática de la producción en relación al cultivo

Las recomendaciones técnicas para repetir el cultivo de pimiento para pimentón en una misma parcela son de 4 a 5 años. Sin embargo, el productor campesino en general no puede rotar cultivos o cambiar a otras parcelas por la escasa cantidad de tierra de que dispone, con lo cual el monocultivo sería la única opción.

El pimiento para pimentón resulta ser un cultivo que por su destino comercial tiene una mayor incorporación de tecnología en agroquímicos y semillas que otros cultivos realizados en la zona. La dependencia de insumos externos establece un condicionamiento productivo del cual es muy difícil salir. Esto se agrava por el encarecimiento de los insumos para la producción, en particular los destinados a combatir plagas como la polilla<sup>12</sup>. Esta plaga tiene una importante presencia en la zona y es una de las causas de la disminución en la superficie cultivada. Problemas relacionados de desconocimiento de los productores sobre el manejo de la plaga, falta de asesoramiento específico, ausencia de bajas temperaturas en invierno en los últimos años, determinan que esta plaga cobre mayor importancia que su sola presencia. Sobre este problema y el costo de producción que significa, un productor relataba lo siguiente:

*“...Hace dos años han entrado la plaga la polilla del tomate, nos mató. De 1.300 kilos que hemos llegado a cosechar este año nos mató con el bicho. Entonces vos vas a comprar un remedio de 3.000 pesos, 4.000 pesos y hoy estas gastando de 50 a 70.000 pesos vos haces números y un productor como yo y vos haces números y que te de 1.000 kilos y vos vendes a 50 pesos son 50.000 pesos y yo gasto 60.000 y lo que yo trabajé...”*

Sin Embargo, Pais (2011) para Cachi menciona que este cultivo sigue siendo el preponderante del sistema campesino del municipio. De acuerdo con lo observado en San Carlos ocurre algo similar, a pesar de las variaciones de precios de venta. Para el productor campesino es difícil acceder a otras alternativas productivas.

---

<sup>12</sup> En la zona hay dos especies que atacan el cultivo de pimiento para pimentón perteneciente al orden Lepidoptera, familia Gelechiidae: *Gnorimoschema borsaniella* (polilla del pimiento) y *Tuta absoluta* (polilla del tomate).

Los altibajos en la superficie sembrada están asociados a las variaciones del precio del pimiento seco, a la incidencia de plagas y de enfermedades, y el costo de la mano de obra (Pais, 2011). En relación con esto, el autor citado destaca que la contratación estacional de trabajadores que hace el productor campesino es mucho más difícil de lograr y, más cara, en cuanto a valores salariales. Esto último estaría asociado a la presencia de actores y emprendimientos vinculados al turismo y a las inversiones vitivinícolas en los Valles, muy importantes en los últimos años respecto a la demanda de mano de obra.

Mencionamos en el capítulo anterior que en la década de 1970 San Carlos se posicionó como el principal productor de pimiento para pimentón en los Valles Calchaquíes. Sin embargo, según los testimonios de técnicos zonales y socios de la cooperativa, la superficie se redujo un 86% (reducción de unas 300 hectáreas en 17 años), respecto a datos del año 2002. En el año 2010 la superficie cultivada en San Carlos era de 220 hectáreas, pasando a unas 50 hectáreas aproximadamente en la última campaña (2017-2018). Dichas cifras indican una merma del 77%, unas 170 hectáreas menos en solo 8 años (Tabla 4).

**Tabla 4: Variación de superficie y porcentual del cultivo de pimiento para pimentón para el departamento San Carlos para las campañas de los años 2001–2002, 2010-2011 y 2017-2018.**

| Superficie Cultivada en hectáreas<br>(ha) |                      |                      | Variación<br>hectáreas<br>(ha)<br>Campaña<br>Campaña<br>(01-02/10-<br>11) | Variación<br>porcentual<br>(%)Campaña<br>(01-02/10-11) | Variación<br>hectáreas<br>(ha)Campaña<br>(10-11/17-18) | Variación<br>porcentual<br>(%)Campaña<br>(10-11/17-18) |
|---|----------------------|----------------------|---|--|--|--|
| Campaña<br>2001-2002                      | Campaña<br>2010-2011 | Campaña<br>2017-2018 |   |  |  |  |
| 359                                       | 220                  | 50                   | -139  | -38.71   | -170   | -77.27   |

Fuente: elaboración propia en base a INDEC. Censo Nacional Agropecuario 2002 y datos obtenidos de informantes calificados para el presente trabajo (productores de la cooperativa y técnicos de la SAF).

Se observa que la caída es más brusca en estos últimos años (2010-2017) respecto al periodo 2001–2010, que fue de un 38%. La drástica disminución en la superficie cultivada va acompañada de rendimientos decrecientes en los últimos años, que no suelen superar los 1200 kg/ha. Como se vio en el capítulo anterior, los productores consideran un buen rendimiento a los 1500 kg/ha. ya que en los últimos tiempos cubren los costos del cultivo y obtienen una cierta ganancia. Se registran rendimientos superiores para otras unidades campesinas con buen manejo de abono, buen control de malezas y disponibilidad de agua para riego. Sin embargo, el monocultivo agota los suelos en pocos años y los rendimientos en general son bajos. Los siguientes testimonios de productores socios dan cuenta de la merma de los rendimientos y la escasa ganancia que logran con el cultivo:

*“...Bueno hablando a todos los alrededores, a lo que producía antes, ahora casi nada digamos. Antes todo San Carlos sabía hacer doscientas hectáreas, ahora no ha hecho cincuenta y algo...y un promedio de 1200 kilos la hectárea, no sirve, más si el que trabaja en sociedad menos, no le conviene al socio. 1200 es muy bajísimo, mil quinientos algunos...”*

*“...1000 kilos no es un buen rendimiento, para ser un buen rendimiento tendría que ser 1500, que te queden 500 para vos que te queden 25000 para poder vivir...”*

*“...Lo que saca en el año con el pimentón es para volver a empezar lo que uno cosecha, comprar la semilla y lo que queda para el sustento de uno...”*

Sin embargo, los rendimientos de pimiento para pimentón en San Carlos pueden llegar a ser más altos que en otras zonas del Valle Calchaquí salteño, como Cachi, por la presencia de algunos productores más empresariales con un mayor nivel tecnológico (Alfredo Pais, comunicación personal). Existen relatos de situaciones, aunque muy pocas, de productores medieros con rendimientos de 3000 kg/ha y con condiciones de manejo sensiblemente mejores que otros productores. Ello es debido a un mejor nivel

tecnológico dado los acuerdos a los que llegan con los dueños de las fincas. En general, estos productores buscan incrementar la superficie cultivada años tras año si los precios así lo justifican.

## **5. La continuidad de los campesinos con el cultivo de pimiento para pimentón**

Como vimos, en la producción de pimiento para pimentón de los productores campesinos confluyen una serie de limitantes que conducen a una disminución en la superficie sembrada y a rendimientos que rara vez le dejan ganancia. Entre esos obstáculos destacan: los problemas de disponibilidad de agua para riego; los problemas en la tenencia de la tierra; una estructura productiva de la unidad campesina sin posibilidad de capitalizarse y con problemas severos de acceso al crédito; la dependencia de compradores intermediarios con arreglos de palabra para la venta del producto, precios oscilantes y a la baja; los altos costo de los insumos; la disminución en la disponibilidad de mano de obras; y en los últimos años deficiencias en el manejo del cultivo, en especial, respecto a plagas como polilla y el secado del fruto cosechado. Como se verá en el capítulo siguiente, el retiro de compradores del producto en la zona y la apertura de importaciones con la consecuente baja de los precios del pimentón agravan la situación. Toda esta sumatoria de dificultades desalienta la actividad entre los productores de la zona.

Sin embargo, existe una continuidad y permanencia del productor campesino de San Carlos y de los Valles en la producción del cultivo de pimiento para pimentón. Aún hoy, continúa siendo un cultivo que permite la subsistencia y la continuidad de la explotación y de la vida campesina.

Como vimos al comenzar esta sección, los productores campesinos adoptan lógicas que tienen en cuenta el abanico de posibilidades que ofrece el contexto en el que se desenvuelven. Priorizan la seguridad, en forma independiente de los beneficios potenciales que obtendrían si fueran capaces de adoptar riesgos mayores (Scott, 1976). Si bien se ven obligados a desarrollar estrategias productivas o comerciales que podrían

considerarse de un mayor nivel de riesgo, los productores campesinos tienen la tendencia de tomar la menor cantidad de riesgo posible (Cáceres *et al*, 1997).

Las variaciones en los precios de venta y la inestabilidad del mercado con esta fuerte dependencia de los compradores intermediarios condicionan la elección de los cultivos. Los productores entrevistados destacan que si bien los precios del pimiento para pimentón no son buenos, tampoco resultan atractivas otras alternativas. Es entonces que el productor se encuentra con poco margen para la innovación en la producción. Muchos productores antes de realizar pimiento para pimentón cultivaban otros tipos de hortalizas como morrón o cebolla y todavía en algunos casos destinan un sector del predio a estos cultivos cuando el precio acompaña.

Sin embargo, periodos claves como la bulbificación de la cebolla coinciden con el trasplante de pimiento para pimentón y tomate. Dicha situación es clave por la disponibilidad de agua para riego en esas épocas de mayor demanda y, simultáneamente, por la disponibilidad de acceso a más parcelas para realizar un cultivo, lo cual obliga a la elección de un cultivo. También las fluctuaciones en los precios y el no conocimiento del mercado de productos para venta en fresco, muy volátil en precios, vuelcan nuevamente la balanza hacia el cultivo tradicional que el productor conoce y que le ofrece menos incertidumbre. El testimonio siguiente de un productor socio de la cooperativa viene a complementar estas afirmaciones:

*“Porque hoy por hoy nosotros lo vemos como un ahorro al pimiento, es más cultural y ahorro. Entonces decís, vos más lo pones al pimiento más aportas al pimiento y juntas una platita, pero si vos lo ves para decir bueno esa platita tengo que sacarla para hacer de nuevo pimiento nunca llegamos. No sé si sacas una ganancia pero si juntas... haces un esfuerzo (...) y una de las cosas es culturalmente ¿por qué? Porque ya viene de años con ese pimiento que pasa yo creo que es esto: hacer un esfuerzo para hacer el pimiento porque mal o bien vendido lo vendemos primero, no es como la cebolla, la cebolla no tuvo precio la dejás tirada en el campo para un productor chico es muy duro eso. Lo mismo el tomate, por ahí se habla de disecado pero tiene su costo, su proceso. No tenemos cultura de eso todavía lo hacemos pero no sabemos nada. Y el pimiento eso malvendido o bien vendido se lo vende. En junio sabemos que lo vendemos y que pasa se vende todo junto, juntamos los 1000 kilos o 2000 kilos que sacamos y lo vendemos*

*todo junto y cuando lo vendemos todo junto toda la plata junta y entonces toda la plata junta podemos hacer una inversión. Y no pasa así con el tomate o la cebolla...”.*

En el relato anterior se observa también que el productor asocia lo cultural con sus saberes, sus conocimientos del cultivo y de cómo comercializarlo, al igual que con el desconocimiento de otras alternativas productivas probadas como el tomate desecado, con la imposibilidad de vender cebolla por los bajos precios o por no tener una forma de traslado hacia mercados no siempre cercanos. A diferencia de cultivos como cebolla o tomate, el cultivo de pimiento para pimentón una vez seco permite el almacenamiento, como también el anís o el comino. El pimentón se seca, se embolsa y se traslada a la cooperativa, relataba un socio.

Algunos productores reconocen que debido a los ingresos provenientes del cultivo de pimiento para pimentón tendrían que salir a realizar trabajos extraprediales. Si bien muchos lo hacen, otros se resisten a “abandonar” la finca, ya que es el trabajo de la finca el que saben hacer, el que conocen. Aquellos campesinos que poseen una mayor cantidad y disponibilidad de tierras tienen ganado vacuno como complemento de su actividad pimentonera. Sin embargo, el cultivo de pimiento para pimentón es el único ingreso anual de las unidades campesinas. Es significativo como esta estrategia del cultivo que brinda seguridad, por su conocimiento en el saber hacer por generaciones y la certeza de la venta, permite la continuidad de las familias campesinas pimentoneras de San Carlos.

Además de lo expuesto, actores consultados para este trabajo mencionaron que los productores campesinos de pimiento para pimentón de San Carlos son “tradicionalistas”. A pesar de precios bajos y ventas desventajosas, el productor cultiva pimiento para pimentón como una cuestión de “costumbre” de “tradicición” de “gusto” por este cultivo. Como menciona Scott (2000), detrás de lo llamado “tradicional” hay formas de supervivencia. Un productor miembro del Consejo de Administración de la Cooperativa San Carlos mencionaba:

*“...Hay una cuestión que viene de años. Hay gente que son felices haciendo pimiento y sufren por las plagas del cultivo y este año me ha ido mal dicen y uno dice el año que viene no hacen, pero de nuevo hacen. Un mes antes ya están preparando la tierra...”*

En ocasiones el Estado provincial o las instituciones nacionales presentes en el territorio proponen una diversificación de cultivos como forma de atenuar los efectos de las bajas de precios. Estas iniciativas en la mayoría de los casos no van acompañadas de correctos asesoramientos de parte de las instituciones y fracasan. Uno de los casos relatados por los productores es el de la quínoa. El Estado provincial les sugirió la siembra por ser un cultivo con venta en el mercado interno y demanda en aumento. Se entregó la semilla, se cultivó, pero no hubo un seguimiento técnico. La quínoa exige un trabajo para limpiar el grano antes de la venta, pero no hubo asesoramiento en la limpieza, en especial, respecto a la disposición de máquinas para la limpieza del grano que facilitaran el trabajo y redujeran el tiempo de labor.

Aquel es un ejemplo de un cultivo que el productor sancarleño no conoce cómo cultivarlo, cómo procesarlo, ni cómo ni donde venderlo. Se observa entonces, como las lógicas de los productores son distintas a la visión de los técnicos y funcionarios de instituciones gubernamentales.

## **Conclusión**

La importante disminución en la superficie cultivada es una señal de alerta acerca del destino de las unidades campesinas dedicadas al pimiento para pimentón en un futuro próximo. A los problemas de disponibilidad y acceso al agua de riego, tenencia de la tierra y comercialización, se suman problemas de plagas, incrementado por un deficiente manejo fitosanitario durante años, la dependencia de paquetes tecnológicos con aumentos incesantes del precio de los insumos y, en épocas recientes, el incremento de las adulteraciones en el mercado nacional con la consecuente baja de

precios. También, como fue mencionado, en los últimos años hubo un retiro de compradores del producto por la entrada de pimentón importado a menores precios.

Asimismo, Arqueros y Manzanal (2004) refieren como limitante a la falta de organización de los productores y a la deficiente acción y coordinación entre los programas estatales de desarrollo rural. Estos problemas fueron parcialmente corregidos, como se verá en el capítulo correspondiente, con la conformación de asociaciones y la formación de la Cooperativa San Carlos.

Las estrategias productivas que adoptan los productores pimentoneros de San Carlos son producto de varios factores. Con los factores limitantes vistos, el productor campesino queda condicionado en sus decisiones productivas, comerciales y empresariales. Decide globalmente para alcanzar las condiciones óptimas que le permitan la continuidad de su actividad en la finca. El cultivo de pimiento para pimentón se transforma entonces en una actividad conocida y de venta segura. Incluso a bajos precios y en condiciones poco justas desde el punto de vista comercial, el productor campesino encuentra de acuerdo con el contexto donde se halla, las condiciones para perpetuarse.

Los productores campesinos pimentoneros adoptan lógicas que priorizan la seguridad y efectividad de sus prácticas a lo largo de los años, teniendo en cuenta las distintas posibilidades que le ofrece el contexto en el que están inmersos. Estas lógicas tienen que ver con la forma en que los productores perciben sus problemáticas y condicionan la relación con otros actores como la Cooperativa San Carlos. Dichas consideraciones se tratarán en los siguientes capítulos.

## **CAPITULO IV**

### **Trayectoria de la Cooperativa San Carlos**

## Introducción

Se analiza en el presente capítulo la trayectoria organizativa de la Cooperativa San Carlos, indagando acerca de aspectos claves en su comportamiento y su funcionamiento como: las demandas de los productores que dieron origen a la cooperativa, el rol de los agentes técnicos en su creación, el papel del Estado en su capitalización y la problemática de la comercialización del producto. Para el análisis se recurre a la información de campo relevada, los testimonios de los socios de la cooperativa y a información bibliográfica. El análisis de la trayectoria de la cooperativa resulta fundamental para poder conocer los cambios a lo largo del tiempo de la organización. Posibilitará también, más adelante, analizar los intereses de los productores socios y la percepción que tienen acerca de la cooperativa, así como la relación que establecen con ella y la forma de interacción que establecen para la resolución de sus problemáticas.

Según Benencia y Flood (2005), el término trayectoria alude a la modificación en el tiempo de una determinada experiencia social organizada. La trayectoria organizacional abarca diversas dimensiones expresadas por prácticas grupales dirigidas al logro de metas, resultados y productos. El recorrido organizativo de estos actores colectivos también está expresado por la interacción de estos grupos con otras organizaciones y con el Estado en un contexto de oportunidades, políticas, programas y proyectos económicos y sociales, transacciones económicas y de acceso a tecnologías, disponibilidad de recursos naturales y restricciones ambientales (Benencia y Flood, 2005).

Las organizaciones, son el resultado de una combinación de factores endógenos y exógenos que pueden operar como facilitadores o como obstáculos. Es así que el recorrido de una organización cooperativa se ve modificado por factores internos, con las decisiones que toma y por factores externos, como el contexto institucional, político, crediticio y financiero que influyen sobre sus problemas y sobre la posibilidad de resolverlos (Moreira, 2016).

## 1. Los orígenes de la Cooperativa San Carlos

Como se mencionó en el capítulo I, las políticas neoliberales llevadas a cabo en la Argentina desde la década de 1970 y en especial en los años '90 produjeron drásticas transformaciones en el sector agropecuario. Esas modificaciones determinaron un estancamiento de los llamados productores minifundistas, siendo además el sector más afectado.

Los cambios ocurridos hicieron que para estos productores fuera muy difícil mantenerse dentro de las actividades agroindustriales. Se produjo entonces un proceso de descampesinización y migración laboral transitoria y permanente a centros urbanos como asalariados (Aparicio *et al*, 1992).

En San Carlos, Arqueros (2017) menciona que la manifestación de los procesos de acumulación y de concentración de capital se desarrollaron a través del negocio vitivinícola, el turismo de bodegas boutique y las políticas de privatización de aguas, entre otras.

Aparicio *et al* (1992) afirman que existieron complejas combinaciones de estrategias de supervivencia que hicieron que los productores de la agricultura familiar pudieran preservar su existencia sobre todo en las economías regionales. Los bajos precios que se obtenían por la venta del pimiento para pimentón y los precios fijados en general por los intermediarios y los distribuidores fueron algunas de las causas que llevaron a las familias campesinas a la diversificación de la producción. Pero, también a la pluriactividad, rasgos que caracterizan también hoy a estas familias como se mencionó en el capítulo II.

El cultivo de pimiento para pimentón en las unidades campesinas y familiares capitalizadas se mantuvo en los Valles con altibajos a pesar de estas transformaciones. Es indudable que esta producción está arraigada en San Carlos y el resto de los Valles Calchaquíes y le imprime una identidad a la región. Hacia la década del '80, campesinos de los Valles que producían cebolla se volcaron hacia aquel cultivo y otros como el comino y el anís. Esta fue la forma en que comenzaron algunos socios de la cooperativa, según los testimonios.

Desde esos años se manifiesta el problema de la comercialización, con precios de venta muy desfavorables para el productor pimentonero. Compradores intermediarios, en ocasiones pertenecientes a empresas de acopio, ofrecían comprar todo el producto de cada productor a precios muy bajos. En la puja por el precio, algunos productores a veces llegaban a acuerdos un poco mejores, pero en general salían perjudicados. Pasados más de 30 años, las condiciones para la mayoría de los productores no cambiaron como se vio en el capítulo anterior. Este es un punto clave para el desenvolvimiento y devenir de la cooperativa, aspectos que se profundizarán al analizar la comercialización que realiza.

Este conflicto por los bajos precios muestra el problema clave que desde esos años perjudica a la producción y que en la actualidad. En la década de 1970 los pimentoneros del Valle, en especial San Carlos y Cachi luchaban por mejorar los precios del producto. Esto continuó en los 2000 y fue definitorio en la conformación de la Cooperativa San Carlos, como se verá a continuación. En el capítulo III se hicieron algunas consideraciones acerca del rol del intermediario en la cadena del producto con la fijación del precio. Las malas condiciones de venta definen en gran parte a la problemática a la que se enfrentaban y enfrentan hoy los productores campesinos del Valle.

Como contraparte de los procesos de concentración de capital, en particular en la década de los '90, se reactivaron e iniciaron en la zona, como en otros lugares del país, diversos procesos organizativos de base llevados a cabo por productores subordinados. Se conformaron grupos que, en general, reivindicaban el acceso a los recursos naturales para la producción (agua y tierra), las semillas nativas, los mercados locales, a la identidad campesina e indígena (Arqueros, 2017).

En esos procesos organizativos fue clave el rol del Estado. Desde finales de la década del '90 y como política de gobierno para contrarrestar los procesos de exclusión, aparecen distintos programas de desarrollo rural desde instituciones públicas y también privadas como las ONG. En los territorios comienza un proceso de participación donde los técnicos de estas instituciones juegan un rol de importancia con el objetivo de mejorar las condiciones productivas y la calidad de vida de estas comunidades a través de la organización.

Arqueros (2017) menciona que mediante la articulación de los programas estatales en los años '90 con organismos de financiación internacionales, los técnicos de estos programas derivaron recursos para financiar proyectos comunitarios. Es interesante observar que estos programas, en ciertos casos, influyeron sobre estructuras organizativas más o menos preexistentes. Mientras que en otros casos y como lo destacan Cowan y Berger (2018), los agentes de desarrollo de las instituciones públicas y privadas irrumpieron en el territorio promoviendo una organización de los productores como estrategia. Esta idea de “organizar” de los mediadores técnicos interacciona con las lógicas organizativas locales precedentes, proceso que en ocasiones puede ser conflictivo, e influyen en las prácticas, sentidos y formatos organizativos, es decir en la construcción de subjetividades. Esto ha intervenido en la reconfiguración de las tramas territoriales existentes (Cowan y Berger, 2018; Arqueros, 2017).

Estas intervenciones caracterizaron a la zona de San Carlos en esos momentos. Tomaron las reivindicaciones por el precio del pimentón que llevaban adelante los grupos de productores familiares, como se verá más adelante, y sus mediaciones fueron decisivas para la conformación de la cooperativa.

A través de las políticas planificadas de desarrollo rural entre los años 2004 al 2007 los productores pimentoneros de San Carlos recibieron ayuda de programas de la Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación (SAGPyA) como el Programa Social Agropecuario (PSA) y el Programa de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER). También recibieron asistencias del Ministerio de Desarrollo Social, a través del Fondo Participativo de Inversión Social (FOPAR), en forma de créditos no bancarios a muy bajas tasas de interés para la producción de cultivos de pimiento para pimentón, comino, cebolla y tomate.

También recibieron subsidios en maquinaria (cincel, rastra y retro cultivador) y herramientas para molienda. Hubo subsidios para mejoras en sistema de riego y diversificación de su producción como miel y artesanías. Estos programas se ejecutaron conjuntamente con una ONG local llamada Red Valles de Altura (Arqueros, 2017).

También el INTA estuvo presente en estas instancias con el Programa Minifundio, creado en 1987 y que actualmente continúa. Estos programas del Estado, con diferentes estrategias de intervención, permitieron que comenzaran desde principios

de los 2000 a participar las comunidades a través de sus organizaciones (Manzanal *et al*, 2006).

Los programas presentes en San Carlos en esa época tuvieron incidencia directa en la ayuda a productores y fueron un antecedente de importancia para la conformación de la cooperativa. Estos programas fueron los siguientes:

El FOPAR surgió en diciembre de 1995 y terminó en el año 2005. Era un programa dependiente del Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente, gestionado en sus orígenes desde la Secretaría de Desarrollo Social de la Presidencia de la Nación y financiado por el Banco Mundial (BM) y el Tesoro Nacional. Fue ejecutado por la Nación y los Municipios. Mediante este programa se apoyaban iniciativas comunitarias para el mejoramiento de las condiciones de vida y la organización de poblaciones en situación de pobreza. El financiamiento era para infraestructura, equipamiento, asistencia técnica o capacitaciones referidas a proyectos de emprendimientos productivos o de servicios comunitarios (Kessler y Roggi, 2005).

El PSA, creado en 1993, fue el único programa con recursos del Tesoro Nacional destinado a pequeños productores minifundistas según Tsakoumagkos y Soverna (2014). El PROINDER funcionó entre los años 1998 y 2011 y contó con financiación del Banco Mundial. Estos programas creados desde la SAGPyA estuvieron administrados directamente por el Estado nacional y tuvieron una amplia cobertura geográfica en las jurisdicciones argentinas con producción agropecuaria. En relación a la intervención, ofrecían un amplio conjunto de prestaciones que incluían financiamiento directo a familias de pequeños productores y, en menor medida, a familias de trabajadores agropecuarios (Tsakoumagkos y Soverna, 2014).

Arqueros (2017) menciona que si bien los beneficios de estos programas no llegaron a todo el conjunto de la comunidad, las familias de productores reconocen que la vinculación con estos programas de desarrollo rural y la ONG fue decisiva para la mejora en la productividad, la integración en mercados locales, el agregado de valor de sus productos, el turismo, el rescate de actividades tradicionales como hilados y tejidos, y la realización de pequeñas obras para mejorar la eficiencia en el uso del agua, facilitando el reagrupamiento de los productores en un contexto de exclusión.

En relación a la organización de los productores, San Carlos se caracterizó por el dinamismo de los productores al relacionarse con los programas de desarrollo rural. El relato de uno de los socios fundadores de la cooperativa de unos 50 años de edad, describe esos momentos y los comienzos de la organización de los productores a través de las agencias estatales y con distintos programas de desarrollo rural:

*“...Empecé como un delegado, un pimentonero que empecé a participar en organizaciones (...) En ese tiempo llegó el PSA aquí, que ahora es la SAF vino en ese tiempo, vino un ingeniero bajando desde Angastaco. Antes San Carlos era un pueblo grande. PSA trabajaba en los pueblos más chiquititos que ellos le llaman parajes. Entonces ellos venían de los parajes no de acá del pueblo. Entonces cuando él llegó aquí empecé a charlar con él a ver por qué no se trabajaba y empecé a trabajar con una técnica del PSA, me entrevisté con ella y le propuse, le dije que nosotros queríamos también acá en San Carlos armar organizaciones. En ese año yo ya logré formar grupos para trabajar con el PSA y empezaron como una Mesa, no se llamaba Mesa. En ese tiempo yo fui uno de los que impulsé aquí con hacer los acopios de pimiento o ayuda al productor, porque ni Cachi ni Payogasta nadie... El que empezó fui yo a ver de qué forma entrábamos en la provincia. En ese año logramos que el pimiento se venda a dos pesos con veinte...”*

A través de la intervención de los técnicos del PSA en San Carlos y en otras localidades del Valle, los productores pimentoneros comenzaron a nuclearse y a establecer contactos con el gobierno provincial y los programas nacionales. En los primeros tiempos los proyectos y la asistencia económica a los grupos estuvieron centrados en créditos, herramientas e insumos para la producción y el pago por servicios de labranza. Continúa el testimonio.

*“...Unos compramos arneses, algunos compraron mulas, otros compraron mochilas, otros remedios, otro para pagar aradas, rastradas, así empezamos a trabajar ya con el PSA, a organizarnos. O sea con una parte con el gobierno y por otra parte con el PSA (...) Primero empezamos en ese año me dieron ayuda de plástico y bromuro para*

*desinfectar el suelo me daban 4 tarritos y 12 metros de plástico y entonces yo qué he hecho, junté a todos los productores y empecé a repartir pero no me dieron todo para nosotros acá en San Carlos...Ya que le damos para usted tenemos que darle a Cachi, me dieron para mí y para Cachi...”*

Los productores que cultivaban pimiento para pimentón como cultivo principal en su finca formaron parte de grupos y de asociaciones, donde había también mujeres tejedoras, apicultores y ganaderos. Una fue la Asociación de Productores Villa de los Cinco Nombres en San Carlos, que incluía a alrededor de 30 productores, la mayoría pimentoneros. Dicha asociación estaba formada de la fusión de tres grupos de productores del PSA – PROINDER. También estaba el grupo de productores de Corralito y el grupo de productores de Santa Rosa y Payogastilla. En estos dos grupos había productores mixtos (pimentoneros y ganaderos). También hubo grupos de El Barrial que formaron la Asociación 3 de Febrero y San Rafael. En este caso eran más ganaderos, con inclusión de productores de pimiento para pimentón (Arqueros, 2017).

El Grupo de productores de Corralito apoyados por INTA y con financiamiento de la Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ), construyó un canal para riego y organizó un botiquín de sanidad animal comunitario administrado como un fondo rotatorio. El fondo rotatorio es un recurso financiero que gestiona la organización en forma de dinero o no financiero como insumos para los productores miembros. La forma de funcionamiento es la circulación o rotación de estos recursos entre la organización y los productores (CIPAF, 2010).

Los productores tuvieron, además, la posibilidad de acceder a tecnologías como maquinarias para las labores en los predios, a través del PSA-PROINDER. Se entregó a la Asociación de Productores Villa de los Cinco Nombres y al Grupo de productores de Corralito semillas, agroquímicos, riego por aspersión, polietileno y un secadero de pimiento del FOPAR (Arqueros, 2017).

Estos grupos continúan en la actualidad y algunos de sus miembros son socios de la Cooperativa San Carlos. Reciben apoyo técnico de la OIT San Carlos del INTA. El Grupo de productores de Corralito trabaja con el INTA en la puesta en servicio del parque de maquinarias y herramientas que posee la organización. Consiguieron a través

de este apoyo poner el tractor en funcionamiento para las labores en las unidades de producción. El Grupo de productores de Santa Rosa y Payogastilla recibe asesoramiento integral con un enfoque comunitario en temas productivos y de organización. También con este enfoque, el INTA trabaja con la Asociación 3 de Febrero y San Rafael. Al momento de la escritura de esta tesis están mejorando el sistema de abastecimiento de agua para consumo de las familias<sup>13</sup>.

A partir de la acción en el territorio de estos programas y de una ONG local llamada Red Valles de Altura se conformaron unos 10 grupos de productores, muchos de los cuales se integraron a asociaciones. Esto constituyó un disparador decisivo a nivel organizativo para la conformación, en el año 2002, de una red de organizaciones llamada Encuentro Zonal de Productores del sur de los Valles Calchaquíes (EZ), denominada posteriormente Asociación de Comunidades Calchaquíes (ACOCAL). Este fue un espacio de encuentro en el que técnicos y productores se reunían para encontrar soluciones a los problemas y necesidades individuales y colectivas. Como consecuencia de cambios en los programas de desarrollo rural, cambios en la política nacional, los gobiernos provinciales y en la intendencia de San Carlos, se produjo la escisión de ACOCAL en el año 2007 (Arqueros, 2017).

Desde la conformación de los grupos y posteriormente la Asociación Villa de los Cinco Nombres, los pimentoneros comenzaron a luchar por sus reivindicaciones, básicamente el precio del pimentón que estaba determinado en acopiadores e intermediarios. Un productor socio integrante en esos años de la Asociación Villa de los Cinco Nombres relata en el testimonio siguiente como fueron fortaleciéndose como organización:

*“Sería en 2003-2004... Empezamos en el 2004 a ser más fuertes como organización y trabajábamos como organización y a partir de ese tiempo más o menos empezamos a trabajar con la Mesa Pimentonera ya se armó una Mesa en Salta, en Cachi, acá en San Carlos, en Corralito, en Rosa de Lerma y en Santa María. (...) Había reuniones y*

---

<sup>13</sup> Fuente: Med. Vet. Eloisa Ferro, OIT San Carlos INTA (Comunicación personal).

*hacíamos acopio de pimiento y nos han ayudado [el Estado provincial] en ese año con 20 litros de combustible para cada uno y después seguimos trabajando así...”*

Hacia el año 2005, los productores pimentoneros de San Carlos, quienes ya tenían una inserción en el mercado nacional, reclamaron al Estado provincial por la caída del precio del pimentón y los problemas derivados de la comercialización del producto. Exigieron una garantía de precio mínimo del pimentón, por los problemas bajos precios de venta por compradores intermediarios y la concentración de poder de los acopiadores. También demandaron por la carencia de mecanismos que controlaran la adulteración del producto final, que como se vio en el capítulo anterior es una de las causas de la baja en los precios, proponiendo precios en función de la calidad. Esto implicó propuestas de modificaciones del código alimentario en el marco de la defensa de las economías regionales que dependen de las intervenciones del gobierno local, más tratándose de productores campesinos (Arqueros, 2017).

Luego de manifestarse públicamente, los productores fueron recibidos por la Secretaría de Producción de Salta junto a otros productores de Cachi y de Palermo. Como consecuencia de estos reclamos se formó una Cámara Pimentonera (Arqueros, 2017). Sus integrantes eran en su mayoría de la Asociación Villa de los Cinco Nombres y del Grupo de Productores de Corralito. Los logros fueron inmediatos. Se consiguió un precio que fijó el gobierno de Salta para la campaña 2005-2006. Ese precio fijado permitió la venta a los acopiadores de la mayor parte de la producción de los Valles. También los productores, favorecidos por el contexto preelectoral, consiguieron que se les subsidiaran insumos para aumentar la producción desde el Ministerio de Producción provincial. Los beneficios que se obtuvieron en ese contexto fueron aprovechados por los productores pimentoneros para visibilizarse como sujetos sociales agrarios, reforzando su identidad como tales y posicionándose como actores claves de la economía regional (Arqueros, 2017).

El apoyo político a los reclamos de los productores pimentoneros de San Carlos fue clave para la formación de la futura cooperativa. Los reclamos estuvieron marcados por una importante participación de los productores pimentoneros. Según los testimonios la presencia en las reuniones era importante, a diferencia a otras zonas pimentoneras del Valle Calchaquí, lo cual le otorgó más peso al reclamo.

El rol político que jugó el Estado provincial fue fundamental para la formación de la organización pimentonera. El técnico extensionista del PSA que acompañó a los pimentoneros en el proceso resultó electo intendente en el año 2007 y esto resultó fundamental para sus demandas (Arqueros, 2017). El conocimiento de la problemática que afrontaban los productores campesinos de San Carlos y, en particular, los pimentoneros, fue determinante en la creación de la futura cooperativa.

La Cámara Pimentonera se transformó más tarde en la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos Valles Calchaquíes Sur (Arqueros, 2017). Posteriormente se denominó Cooperativa Agropecuaria y Forestal “San Carlos” Limitada, según figura en el Acta de fundación.

Entre los años 2005 y 2007 la organización definió su perfil pimentonero. Comenzaron los contactos con la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y la Asociación para el Desarrollo Social (ADESO). La relación con estas dos organizaciones (que ya estaban trabajando en la provincia de Jujuy), fue para instalar un secadero solar de pimiento para pimentón. En el mismo periodo, el gobierno de la provincia de Salta adquirió un terreno que entregó como donación para la futura cooperativa.

Los problemas de los productores para poder facturar y cobrar por su producto, exigían que la asociación tuviera una forma legal óptima para poder operar. Un productor socio fundador relata:

*“La asociación, que era de hecho La Villa de los Cinco Nombres se tenía que formalizar para continuar. La provincia y los técnicos presionaron. Me pedían después que se armó todo adentro que tenía que ser una cooperativa, ya no podía ser una Asociación, entonces me dicen tiene ya tiene que ser una cooperativa y así surge la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos... Hubo productores que siguieron y quisieron asociarse y otros que no. Logramos juntar 48 productores...”*

Arqueros (2017) afirma que la forma de organización como cooperativa fue la figura legal que se ajusta mejor a las necesidades de la organización. Esta organización

se aglutinó en torno a las relaciones de vecindad, pero también en torno a la especialización productiva asociada a la identidad pimentonera.

Esta forma de organización les permitió posicionarse mejor en la comercialización del producto, tanto en los precios que se fijan como en las relaciones con los compradores, brindando una mayor autonomía. También les permitió recibir de parte del Estado los beneficios de los programas que solo son para organizaciones formales, como subsidios o créditos. Como contrapartida, existe como se verá más adelante una mayor dependencia de los programas estatales y una menor elasticidad frente a cambios en la producción.

## **2. El comienzo de la cooperativa**

El acta constitutiva de la Cooperativa San Carlos menciona que fue fundada el 16 de agosto de 2008 e inscrita en el Registro Nacional de Cooperativas del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social en diciembre del mismo año con el nombre de Cooperativa Agropecuaria y Forestal “San Carlos” Limitada (Foto 7 anexo).

El estatuto menciona que se constituyó como una cooperativa de provisión, transformación y comercialización agropecuaria y forestal. En su totalidad estos objetivos son amplios y dirigidos a la producción ganadera principalmente y forestal en general y no en particular a la producción de pimentón. Se habla de venta de ganado, faena e industria, comercialización de ganado, productos agrícolas y forestales. Sobre las razones de un esquema tan general en el estatuto el testimonio de uno de los socios fundadores explica el motivo:

*“La cooperativa era de pimiento, ganadería y forestación. Se hizo primero en tema pimentón. Después nos dijeron, bueno, no solamente van a hacer pimentón. Nos hemos puesto a charlar, entonces por qué no le ponen agropecuaria...y bueno, el día de mañana se puede trabajar también con ganadería, no había forestaciones... bueno*

*también pongan forestaciones. Por eso es que... Pero en principio era para pimentón. El proyecto que ha venido por la gente de España<sup>14</sup> era más para hacer secaderos solares, pero en el tema pimentón...pero por ahora solo trabaja con pimentón...”.*

Como se ve en el relato, si bien la orientación de la cooperativa fue claramente pimentonera desde sus orígenes, el objetivo pretende ser más amplio para tener una cierta elasticidad en lo productivo. Sin embargo, el eje de la cooperativa desde sus comienzos siempre fue el pimentón y hasta la actualidad tiene una especialización muy marcada. Además, la infraestructura y maquinaria, financiada por los distintos programas de desarrollo a través del tiempo, fue condicionando su actividad y la centrándola en el pimentón. Este condicionamiento dificulta propuestas y acciones de la cooperativa que pudieran tomarse, como por ejemplo la diversificación de cultivos, frente a las situaciones de mercado adversas.

Entre los años 2009-2011 la cooperativa recibió un impulso importante a través de la capitalización que tuvo. En esto tuvieron que ver las organizaciones nacionales e internacionales que intervinieron. La finalización de la planta procesadora y la entrega formal se realizó en el año 2009, en el marco del proyecto de la ONG AECID “Lucha contra la pobreza y desarrollo sostenible de la producción agrícola en la provincia de Salta-Argentina. PROSOL Salta”. Mediante este proyecto la organización ya formal recibió la planta industrial de secado y de procesamiento de pimiento para pimentón. Esta donación incluyó la infraestructura edilicia (con oficina, espacio para procesamiento y envasado y un pequeño laboratorio).

Este proyecto estuvo implementado por las Organizaciones no Gubernamentales Proyecto Local de España y ADESO, de Argentina, cofinanciado por AECID. La puesta en marcha de la planta de secado se completó con el subsidio recibido por el Programa de Pequeñas Donaciones (PPD) perteneciente al Fondo para el Medio Ambiente

---

<sup>14</sup> Se refiere a AECID.

(FMAM)<sup>15</sup>. Mediante esa donación se llevó a cabo una ampliación edilicia y del secadero.

Luego del edificio cedido por AECID, la cooperativa recibió el sistema de secado por energía solar del Instituto de Investigaciones en Energía No Convencional (INENCO), dependiente del CONICET y la Universidad Nacional de Salta (UNSa) (Foto 9 Anexo). La mano de obra fue aportada por los socios. Uno de los socios fundadores relataba:

*“... A los tres años logramos dejar a la planta terminada, en el 2011... En ese año empezamos a trabajar para ver cómo se molía. La gente decía que la cooperativa iba a tardar de 5 a 10 años para que funcione, nosotros en tres años la hicimos funcionar...”*

Este testimonio revela el ímpetu que tuvieron las acciones de los actores en los comienzos, potenciados por las agencias donantes. Posteriormente las acciones se centraron en la búsqueda de capitalización y un movimiento importante de los socios para conseguir capital circulante, necesario para comenzar el proceso de comercialización. Para el año 2011 la planta estaba en funcionamiento.

A través de los fondos recibidos de AECID junto con el Gobierno de la provincia de Salta, la cooperativa adquirió una envasadora automática para el producto. Se puso en funcionamiento la sala de lavado de pimiento, se amplió la extensión de los paneles solares y se construyó una sala de pre-secado para aumentar la rapidez del proceso. Esto posibilitó comenzar a brindar diversos servicios al socio.

La Mesa Sectorial de pimiento para pimentón y aromáticas fue creada por la Secretaría de Asuntos Agrarios de Salta. Esta Mesa tiene la función de coordinar actividades con las instituciones que comparten objetivos para este sector, detectar

---

<sup>15</sup> El proyecto se denominó “Innovación tecnológica para la ampliación de la estructura de secado solar aplicado al pimiento para pimentón”. Como co-financiadores del proyecto participaron el Instituto de Energía No Convencionales (INENCO) de la Universidad Nacional de Salta (UNSa), la Subsecretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar de la Nación, Delegación Salta y la Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Agricultura de la Nación.

necesidades de los productores, divulgar información técnica y legal referente a la cadena de valor y apoyar a la organización de productores.

La Mesa Pimentonera sirvió como nexo entre la Cooperativa San Carlos y los potenciales donantes. La cooperativa compró maquinaria en pequeñas empresas de todo el país para reducir costos. La maquinaria de molienda en la provincia de Córdoba y el equipo de envasado al vacío y la empaquetadora en la provincia de Santa Fe y otras en Salta. Más adelante, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) donó un molino y una trituradora. Hasta el año 2012 la planta hacía el secado, pero no molienda.

La cooperativa está conformada por productores pimentoneros, del TSA Campesino en su mayoría. Hay algunos productores TSA Familiar Capitalizado que además del cultivo de pimiento para pimentón crían ganado vacuno. A diferencia de los campesinos los productores, TSA Familiar Capitalizado son propietarios y poseen fincas un poco más grandes, teniendo en ocasiones un mediero pimentonero en el predio.

Estos productores capitalizados tienen mayor elasticidad, pueden diversificar, hacen pasturas, crían ganado vacuno y hacen trabajos extraprediales. Uno de los productores socios de la cooperativa posee un camión con el que realiza transporte de uvas de las fincas productoras a las bodegas. En este trabajo de investigación se observó que existen situaciones en la que los productores de pimiento para pimentón más capitalizados, que poseen medieros en sus fincas dedicados al cultivo, ante los problemas de plagas de estos últimos años se retiraron del cultivo esperando mejores condiciones, dejando el cultivo de pimiento para pimentón al mediero, con arreglos variables en forma de porcentaje.

La Cooperativa San Carlos cuenta con 43 socios. El Consejo de Administración está compuesto por el presidente, el secretario y el tesorero. Una vez al año se realiza la asamblea ordinaria donde se realiza el balance anual de la entidad, se discuten las acciones realizadas en el año, el destino de los excedentes y la elección de autoridades al finalizar su mandato. Las asambleas extraordinarias se efectúan por temas específicos cuando lo dispone el Consejo.

La cantidad de socios parece haber permanecido constante en los últimos años. En relación con las edades el 50% de los socios cuenta con 50 años o más. Entre 30 y 50

años hay 20 productores y solo 3 cuentan con menos de 30 años. La cooperativa posee en forma permanente una secretaria y un tractorista.

Como se señaló anteriormente, los productores pimentoneros socios de la cooperativa se localizan en los parajes correspondientes a las zonas de fondo de Valle, cercanos al río Calchaquí. Más del 50% de los productores socios son de San Carlos, hay 12 productores socios de Corralito donde están concentrados la mayoría de pimentoneros, 5 de El Barrial, 2 de San Rafael y en Buena Vista hay 4 socios.

Como se mencionó en ítems anteriores la planta de secado y procesamiento de la cooperativa está ubicada sobre terrenos propios. Posee un lavadero, secadero, sector de molienda y un sector para fraccionado y envasado. Tiene un sistema de secado solar conformado por 32 colectores solares y un túnel de secado con una capacidad de 5.000 kg de frutos frescos, distribuidos en 18 carros. (Fotos 8, 9 y 10 Anexo).

De acuerdo con la especialización que posee la organización, los servicios que presta a los socios están en relación con la producción de pimientón. Los productores entregan a la cooperativa el pimientón seco o fresco. La organización se encarga del secado en caso de recibirlo fresco, el lavado, clasificado, molido y envasado. Lo que caracteriza a la cooperativa es la especialización en pimientón. Su infraestructura está preparada para que el producto pase por todas las etapas desde la recepción en fresco, la molienda, el acopio y la venta.

El circuito que realiza el fruto fresco que trae el productor a la cooperativa hasta el secado es el siguiente: el pimientón llega a la cooperativa de marzo a mayo con la cosecha; el producto se lava con hipoclorito de sodio y agua para eliminar todas las impurezas y gérmenes; de ahí va a las bandejas que pasan a al sector de secado; el secado se realiza por calor proveniente de energía solar captada por paneles y sistemas de conducción de calor de policarbonato, fibra de vidrio y chapa. El calor es impulsado por un ventilador hacia túneles. Posteriormente el calor llega al sector cerrado de secado donde están los carros con las bandejas conteniendo el producto. En el sector de secado el producto permanece entre 5 a 7 días dependiendo de la temperatura. Este sector tiene capacidad para cuatro carros en forma simultánea, aproximadamente 7500 kilos de peso fresco, obteniendo luego del secado unos 4500 kilos de producto seco listo para moler.

La ventaja de este sistema respecto al secado tradicional en canchones en el suelo es la rapidez y la prevención de contaminación. Las impurezas (pelos de animales, excrementos), desmerecen el valor comercial. La suciedad del producto es uno de los argumentos del comprador intermediario para disminuir el valor de compra al productor. Además, el secado solar mejora la calidad pues el secado es más homogéneo.

Cada socio que trae su pimiento, se lo pesa en fresco y luego en seco cuando el producto pasa a molienda. El pimiento ya seco va a una cinta transportadora donde un operario lo descarga y el otro lo clasifica. Los pimientos se clasifican en categoría primera que es el producto sin quemaduras ni picaduras, categoría segunda y categoría tercera para el pimiento que sale blanco por quemaduras en el secado o signos de ataques en el fruto de insectos o agentes fitopatógenos. El pimiento va luego al triturado y la molienda con molinos de piedra. Después de la molienda el pimentón se embolsa en bolsones de 20 kilogramos con nombre, peso e identificación de cada socio. Los compradores buscan comprar todas las categorías de producto, ya que realizan la mezcla.

También la organización vende el producto y ofrece servicios del tractor para las labores de los predios. Además, se capacita a sus socios en buenas prácticas agrícolas, detección y manejo de plagas y enfermedades en el cultivo a través de técnicos de la SAF presentes en el territorio.

### **3. El rol de los programas del Estado en la capitalización de la Cooperativa San Carlos**

Concluida la planta de disecado, molienda y acopio, así como su puesta en funcionamiento, las necesidades de la cooperativa estuvieron orientadas hacia la comercialización y a capitalizarse en maquinaria e implementos. De esta manera, podían brindar servicios de maquinaria como labranzas de suelo, implantación del cultivo en los predios de los socios y hacerse de capital circulante para mantener tanto el

circuito de pagos a socios por la compra del producto, como los costos fijos y los derivados de la venta del pimentón ya procesado.

A partir del año 2013 la cooperativa tuvo un proceso de capitalización importante. Se puede afirmar, en base a las observaciones realizadas para este trabajo, que la organización encontró diversas vías para proveerse de maquinaria, implementos y capital circulante gracias a los programas estatales nacionales presentes en la provincia y otras instituciones. La presencia técnica permanente de la SAF acompañando a la cooperativa en estos años fue fundamental para los procesos de detección de necesidades, contacto con los programas, formulación de proyectos y seguimiento técnico de estos.

La organización pudo aprovechar varias de las oportunidades surgidas desde la financiación con subsidios provenientes de los programas del Estado. Los bienes de capital obtenidos posibilitaron un crecimiento importante de las actividades de la organización en beneficio de sus socios. Obtuvieron en el año 2014 un tractor y una rastra de arrastre a través del Programa de Empleo Independiente y Entramados Productivos Locales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. Este Programa tenía la función de asistir a trabajadores e instituciones mediante el desarrollo y formalización de emprendimientos productivos y el fortalecimiento de entramados y redes asociativas locales<sup>16</sup>.

Mediante esa política, la cooperativa comenzó a brindar servicios de maquinaria tanto a sus socios como a productores particulares. El servicio se paga con producto (pimiento para pimentón fresco o seco) en el caso de los socios, o con dinero en el caso de particulares. La posibilidad de tener maquinaria propia para las labranzas en las fincas reemplazó al servicio brindado por la municipalidad de San Carlos que, según testimonios de los productores, solía ser deficiente y no siempre disponible. Los servicios de la cooperativa redujeron los costos para el productor campesino que suele contratar los servicios de labranza mecanizada a otros productores o contratistas.

La disponibilidad de maquinaria le permite al productor campesino acortar los tiempos de labor para la implantación del cultivo en su predio, reemplazando la tracción

---

<sup>16</sup> Fuente: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/empleoindependiente>

a sangre. Además, la posibilidad de pagar con producto cosechado a la cooperativa posibilita al socio no desembolsar efectivo en las épocas de implantación del cultivo, el cual destina a otros usos productivos o familiares.

También, una vez establecida y consolidada la cadena comercial de la organización se pudo contar con fondos propios que permitieron adquirir un tanque de combustible, algunas maquinarias e implementos como un chimango, una aspiradora y un compresor. Asimismo, se adquirió en el año 2015 una envasadora y una etiquetadora que permitió mejorar la presentación y colocarle una marca comercial al producto, especialmente para venta en el mercado local.

En el capítulo de lógicas productivas se vio que el secado del pimiento para pimentón se realiza en el suelo en superficies llamadas canchones, con las desventajas que fueron comentadas. Para comenzar a reemplazar dicho sistema, en el año 2015 con fondos de la Subsecretaría de Economías Regionales del Ministerio de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación (MinAgri), la Cooperativa San Carlos consiguió fondos para la construcción de camas elevadas (tendaleros) para secar el pimiento de 20 productores socios (Fotos 5 y 6 Anexo).

Estas camas de 30 metros de longitud son de estructura de postes de madera de palo santo, alambres y un plástico protector. Esta tecnología posibilita al socio dejar de secar de la forma tradicional en el suelo. El producto queda a resguardo de plagas y enfermedades al estar mejor aireado, posibilitando la obtención de un producto más limpio.

También se obtuvo en el año 2017 una pala niveladora de arrastre de 3 puntos, una desmalezadora de 3 puntos, un arado de cincel de arrastre y un acoplado para 4 toneladas del Programa para el Desarrollo Rural Incluyente (PRODERI), dependiente de la Unidad para el Cambio Rural (UCAR)<sup>17</sup> del MinAgri. Este proyecto fue formulado y presentado a través de la SAF en el año 2015 y aprobado a fines del año 2016. Se solicitaron además materiales e insumos para la producción de almácigos y para el combate de plagas, así como material necesario para envasar el pimentón destinado al mercado local, incluyendo láminas, matrices y otros materiales. Como se

---

<sup>17</sup> A partir del año 2017 llamada Dirección General de Programas y Proyectos Sectoriales y Especiales (DIPROSE).

verá más adelante, uno de los objetivos actuales de la cooperativa es dirigir una parte del producto hacia la comercialización en el mercado local.

Como se mencionó anteriormente, la planta comenzó a funcionar a pleno en el año 2011. La cooperativa ofreció un servicio integral al productor socio, recibiendo el pimiento para pimentón para su posterior secado, procesamiento, acopio y venta a granel. El socio tuvo a partir de ese momento la posibilidad de entregar el producto cosechado a la organización y delegar el trabajo de secado, molienda y venta a la cooperativa. Esto supuso una forma diferente de trabajo. Los productores se manejan con estos servicios de diferentes maneras, como veremos más adelante.

Durante los primeros años de la organización, los beneficios de programas del Estado habían sido dirigidos a la organización en infraestructura para su crecimiento. En base a los relatos de los miembros directivos y de los socios, existía una necesidad de que hubiera beneficios directos hacia el productor pimentonero socio.

Un claro avance en este rol de asistencia directa de la cooperativa al socio en finca fue la implementación de los servicios de labranza con la llegada del tractor y los equipos. También las camas sobreelevadas para secado, aunque no son factores que le impidan al productor realizar su producción. Sin embargo, la mayor limitante para el productor campesino es la disponibilidad de efectivo para poder realizar la implantación y el manejo en las primeras fases del cultivo. Semillas, fertilizantes y plaguicidas son insumos imprescindibles para el pimiento para pimentón y representan una parte muy alta del costo de producción.

Luego de la importante obtención de infraestructura y equipos que recibió la cooperativa, los nuevos objetivos estuvieron centrados en conseguir capital circulante para solventar gastos corrientes, la compra de insumos para la producción y para la comercialización del pimentón. Uno de los desafíos más difíciles que afrontan este tipo de organizaciones es generar recursos propios para su estructura y funcionamiento, y poder crecer. Este es un punto clave, ya que son las limitantes que desde los comienzos tuvo la Cooperativa San Carlos y que hasta el día de hoy permanecen, perjudicando y condicionando severamente su actividad como organización.

Se pudo observar para este trabajo que desde los comienzos existieron dificultades para la Cooperativa San Carlos en relación con la venta del pimentón y la

posibilidad de afrontar los costos fijos de la planta y los derivados del mismo proceso de venta. Los problemas de comercialización y falta de capital circulante repercuten en el pago del producto a los socios, aspectos que serán desarrollados más adelante.

La cooperativa recibió un préstamo de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires para la compra de materia prima y un subsidio del Programa PRODERI de UCAR dependiente de MinAgri. Además de capitalización en maquinaria y herramientas, la cooperativa solicitó una de las herramientas del Programa consistente en fondos rotatorios, llamada Fondo de Capitalización de Organizaciones (FOCO). Este es un instrumento de gestión de recursos (capital operativo) para organizaciones que cuentan con reducidas posibilidades de acceso a financiamiento. Son Aportes No Reembolsables (ANR). La implementación y seguimiento se realiza desde la Unidad Ejecutora Provincial y UCAR<sup>18</sup>. En este caso, como en otras solicitudes, la formulación y presentación del Proyecto ante el Ministerio estuvo a cargo de los equipos técnicos de la SAF presentes en el territorio.

Los fondos rotatorios son una herramienta financiera que gestionan las organizaciones en ámbitos donde es preponderante la agricultura familiar, dentro de un ámbito local o territorio determinado (CIPAF, 2010). El nombre del Proyecto fue “Fortalecimiento de la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos Ltda. por la administración de Fondos Rotatorios conjuntos”. El proyecto fue aprobado en el año 2014 y se comenzó a ejecutar en el año 2015. Este fondo rotatorio con un monto de \$ 250.000 sirvió para solventar capital circulante (semillas, labores de maquinaria, fertilizantes) y tuvo 30 socios beneficiados.

En el caso de la Cooperativa San Carlos estos fondos rotatorios permitieron financiar insumos para la producción. El valor de estos insumos se recuperó en forma de producto (pimiento) fresco o seco. Por las características de la herramienta esta posibilita mantener la actividad productiva y también contribuye al fortalecimiento organizacional, ya que la cooperativa pasa a tener un capital en dinero que no poseía y permite, con el beneficio directo, la confianza del socio hacia la organización.

---

<sup>18</sup> Fuente: [www.ucar.gob.ar](http://www.ucar.gob.ar)

Los socios reciben una suma fija en insumos para las labores de comienzo del cultivo, semillas, abonos y servicio de maquinaria. Devuelven a la cooperativa en producto y se le cobra un interés mínimo al socio para gastos administrativos. La idea del Consejo de Administración es tratar de que el productor confíe su producto a la cooperativa antes que al intermediario. Para esto, el fondo rotatorio es una herramienta importante que se suma al pago que el productor recibe en el momento de entrega del producto.

Se observó que esta es una herramienta de acción directa sobre la producción intrafinca de las unidades campesinas pimentoneras. Un beneficio directo para el socio que permite reforzar el rol de asistencia al productor, quien desde los orígenes tiene la cooperativa.

Parte de lo devuelto en producto por los socios productores se destina, luego de la venta, al pago de la secretaria administrativa, el contador y el financiamiento de gastos corrientes de la cooperativa. Sin embargo, denota formas muy endeblas y dependientes de fondos externos para mantener la gestión de la organización. En la práctica la circulación de recursos y el objetivo, que es salir del bache financiero, se ve condicionado por la tardanza en el cobro por la venta del producto. Si bien con el FOCO el productor pimentonero recibe insumos, si no existe un flujo mayor de dinero sostenido en el tiempo, que incluya varias campañas, se vuelve a situaciones de crisis financiera para la organización. Así, el fondo rotatorio resulta en una herramienta insuficiente para generar circulante y la suficiente confianza del socio.

Por la provisión de insumos para la producción del cultivo, esta herramienta ha sido considerada muy provechosa, tanto por los productores como por la cooperativa. Al momento de la escritura de esta tesis, es el tercer año que se brinda a los socios la posibilidad de contar con este fondo rotatorio. Es importante destacar que los niveles de devolución de los préstamos son muy altos. Sobre 30 préstamos entregados, se devolvieron 29 en la primera etapa. Esto muestra la importancia que el productor socio le asigna a este beneficio. Directivos de la cooperativa relataban sobre esta herramienta:

*“El FOCO viene a solucionar el que el productor no tuviera como empezar el cultivo...” El FOCO lo devuelven en pimiento y buen pimiento. El primero que es el*

*bueno va a secado y tiene calidad premium, ese es el pimiento que le sirve a la cooperativa y con el que el día de mañana podemos salir...”*

*“Vamos a renovar el FOCO, tuvo un éxito, se devolvió todo como estaba planificado en pimiento. Si bien no fue devuelto en plata, pero el producto está, y estamos comercializando o sea que, en algún momento o no, en algún momento sino ya, tenemos que empezar a comprar cosas para poner al alcance los productos al socio que es lo más interesante y también se hizo con algo de plata también para el trasplante, claro es un fondo rotatorio que lo tiene que devolver pero lo beneficia...”*

Sin embargo, la implementación de esta herramienta no resulta completamente efectiva y accesible a la totalidad de productores socios. Aquellos más vulnerables, con sistemas de tenencia de la tierra precarios donde las decisiones dependen del dueño de la finca, no pudieron acceder al beneficio, o si accedieron un año al año siguiente no. Las distintas formas de tenencia condicionan los acuerdos entre propietario y mediero, donde el productor campesino sale desfavorecido. También los precios oscilantes del producto en los últimos años condicionan la realización del cultivo y entonces el paquete de insumos que ofrece la cooperativa deja de ser viable.

El siguiente testimonio de una productora y miembro del Consejo de Administración de la cooperativa refleja la situación anterior.

*“No todos los socios que recibieron la primera vez recibieron la segunda, porque la mayoría de los socios no son propietarios, son medieros, entonces ellos necesitaban el crédito, pero en efectivo. Pero, nosotros les damos el crédito pero en insumos, abonos, trabajos con el tractor. Como no eran ellos los propietarios, ellos debían depender del dueño. Lo mismo que hacer las aplicaciones. Ellos debían hacer lo que decía el dueño ellos no podían poner. Y los arrendatarios hay varios que no pusieron pimiento el año pasado porque no cerraban los números de la venta. Han sacado poca producción y le precio no les ayudaba. Este año algunos se han dedicado a poner alfa o pusieron cebolla, pero han recibido menos el crédito, han pedido menos...”*

Por los testimonios recibidos en las entrevistas, los productores socios valoran esta herramienta, aunque no todos la solicitan por problemas de devolución, ya que existe incertidumbre respecto al éxito en el cultivo. Los relatos siguientes muestran algunos de los problemas que llevan a los socios a no solicitar el préstamo:

*“Yo no saque este año porque a mí me dieron un préstamo hace dos años de 5000 pesos, pero yo a ese año por problemas de salud no puse pimentón. No trabaje y bueno no pude devolver y se ha ido acumulando y ahora hice un plan de pagos. De los 5000 tengo que pagar 8000 ahora. Pero ya lo hice al pago ya empecé la primer cuota después tres cuotas más y debo cuota social que eso debo entregar pimentón o dinero. Pero voy a quedar al día, pero no pedí por ese motivo...”*

*“Recibí el año pasado, este año no. Te da una mano para que vos tengas para empezar, pero después tampoco no podés hacer nada (de cultivo) después a mí me cuesta devolver con la plata de mi bolsillo. Después volví a pedir, pero no recibí. Me fue muy mal con el pimentón no tenía para devolver. Aunque la cooperativa te espera, no hay drama...”*

Si bien la organización reconoce como muy válida esta herramienta, de las observaciones y los testimonios de los implementadores de la cooperativa y los técnicos consultados, las operatorias de estos programas terminan siendo en muchos casos engorrosas. Demasiadas exigencias administrativas para los montos que se entregan, argumentaron los informantes de la cooperativa consultados. Relataban que *“...El segundo desembolso no llegó cuando se había acordado. Este se necesitaba para pagar la luz y el personal administrativo de la cooperativa y no pudimos comprar los abonos y pasó el tiempo para la última campaña...”*

Según CIPAF (2010), los organismos imponen lógicas que en muchos casos contradicen las estrategias de las organizaciones. Las características organizacionales chocan con la implementación de estas herramientas que llegan tipo “paquete”, con muy pocas posibilidades de flexibilizar la operatoria. También las operatorias de estos programas y los tiempos de ejecución están determinadas por las características de las

administraciones de los programas en las provincias y las características administrativas y de gestión que la provincia tiene con Nación.

Si bien tuvo sus limitaciones y no estuvo al alcance de los productores campesinos más desfavorecidos, este recurso financiero es percibido por los productores como un beneficio. El siguiente relato evidencia como esta herramienta permite, en momentos críticos del cultivo, disponer de los insumos necesarios:

*“...En el comienzo comenzamos a recibir todos los socios. Era una ayuda para nosotros. Siempre nos daban lo principal que era al comienzo el abono (fertilizante). Al implantar el pimentón ya venía con el primer abono, a los 10-15 días con el otro, urea después el triple 15 después el otro 16-14 no recuerdo el nombre...Después pagábamos nosotros con la misma cosecha igual ese préstamo, crédito, que nos dan. Nos daban el crédito y nosotros con los primeros frutos ya le teníamos que devolver, ya nos decían cuántos kilos eran para la devolución (...) Si, nos sirvió, porque en el caso de nosotros muchas veces por una necesidad u otra gastamos de la cosecha entonces nos venía bien, entonces en el caso mío que tenía que comprar el abono era una ayuda. ¿Había que devolver? Si había que devolver, pero yo sabía que cosechaba y devolvía. Entonces para mí era una ayuda lo que yo iba a comprar ya lo usaba en otras necesidades más particulares...”*

El fondo rotatorio también resultó una herramienta clave de generación de confianza entre el socio y la cooperativa. Sin embargo, es un recurso que por los montos supone una capacidad mayor en la cantidad de producto como pago a la cooperativa, tiene un tiempo limitado en su ejecución y es dependiente del flujo del Programa PRODERI y de la comercialización del producto por parte de la cooperativa. Al perder mercados, la cooperativa se quedó sin capital circulante para afrontar los pagos en término.

#### **4. La problemática en la comercialización del pimentón**

La problemática de la comercialización que enfrentan las unidades campesinas dedicadas al cultivo de pimiento para pimentón fue detallada en capítulos anteriores. El productor pimentonero, para evitar los costos de comercialización, realiza la venta del fruto seco por lo general en el predio a compradores intermediarios. Estas pocas empresas acopiadoras que venden a los fraccionadores, fijan los precios en función de los mercados concentradores. Las ventas son claramente desfavorables para el productor familiar que no tiene poder de negociación. Estos actores adelantan insumos para producción o dinero en efectivo a cuenta de la venta futura, con valores atados al precio del dólar, en clara desventaja para los productores que deben entregar al año siguiente mayor cantidad de producto para cubrir lo adelantado. La necesidad de efectivo en la cosecha para pagar las deudas de la producción y las necesidades de la familia campesina obliga al productor a vender en estas condiciones desventajosas. Además, estos compradores adulteran el fruto seco de primera adquirido a bajos precios para después hacer reventa en el mercado a valores superiores de un pimentón de muy mala calidad.

Sin embargo, las lógicas productivas están caracterizadas por la continuidad en el cultivo del productor familiar, al margen de los precios bajos y otros problemas limitantes que se vieron anteriormente. También existe para estos productores una identidad que da razón a la continuidad de la producción y que forma parte de las importantes reivindicaciones de los pimentoneros que tuvieron lugar en San Carlos y que determinaron la formación de la cooperativa.

Estos aspectos reivindicativos están presentes en la organización. Sus objetivos apuntan a solucionar los problemas productivos de los socios mediante beneficios de programas del Estado. Dichas políticas sirvieron para capitalizar la cooperativa y brindar servicios para la finca, desde el abastecimiento de insumos y servicios de maquinaria hasta los servicios de secado y molienda. Pero indudablemente el aspecto más importante que surge de las reivindicaciones originales es la búsqueda en la mejora en la comercialización del pimentón, con un precio de venta que permita al productor campesino condiciones de vida dignas. Este es un aspecto clave del rol de la

Cooperativa San Carlos y que condiciona la relación entre el pimentonero socio y la organización. Esto se profundizará en el capítulo siguiente.

Al hablar de estrategias productivas se indagó acerca de las limitantes a la producción del productor pimentonero. Sobre algunos problemas como tenencia de la tierra y disponibilidad de agua, la cooperativa tiene una acción muy limitada. Es así entonces que el objetivo de la organización es actuar sobre todo el proceso de producción del pimentón, con la compra del producto fresco al socio, realizando el secado del producto fresco hasta la venta, con métodos de secado que mejoran la calidad final de un pimentón que destaca en la zona y que es ubicado en los mercados de Buenos Aires y otros lugares del país en condiciones ventajosas de comercialización. Los mejores ingresos por la venta permiten pagar a mejores precios al socio productor, que debería entonces evitar la venta a los compradores intermediarios.

Un aspecto importante para destacar es el rol que ha tenido la cooperativa en buscar elevar el precio del pimentón. La organización integra la Mesa sectorial de pimienta para pimentón y aromáticas, mencionada anteriormente. Esta Mesa está integrada por representantes de los productores de las zonas pimentoneras de Salta, representantes de la provincia, molinos, instituciones como INTA y SAF y regularmente convoca a reuniones para fijar el precio base del producto. En estos años, y gracias a su participación, la cooperativa logró elevar el precio un 30%, lo que muestra su rol clave.

La Cooperativa San Carlos, desde sus comienzos, logró interesantes acuerdos comerciales con distintas empresas de Buenos Aires y otras partes del país. Esto le permitió acceder a mejores mercados con un producto de muy buena calidad. Sin embargo, los pagos diferidos que hacen estas empresas generan una falta de capital en efectivo para pagar el producto a los socios. La obtención de circulante logrado por préstamos y subsidios del Estado a través de programas no llegan a ser suficientes y sostenibles en las sucesivas campañas del cultivo como para poder cumplir con los productores al momento de la entrega del producto en cosecha.

El productor campesino, en la mayoría de los casos con necesidad de dinero en efectivo en el momento de la cosecha, vende al comprador intermediario y en muchos casos solos recurren a la cooperativa cuando la necesitan, con los servicios de maquinaria, pero venden parcialmente o no venden su producto a la organización. Esto es un claro perjuicio para la cooperativa, ya que cuando es generalizado entre los socios

genera una falta de producto para la venta. Esto se agravó en los últimos años por la disminución de la superficie cultivada y las situaciones de tenencia que condicionan al pequeño productor en la venta del producto. Según el testimonio de un miembro del Consejo de Administración de la organización, los productores llegaron a esperar un año para que se les pagara el producto. Esto es muy negativo para el campesino que, como vimos, tiene necesidades urgentes de efectivo, y dificulta la confianza que el productor tiene sobre la cooperativa.

De las observaciones y las entrevistas realizadas a socios que tienen cargos directivos en la Organización, a técnicos y a productores, el principal problema que hoy enfrenta la Cooperativa San Carlos es sin duda la comercialización. El funcionamiento de la faz comercial condiciona más que otros factores el devenir de la organización y lo coloca como “cuello de botella” y problema excluyente por sobre otros.

Las modalidades de vinculación entre los socios y la cooperativa en relación con secado y venta del producto fresco a cosecha son variadas. Hay productores que solo secan el producto en la planta y venden por su cuenta, están los productores que entregan toda la producción a la cooperativa, productores que entregan solo parte de la producción y otros que, si bien son socios, no le venden a la cooperativa sino a intermediarios. Hay un caso de un productor que realiza la molienda de lo producido en su finca y vende en forma directa a intermediarios. En el siguiente relato de una socia que trabaja en la planta como secretaria, de unos 30 años de edad, puede apreciarse las modalidades y cómo están condicionadas por los tipos de tenencia de la tierra del productor pimentonero.

*“...Entre 8 y 10 productores vienen a secar a la cooperativa... son los que traen para secar y venden a la cooperativa. El resto depende del dueño, ese es otro tema, los que son medieros el dueño vende toda la producción y le da en efectivo lo que le corresponde. En Corralito hay una finca que es de La Avícola, ahí tenemos cuatro socios de la cooperativa. Ellos a veces logran de que el dueño les dé, supongamos que el 30% en producto y ellos lo venden a quien ellos quieran, pero a veces el dueño dice todos le vendemos a tal persona y ellos le venden a tal persona...”*

Sólo un poco más del 20% de pimentoneros socios seca y vende el total de la producción en forma exclusiva a la cooperativa. La necesidad de efectivo y las distintas formas de arreglo con los dueños de las fincas condicionan esta venta. En general los arreglos son a porcentaje, en muchos casos el dueño pone la tierra y los medieros el trabajo y los insumos. En base a esto reciben un porcentaje de la producción. Estos medieros que son socios, secan y venden en la planta de la cooperativa. Como vimos al hablar de lógicas productivas y la tenencia de la tierra, el porcentaje que se lleva el dueño de la tierra por lo general se vende a intermediarios y no a la cooperativa.

La venta a intermediarios, la disminución de la superficie cultivada, el retiro de algunos socios a otros cultivos como cebolla o pasturas, condicionan la cantidad de producto que la cooperativa dispone para la venta. En estos casos de falta de stock para cumplir con los compromisos, obliga a la compra a productores no socios con una calidad de producto inferior. Esto se evidencia en el siguiente relato:

*“Por un lado le perjudica porque nosotros no tenemos... por ejemplo el año pasado nosotros no llegábamos con el stock que necesitábamos para mantener durante todo el año para mandar porque estábamos mandando a Buenos Aires, Rosario, San Juan, no llegábamos. Entonces teníamos que salir a comprar pimienta de productores que no eran socios de la cooperativa, porque la mayoría de los socios productores no trajo, otros que pusieron menos, entonces pasó eso que teníamos que salir a buscar pimentón y corríamos el riesgo que no sea el pimentón que acostumbramos nosotros a moler, que lo lavamos, lo secamos, o bien cuando ellos traen, ellos saben que el pimienta debe venir más en vaina y no triturado lo pisotean y te lo traen así...Para acelerarlo lo hacen, cuando es en vaina esta todo rojito pero cuando viene todo triturado pisoneado viene entreverado primera y segunda, primera y segunda... ese riesgo corrimos nosotros el año pasado que compramos un pimienta arriba todo lindo pero mientras ibas moliendo salían palos iban saliendo piedras iban saliendo otra clase de pimienta. Así que fue complicado eso...”*

La Cooperativa San Carlos se caracteriza por vender un pimienta de calidad uniforme. Al comprar a productores no socios, el pimienta no sigue los procedimientos

de secado que hace la Cooperativa con el producto de los socios. Como se observa en el testimonio, no llega la vaina entera y en condiciones de madurez y sanidad óptima. Sin el stock suficiente para cumplir los compromisos de venta, los faltantes son cubiertos con productos de calidad diferente que seguramente son difíciles de colocar en el mercado. Más teniendo en cuenta que los clientes fijos que posee la cooperativa solicitan un producto de calidad uniforme.

La venta del producto se realiza a granel en bolsas de 20 kilos. Su producción es vendida a empresas distribuidoras de Buenos Aires, San Juan y Rosario. Para la venta la cooperativa tiene dos marcas: “Anquingasta”, de venta a grandes distribuidores y de primera calidad (pimentón rojo), y “Sancarleño”, dirigida al mercado local (provincia de Salta). Este último es un pimentón mezcla de primera y segunda. Las marcas se diferencian en la calidad y en consecuencia en las aprobaciones para la venta de parte de los organismos de control provinciales. En la sede de la cooperativa se comercializa el pimentón al público, vecinos y para los visitantes, en sobres de 100 y 250 gramos de medio y 1 kilo. (Foto 11 Anexo).

Otro problema que se sumó en los últimos años para la comercialización del pimentón de la Cooperativa San Carlos fue la entrada de producto proveniente de Perú y más recientemente de China con la apertura de importaciones desde el año 2016. El mejor comprador era de Buenos Aires, con compras de 500 kilos mensuales hasta el año 2017, cuando se retiró por la entrada de pimentón importado a menores precios. Otras ventas a Buenos Aires son a empresas más chicas, al igual que a Rosario y San Juan, aunque son ventas espaciadas en el tiempo.

El problema de la entrada de pimentón de inferior calidad por importaciones va unido a la adulteración que sufre el producto. Esto provocó la caída en las ventas, ya que la cooperativa compite con un producto de inferior calidad. Esto obliga a la cooperativa a vender al mismo precio un producto de calidad superior, con la imposibilidad de obtener un precio diferencial en el mercado. Así dan cuenta los siguientes testimonios:

*“...Entra de China y qué hacen, compran una tonelada de muy buena calidad y la mezclan con 4 de mala calidad, lo mezclan y lo venden...”*

*“...Bajaron las ventas a nosotros, porque no podemos competir con el precio de afuera. Nosotros acá con todo el proceso con que hacemos el pimentón capaz que por ejemplo el señor de allá que tiene un molino capaz lo adultera al pimentón. Entonces el vende un pimentón adulterado a 100 \$/kilo y la cooperativa vende un pimentón a 100 \$/kilo y es un pimentón que lo lavamos y lo secamos a través de energía solar y no es adulterado y entonces eso lo venimos previendo desde hace bastante que no, o sea que todavía no lo podemos vender al producto de la cooperativa como de mejor calidad digamos como que no hay diferencia de precio...”*

Frente a los factores descriptos, la organización no puede lograr los objetivos de comercialización que desearía. Desde los comienzos se procuró destinar la mayor parte de la producción comercializada de pimentón hacia mercados importantes, con el objetivo de vender un producto de calidad diferenciada a distribuidores y empresas grandes, y obtener mejores precios. Si bien el objetivo de venta en mercados locales siempre estuvo presente en la organización, cobra fuerza frente a los problemas de comercialización a mayor escala. Se piensa entonces en San Carlos, Cafayate y la ciudad de Salta como mercados locales.

Las distintas iniciativas estatales desde las agencias territoriales como INTA y SAF incentivaron la venta local de productos sancarlinos en ferias y eventos. La Cooperativa San Carlos participa en la feria de huerteros en Cafayate, donde venden pimentón y otras especias de la zona como comino y anís en paquetes de 100 gramos que producen tres productores socios que procesan en la cooperativa.

Hasta el año 2016 la SAF organizaba la Feria de la Agricultura Familiar en los Valles y en la plaza 25 de Mayo en la ciudad de Salta, en la cual participaba la cooperativa. En la actualidad, con la suspensión de esas ferias, sólo venden en Cafayate y en la sede de la Organización. Estas iniciativas de ferias y eventos locales fueron importantes para la promoción de los productos de la cooperativa, con amplia aceptación del público. Además, durante los años 2013 a 2015, la cooperativa participó en una muestra de ciencia, tecnología, industria y arte con sede en la ciudad de Buenos Aires, denominada Tecnópolis. Allí la cooperativa mostró sus actividades y comercializó el pimentón. También estuvo en Baradero, localidad del norte de la provincia de Buenos Aires. La disminución de la participación de las agencias estatales

en los últimos dos años, en particular la SAF, repercute de manera negativa en difundir sus productos y el importante rol social y productivo que tiene la cooperativa.

Desde hace unos años la cooperativa decidió diversificar y ampliar los productos comercializados. Algunos, como el caso del comino, provienen de socios de la cooperativa y de otros productores no socios de zonas cercanas, a quienes la cooperativa les compra. También incorporaron otros productos como el anís.

Asimismo, la cooperativa está comenzando a diversificar las ventas minoristas en supermercados y tiendas de Cafayate y Salta, con mayor cantidad de productos ofrecidos. Para ello estableció contacto con una cooperativa de la provincia de Córdoba, enviando pimentón y comino y recibiendo ajo triturado y orégano. Así, se tornó necesario salir al mercado con un producto en sobres o paquetes y tener más de un producto para comercializar. La capacidad instalada de la cooperativa también fue aprovechada para procesar y comercializar productos comprados en localidades cercanas.

Los objetivos son vender el pimentón procesado por la cooperativa a granel en bolsas de 20 kilos a mercados nacionales y, en sobres o paquetes de hasta un kilo, al mercado local. Además, suman una variedad de productos como comino, anís, orégano y provenzal, con marca propia (Figura 1 Anexo).

Mediante esta estrategia de venta minorista la cooperativa busca independizarse de la búsqueda de créditos o subsidios en capital circulante. Con la venta de sobres procura financiar gastos corrientes y el sueldo de la secretaria, y con la venta a granel se intenta pagar al productor en el momento que entrega el producto.

A la fecha de la escritura del presente trabajo todavía no se cuenta con el desembolso del proyecto presentado al Programa PRODERI que solicita los materiales necesarios para la puesta en marcha de la máquina de envasado adquirida en 2015. Esto dificulta la puesta en funcionamiento de la estrategia comercial dirigida al mercado local. Sin embargo, la cooperativa confía en conseguir el capital necesario por la venta del pimentón y poner en funcionamiento la sala de envasado para mediados del año 2018.

## Conclusión

Se puede afirmar que las condiciones que posibilitaron la formación de la Cooperativa San Carlos fueron las reivindicaciones de los productores pimentoneros en la primera década del año 2000. A ello se sumaron, los programas de desarrollo rural con los técnicos como mediadores, la formación de organizaciones de productores y una coyuntura política favorable.

Desde sus comienzos la cooperativa tuvo una identidad dirigida al cultivo de pimiento para pimentón muy marcada por sus orígenes, que determinó su actividad. El formato de cooperativa le permitió capitalizarse, primero por parte de organizaciones internacionales y después desde el Estado nacional a través de los diferentes programas para el sector. La organización recibió beneficios en infraestructura, maquinarias y capital circulante que permite el funcionamiento actual, así como brindar servicios a los socios.

La Cooperativa San Carlos desarrolla los procesos de secado, molido y comercialización de pimentón a grandes compradores ubicados en Buenos Aires y otros puntos del país. Comenzó a brindar servicios de maquinaria a los productores y, mediante un fondo rotatorio, asiste a los socios en insumos para la implantación del cultivo.

Diversas circunstancias crearon un marco poco propicio para el desarrollo de las actividades de la organización. Existía una disminución de la superficie implantada y de productores dedicados a la actividad pimentonera, así como problemas de tenencia de la tierra, compradores intermediarios que adquieren el producto a bajos precios y adulteraciones del producto. La cooperativa también enfrentaba problemas en las ventas por retiro de compradores e importación de producto. Esto se ve agravado por la falta de capital financiero para hacer frente a los compromisos de pagos a los socios.

En los últimos años, la cooperativa vuelca sus esfuerzos hacia la comercialización en el mercado interno local, con una variedad de productos con marca propia, lo cual les posibilita cubrir los costos de infraestructura de la planta sin recurrir a préstamos. No obstante, aun hoy existen retrasos para esta estrategia por falta de capital financiero.

Queda reflejado que, más allá de la capitalización en bienes obtenidos del Estado y agencias internacionales que le dieron un importante impulso inicial y la posibilidad de funcionar a la organización, la trayectoria de la Cooperativa San Carlos parece depender en forma muy marcada de los programas públicos de desarrollo rural y de otras instituciones para poder mantenerse. La falta de capital circulante es una limitante que condiciona el funcionamiento de la organización y no permite su crecimiento. Esto lleva a que la cooperativa tenga poca elasticidad para enfrentar cambios en las coyunturas de los mercados cuando los programas se retiran o culminan. Por las razones vistas, la Cooperativa San Carlos no puede salir de los baches financieros para poder operar y esto la coloca en una situación vulnerable.

## **CAPITULO V**

### **La vinculación del productor pimentonero con la Cooperativa San Carlos**

## **Introducción**

En el presente capítulo trataremos de responder analíticamente cómo el productor pimentonero se relaciona y percibe a la Cooperativa San Carlos. Se indagará cuál es la representación que para ellos tiene la organización y si su problemática es entendida y resuelta por ésta. Para comprender la percepción que los socios tienen acerca de la cooperativa se recurrirá, como en los anteriores capítulos, a la propia perspectiva de los actores sociales mediante los testimonios obtenidos de las entrevistas y las observaciones realizadas para esta tesis.

### **1. La especialización pimentonera en San Carlos**

Desde la década de 1940 comienza a gestarse en los Valles Calchaquíes una especialización de cultivo que identifica a esta zona y en particular a San Carlos. Este es el cultivo de pimiento para pimentón. Este cultivo caracteriza y define profundamente al productor campesino dedicado a este producto.

Manzanal (1987) menciona experiencias cooperativas de pimentoneros en el Valle, particularmente en San Carlos, que fueron de corta duración y que respondían a intereses de productores empresariales y medianos del sur del Valle. Los reclamos que llevaron adelante estos productores fueron por la fijación de un precio rentable del producto. Estas reivindicaciones continuaron y, ya en los 2000, fueron los productores de tipo campesino y familiar capitalizado de San Carlos en coincidencia con los procesos organizacionales que se gestaban, quienes pudieron plasmar sus demandas, primero a través de una Cámara y después con la conformación de la Cooperativa San Carlos. En la formación y trayectoria de la cooperativa, como se vio anteriormente, el rol del Estado fue decisivo gracias a los programas de desarrollo rural que se implementaron en la zona.

Los orígenes obedecen a reclamos sentidos por los pimentoneros, tanto los productores campesinos como los familiares capitalizados. Los precios de venta del

producto eran claves para poder continuar en la producción. Por lo observado para este trabajo, el productor campesino pimentonero asocia su problemática principalmente en relación con la venta de su producto y visualiza otras limitantes como difíciles de modificar como la tenencia de la tierra o la disponibilidad de agua para riego. Es sobre el aspecto comercial que el productor familiar piensa que puede actuar y mejorar su situación, más que sobre otros aspectos.

Así, la organización surgió como una necesidad de los productores para poder comercializar en mejores condiciones su producto frente a un mercado concentrado en muy pocas empresas que, como se trató en anteriores capítulos, fijan los precios y las transacciones en forma desfavorables para los productores mediante compradores intermediarios.

## **2. La participación**

La participación es un aspecto entendido de diferente forma por la cooperativa y por los socios. Es claro que la cooperativa por su naturaleza jurídica necesita de la presencia del socio para decidir las acciones a seguir. La mayor cantidad de socios pimentoneros residen en el paraje de Corralito. Estos parecen estar más cerca de la organización que los de otros lugares de residencia y producción. Se observó que los productores campesinos que solo hacen pimiento para pimentón y son propietarios, son los que venden toda su producción a la cooperativa y tienen más participación en sus actividades. Son en general críticos de aquellos productores que no participan y que solo se acercan cuando hay “algún beneficio”. Un productor socio de Corralito relataba:

*“...Porque a veces yo pienso que todos somos iguales, acá hay varios interesados en el pueblo que van a la cooperativa. Los que son del Barrial, San Carlos vemos que son lo que casi no van a la reunión. Vemos que a veces no lo notamos que se preocupen mucho por la mantención de la cooperativa, por el progreso de la cooperativa...”*

De acuerdo con los relatos, la participación en actividades como asambleas no supera el 30% y según la opinión de los miembros directivos, participan siempre los mismos productores. La baja participación de los socios puede tener que ver con la problemática que enfrentan, más aún cuando se trata de campesinos medieros, según se ha visto. Estos están más alejados de las decisiones porque les cuesta participar, sus lógicas de participación son diferentes y condicionadas por el contexto en el cual se desenvuelven. La percepción sobre la cooperativa cambia respecto a otros productores y esto limita a su vez el tipo de relación que estos productores tienen sobre la organización.

Es por esto que el estatuto de la cooperativa y su reglamento interno son de difícil aplicación. El reglamento interno está referido a aspectos de funcionamiento de la organización, como el uso de la maquinaria o la participación en reuniones y trabajos cooperativos en la planta. La cooperativa, a través del reglamento, solicita a los socios la participación en asambleas y el trabajo en la planta para limpieza o si se necesita mano de obra para alguna tarea.

Algunos socios recurren a la cooperativa cuando necesitan sus servicios, pero participan poco en las reuniones y actividades. Los miembros directivos confían en que en la medida que se pueda pagar a los productores con la entrega del producto después de la cosecha y viendo algunos beneficios más de la cooperativa, la participación mejoraría y eso podría facilitar el cumplimiento de los reglamentos de la organización. Los miembros del Consejo de Administración reconocen que este reglamento podrá comenzar a cumplirse con modificaciones, si la cooperativa puede cumplir con los compromisos hacia el socio, como el pago del producto en forma inmediata al recibirlo.

También la organización necesita modificar el Estatuto que en uno de sus artículos menciona como obligación “Entregar su producción a la cooperativa” para la venta. Además, menciona que el incumplimiento dará lugar a la exclusión del socio. *“Este es un Estatuto muy duro y muy difícil de aplicar”*, relataba un socio. En la práctica esta cláusula no se cumple, ya que el productor campesino por las limitaciones y por su lógica productiva ya mencionada, no puede en las actuales condiciones cumplir con este requisito. No obstante, no se observó ni se evidenció en los testimonios que estos reglamentos tan rígidos reflejen problemas con los socios.

Sin embargo, como detalla Morgan (1996), “detrás de una aparente armonía circulan los conflictos, se notan diferencias entre la cara pública y la privada. La cultura corporativa se desarrolla como un carácter (ocultar las diferencias y mantener la paz), creado y sustentado por procesos sociales, imágenes, símbolos y rituales”. A la fecha de la redacción de este trabajo se prevé una reunión plenaria con intervención de los socios para resolver estas cuestiones.

La decisión de modificar el estatuto parece dilatarse quizás porque a decir de Crozier y Friedberg (1990), la estructura de poder de las organizaciones se establece en torno de zonas de incertidumbre, o sea de aquellas cuestiones o problemas que dentro de una organización suscitan un margen significativo de indeterminación en cuanto a vías concretas de resolución.

### **3. Los condicionamientos de la venta**

La Cooperativa San Carlos siempre tuvo como objetivo brindar al socio un servicio integral, recibiendo el producto en fresco y realizando todo el proceso de secado, molienda, acopio y venta. La infraestructura de la planta lograda a través de los beneficios recibidos de los distintos programas nacionales e internacionales permite esto.

El objetivo de la organización es la de presentar al producto que comercializa como un producto en el que se aplican técnicas de secado que hacen que el pimentón sea de una calidad muy superior al que se seca en el predio en “canchones” en el suelo. Debido a esta forma de procesamiento, el producto está libre de contaminantes y se logra un mayor rendimiento de producto seco y comercializable, por lo que se esperarían mejores precios. También el proceso de secado solar, con la idea del no daño al medio ambiente, ya que existen formas de secado con calor por electricidad o leña, permite argumentos a favor de este proceso. De esta forma, la cooperativa pretende que el productor según un testimonio “*se desentienda del secado*” y obtenga un pimentón que por su calidad se pueda comercializar mejor. La organización entonces, brindaría un

servicio de calidad desde la cosecha del producto a la comercialización, con un contraste marcado con las prácticas productivas que llevan adelante los productores socios.

En épocas de cosecha la capacidad de secado de la cooperativa queda al límite y hace difícil que todos los socios accedan al servicio de secado que brinda la planta. Además, las limitantes a las que se enfrenta el productor campesino, como las decisiones de venta de producto para aquellos medieros, sus propias costumbres y lógicas productivas ya discutidas hacen que el secado en canchones todavía se imponga entre los socios. La cooperativa implementó las camas sobreelevadas de secado como mejora intrafinca directa. Esto tuvo una aceptación muy buena de parte de los productores beneficiarios según los testimonios. El siguiente relato es una muestra de ello:

*“...Nosotros gracias a la cooperativa tenemos un tendedero, eso nos da la cooperativa, nos da todo el material, nosotros lo hemos armado y lo usamos hoy por hoy (...) Porque a veces aquí nosotros plantamos el pimentón casi fines de setiembre, 20 en adelante ya están las primeras planta que plantamos y eso lo cosechamos en febrero, a fines de febrero ya hay para cosechar y como es poco el primer producto nos cuesta llevar a la cooperativa, por el río, porque está crecido y hay que llevarlo por la Punilla con el camión de la municipalidad, porque tiene menos costo de la Punilla a Cafayate y Animaná. En cambio aquí no se puede por el río. Entonces esas pocas bolsas que van saliendo primero las ponemos en el tendedero. Nos han dado esos tendederos porque la cooperativa necesitaba sacar productos más de calidad en cambio aquí en la cancha, cuando lo tirábamos antes se ensuciaba mucho, si llueve esas mismas goteras salpica la arena y le pega y esa arena se pega. Entonces nos han dado el tendedero. Pero para ir teniendo cierta cantidad y llevar a la cooperativa, nosotros los socios, y ahora la cooperativa puede sacar una mejor calidad. Bueno eso es lo que estábamos haciendo, yo me estoy defendiendo con el pimentón y no hago otra cosa...”*

La organización permite al socio secar su producto y retirarlo para venta por otros canales comerciales si lo desea. Existen casos donde algunos productores utilizan

las instalaciones y máquinas para molienda de algarroba y maíz, pero venden su pimiento para pimentón en otro lado.

En relación con la comercialización, la Cooperativa San Carlos para poder mantenerse y crecer necesita conservar y aumentar las ventas, en especial, aquellas a nivel nacional. Por lo tanto, necesita la mayor cantidad de producto de los socios para la venta. Esto en los últimos años es difícil de lograr, según se trató en capítulos anteriores, por la venta que el productor hace por fuera de la cooperativa, a veces obligado por las situaciones precarias de tenencia, así como por el retiro de productores de la actividad y la consiguiente disminución de la superficie implantada. Como ya se mencionó, el comportamiento productivo y comercial que adopta el productor campesino pimentonero, de acuerdo con su entorno, dificulta la venta de su producción con cierto margen de elección. Vende en aquellos canales que le compran en el momento que dispone del producto, aun sabiendo que el precio es más bajo.

La cooperativa paga mejor el pimiento que el intermediario. Sin embargo por la falta de capital circulante, la cooperativa no puede pagar al momento de la cosecha el pimiento fresco al productor. Estos deben esperar a que la organización venda y cobre el pimentón, que en muchos casos demora hasta 90 días.

La necesidad de dinero en épocas claves, los compromisos asumidos, las decisiones de venta que muchas veces no dependen del productor sino de los dueños del predio, dificultan vender la producción a la cooperativa total o parcialmente. Todo esto hace a las lógicas y las formas de entender la producción. Uno de los productores medieros relataba que solo lleva a secar el pimiento para pimentón a la cooperativa, pero vende por otros canales más convenientes, ya que si bien la organización paga más, tarda en hacer efectivo el pago. Los siguientes testimonios evidencian que la mayoría de los productores lleva su producto a la cooperativa para la venta si tiene asegurado el pago o en ausencia de otros compradores:

*“...Yo lo que necesito es que la cooperativa nos compre el pimentón digamos. Porque si yo no tendría comprador no sé a quién lo vendo. Este año he andado bien porque no hay pimiento, bueno han andado varios compradores. Pero si llega a haber mucha cantidad y no tenemos donde venderlo es el problema... otra es que no te paga en el*

*momento la cooperativa y no sé cómo andará este año, han dicho que andaba maso, maso no tenían plata y no había para comprar...”*

*“...Le vendo a la cooperativa si tiene plata...”*

Esta situación que se visualiza en los testimonios condiciona las transacciones comerciales entre los socios y cooperativa y podría llegar a influir en la confianza del productor hacia la organización. Las urgencias en la venta para obtener ingresos hacen que los productores tengan otras alternativas de venta. Hay productores socios que, al tener mejores condiciones contractuales, como se vio en el capítulo de lógicas productivas, venden su producto directamente al intermediario o a otros productores que muelen y venden a intermediarios. Estos productores, si bien son socios, tienen una relación más distante con la organización en relación con la comercialización. A través de sus patrones o de ellos mismos, llegan a conseguir mejores condiciones de venta sin tener que esperar los pagos de la cooperativa. Lo mismo ocurre con los productores menos capitalizados, quienes ven en la figura del intermediario la forma más inmediata de venta y con el cobro asegurado, aunque el precio de venta sea menor.

#### **4. El servicio de maquinaria**

La incorporación por parte de la cooperativa de un tractor y una rastra para las labores en los predios, fue importante en la relación con los socios. Esto se evidencia en los testimonios de todos los productores entrevistados. Se destaca el servicio de maquinaria que provee la cooperativa y la posibilidad de pagar con producto cosechado. Como ya se dijo, las labores en las unidades campesinas se realizan con tracción a sangre y hasta ese momento la disponibilidad de maquinaria se limitaba a servicios de terceros, caros en general, o al tractor del municipio, generalmente ocupado o con problemas mecánicos y que debía abonarse en efectivo.

El servicio de maquinaria para labores que brinda la organización está disponible también para los productores no socios, pero estos deben abonar con dinero en el momento de la labor. Hay productores socios medieros, quienes según el nivel de acuerdo utilizan la maquinaria de la finca de los dueños del campo y, a veces, recurren a los servicios de maquinaria de la organización. El servicio de maquinaria supuso un mayor trabajo de organización interna para la cooperativa, pero también un mayor acercamiento del productor de San Carlos por estos beneficios.

La posibilidad de pagar las labores en producto en la campaña siguiente es determinante para inclinarse por el servicio de maquinaria que brinda la cooperativa. Este servicio es clave para la producción, especialmente en momentos críticos como es la implantación del cultivo. Los productores valoran la organización del servicio en turnos. El testimonio siguiente de un socio explicita el beneficio que representa para su producción contar con la maquinaria de la cooperativa, así como los problemas que viene a solucionar.

*“...El tractor de la cooperativa lo uso cuando necesito trabajar. Antes tenía que alquilar tractor particular que me salía hartito y alquilarlo no estaba a mi alcance. Y trabajábamos más con una yunta de animales. Teníamos caballos mansos, mulas mansas y usábamos el arado de pie. Ya en este tiempo de mes de mayo, junio, íbamos todos los días con los animales. Mi papá tenía todo eso, porque en esa época se usaba poco o nada el tractor. Y yo he seguido usando, pero que pasa, los animales se han muerto y hoy cuesta encontrar un animal manso. Entonces alquilábamos un tractor, pero era caro y únicamente pagar una pasadita de arado y rastra y punto. Después recibía una ayuda de la Municipalidad cuando habían traído un tractor. Acá se armó un grupo una vez de agricultores, entonces aquí, en ese tiempo, estaba el ingeniero del PSA. Hemos tenido algunos beneficios, también hemos conseguido que vinieran tractores de Animaná. Pagábamos el chofer y el combustible, pero como era política a veces no me venían a arar y tenía que recurrir a la Municipalidad de San Carlos....Cuando se me acabó todo eso ahí empezó la cooperativa. Ahí ya no molesto a nadie, yo sé que la cooperativa tiene el tractor y me lo manda cuando necesito...Ahí pagamos por el combustible y el chofer...”*

Otra de las inversiones importantes de la cooperativa en relación con las labores intraprediales fue la compra de un tanque de combustible. La estación de servicio más cercana está en Cafayate, distante a 25 km. La venta de combustible es otro de los beneficios que brinda la cooperativa al socio, con un costo mínimo por sobre el precio de venta. En todos los testimonios se destaca el servicio de maquinaria como muy útil y permitió supuso, junto con el fondo rotatorio, una forma de establecer un trabajo más organizado y constante entre los productores de la zona, socios y no socios, pimentoneros, mixtos y ganaderos, y la cooperativa.

## **5. Percepción de la problemática de la cooperativa**

Luego de su fundación, la cooperativa tuvo un importante crecimiento en infraestructura y en servicios al productor. En los últimos años hubo un retiro de compradores por entrada de pimentón proveniente de importación que repercutió en forma negativa y que obligó a la organización a replantear la faz comercial, incorporando en su visión al mercado interno. Asimismo, aquello coincidió con una menor participación de los programas de desarrollo rural en la zona y el retiro de técnicos de la SAF del territorio.

Los productores socios perciben que la cooperativa logró mucho en estos años pero en la actualidad no se ven avances. La cooperativa, en los aspectos de postcosecha secado e industrialización del producto, llega muy bien al productor menos capitalizado. Sin embargo el problema comercial es determinante para que el cultivo resulte rentable para el productor.

Se observó confianza entre los socios y la cooperativa. Los productores reconocen los beneficios de la maquinaria, del fondo rotatorio y que la organización espera a los socios con los pagos adeudados de préstamos o de servicios. Pero, por las características de la dinámica de su producción el productor busca otros canales comerciales para su producto.

Los productores visualizan que la mayor limitante para la organización es la comercialización. Si bien reconocen que la cooperativa los espera si hay mora en pagar créditos, así como la devolución en producto por el fondo rotatorio y las ventajas del secado y los servicios de maquinaria, existen factores que hacen que en muchos casos destinen su producción a otros canales comerciales donde tienen asegurado el pago al contado por el producto.

Los productores socios más capitalizados, en general propietarios, y con mayor de diversificación de su producción, pueden vender su producción en forma total a la cooperativa. Si el precio y la campaña con producción de calidad acompañan, pueden esperar el pago luego de la comercialización que haga la organización.

## **Conclusión**

De lo analizado en relación con los testimonios de los socios se puede concluir que los productores pimentoneros observan una identidad productiva muy fuerte desde que comenzaron a producir pimienta para pimentón. Debido a ello, la cooperativa trata de dar respuesta a la problemática del productor familiar. Tanto organización como los socios reconocen a la comercialización del producto como un punto clave para la continuidad de la producción. Los productores perciben a la cooperativa como valiosa por los servicios que presta al socio, en especial los de labranza en los periodos de implantación del cultivo. Reconocen también, la búsqueda que hace la organización de mejores vías de comercialización del pimentón. Sin embargo, la mayoría de los productores sólo utilizan a la cooperativa cuando conviene a sus estrategias productivas y de reproducción social. Recurren a la organización cuando necesitan servicios de maquinaria, pero le venden su producción de pimienta para pimentón solo si la cooperativa tiene para pagar, sino la comercialización sigue siendo con compradores intermediarios. La mejora en el secado del fruto con las camas elevadas y los servicios de maquinaria, así como el fondo rotatorio, no alcanzan a solucionar la problemática del productor pimentonero.

## **CAPITULO VI**

### **Conclusiones finales**

En el presente capítulo se presentan algunas reflexiones para poder responder si la Cooperativa San Carlos ha permitido consolidar al productor campesino pimentonero y mejorar sus condiciones productivas. Los problemas estructurales que enfrenta el productor pimentonero, en particular el productor de tipo familiar o campesino, relacionados con la disponibilidad de agua de riego, más las limitantes en las formas de tenencia de la tierra y la venta del producto, condicionan la producción y lo llevan a adoptar estrategias productivas para continuar en la actividad. Sus decisiones productivas persiguen la lógica de realizar el cultivo de pimiento para pimentón en su predio como una actividad conocida en su saber hacer por generaciones. El hecho de privilegiar la seguridad en la venta y poder continuar con la actividad lo lleva a aceptar, muchas veces, condiciones de precio desfavorables.

Desde hace varias décadas en los Valles Calchaquíes y, particularmente en San Carlos, los productores se especializaron en el cultivo de pimiento para pimentón. Desde fines de los años '90 comenzaron a actuar en el territorio programas de desarrollo rural que acompañaron la formación de formas asociativas de los productores y facilitaron las condiciones adecuadas para la formación de la cooperativa. Aquellas políticas fueron coincidentes con un periodo de estancamiento de las producciones minifundistas, en un contexto de políticas neoliberales en el país.

La Cooperativa San Carlos fue creada en torno a las reivindicaciones del sector pimentonero. Su trayectoria estuvo afectada por las políticas del Estado que, a través de distintos programas de desarrollo, proporcionaron infraestructura y equipamiento. Esto permitió que la cooperativa mejorara los servicios brindados al socio y facilitó la comercialización del producto principal. Asimismo, la estructura de la organización como cooperativa, facilitó el acceso a nuevas políticas planificadas de desarrollo y beneficios del Estado.

Resultados similares en la zona de San Carlos se reflejan en los trabajos de Fairstein (2013) y Cáceres (2015), para la Cooperativa Red de Turismo Campesino, donde se destaca el rol fundamental de los programas estatales en la conformación de espacios organizativos, como asociaciones o cooperativas.

De forma simultánea a su constitución como beneficiaria de la colaboración estatal, se fue generando una fuerte dependencia de esas intervenciones y sus herramientas de financiación. Ello derivaría, en una estrategia poco flexible frente a

cambios en las coyunturas de los mercados al estar centrada en un solo producto, el pimentón.

En este caso analizado de dependencia de programas del Estado e influencia de factores externos, se puede aplicar lo que dice Rodríguez Bilella (2005). El autor destaca que en las intervenciones planificadas de desarrollo deben considerarse las trayectorias grupales en vinculación con el conocimiento de las actividades, estrategias, capacidades y representaciones pre existentes a la organización, así como su contextualización en determinados escenarios sociales y políticos. Si esto no se contempla se generan instancias asociativas frágiles y no sostenibles en el tiempo.

En los últimos años, diversos factores adversos condicionaron la actividad de la cooperativa. La apertura de importaciones de pimentón llevó a que muchos compradores importantes del mercado dejaran de comprar en la zona. Además, la falta de efectivo para pagar rápidamente a los socios, la baja en los precios del mercado por adulteraciones, la menor cantidad de producto acopiado para vender por la disminución de la superficie cultivada y los menores rendimientos de los cultivos, llevaron a que algunos productores vendan en otros canales comerciales que pagan más rápido.

Últimamente, la Cooperativa San Carlos frente a los problemas de venta de producto, está buscando nuevos canales comerciales tratando de desarrollar el mercado local. Se posiciona allí con otros productos, además del pimentón de marca propia, dirigidos al público minorista zonal y provincial con el propósito de financiar los costos fijos de funcionamiento, dejando la venta mayorista de pimentón para el pago al socio por la entrega de su producto. Esto puede ser una forma de que la cooperativa mejore su actividad.

La escasez de activo circulante en la cooperativa dificulta pagar en el momento en que el productor entrega el producto fresco. Los pagos diferidos llevan a que el socio comercialice su producto a través de aquellos compradores que, aunque pagando bajos precios, le brindan la seguridad del pago inmediato. Además, las formas de tenencia de la tierra limitan la capacidad comercial de los productores campesinos medieros, ya que la decisión de la venta la tiene el dueño de la finca.

También en los últimos años se produjo una drástica disminución de financiamiento estatal a través de programas de desarrollo, en especial el destinado a

insumos para la producción. El retiro de técnicos de terreno de las agencias estatales que asesoraban a la cooperativa también influye negativamente.

Con la inversión en infraestructura desde los programas estatales, la organización pudo crecer al contar con una planta de secado, molido y acopio de pimentón. El aporte de financiamiento de estos programas para la compra de maquinaria para desarrollar servicios de labranza y para la compra de insumos productivos, tuvo un gran impacto en los socios ya que les significaron un beneficio directo para la finca.

Sin embargo, el financiamiento de insumos para labranza e implantación, otorgado a través de un fondo rotatorio (préstamo), no se pudo implementar con éxito en aquellas unidades campesinas con situaciones precarias de tenencia, ya que los productores medieros no deciden sobre la producción ni están en condiciones de devolver los préstamos.

Los productores socios de la cooperativa, así como los productores miembros del Consejo de Administración, comparten el objetivo de lograr mercados sostenibles en el tiempo y a mejorar el precio de venta del pimentón. La cooperativa, necesita para sostenerse, que los socios le confíen su producción para la venta. El contexto en el cual se desenvuelven y las limitaciones presentadas a lo largo de este trabajo, condicionan a los socios, por lo cual establecen estrategias diferentes respecto de la cooperativa según su situación.

Los productores perciben a la cooperativa como un recurso más para llevar adelante su producción. Utiliza sus servicios cuando los necesita y vende su producción si ésta es capaz de pagarle rápidamente.

Estas estrategias individuales adoptadas por los productores de la cooperativa San Carlos, son destacadas por Rodríguez Bilella (2005), quien afirma que los productores encuentran espacios por fuera de las formas específicas de organización grupal, en muchos casos más flexibles a las forma organizativas a las que pertenecen.

Entonces, ante la pregunta respecto a si la Cooperativa San Carlos permitió consolidar al productor pimentonero y mejorar sus condiciones productivas, se puede afirmar que hay condiciones productivas que pudieron mejorarse. Por una parte, la percepción de los socios sobre los servicios que proporciona la cooperativa ha sido muy buena. El beneficio percibido como más importante es el servicio de maquinaria para las

labores en sus fincas. Los secaderos sobreelevados mejoraron la calidad del producto aunque su capacidad es limitada y el productor debe completar el secado en canchones. La financiación de insumos para producir (fondo rotatorio) también fue importante porque permitió la posibilidad de devolver en producto el préstamo, pero no estuvo disponible para todos los socios y algunos no pudieron renovar el segundo año por adeudar parte del préstamo del año anterior.

Por otra parte, es muy difícil mejorar desde la cooperativa otras condiciones del socio, como los problemas de tenencia de la tierra o la disponibilidad de agua para riego. La cooperativa se fortaleció desde su creación con el financiamiento estatal y de agencias internacionales, así como con la comercialización relativamente exitosa de los primeros años. Sin embargo, la organización tuvo dificultades para mejorar la comercialización ante contextos adversos como la competencia con producto importado, la caída de los precios, la menor superficie cultivada, los problemas de rendimiento y el retiro de productores de la actividad.

La investigación de esta tesis intentó abrir nuevos análisis e interpretaciones a la comprensión y visibilización del productor pimentonero y su relación con el cooperativismo rural. Al mismo tiempo trató de examinar la influencia que las organizaciones cooperativas tienen sobre los distintos tipos de productores familiares y cómo esta influencia está condicionada por múltiples factores del contexto local y estructural.

Se espera que los resultados presentados aporten a la elaboración de nuevas propuestas de investigación y de acción a través de programas de desarrollo rural.

## **BIBLIOGRAFIA**

Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (1995). Principios Cooperativos en el siglo XXI. Buenos Aires: Intercoop Editora Cooperativa.

Anuario estadístico año 2016: avance 2017 provincia de Salta. - 1a ed. adaptada. - Salta: Ministerio de Jefatura de Gabinete de Ministros de la Provincia de Salta. Dirección General de Estadísticas, 2017. Recuperado de <http://estadisticas.salta.gov.ar/web/archivos/anuarios/anuario2016-2017/anuario2016-2017.pdf>

Aparicio, S., Giarracca, N. y Teubal M. (1992). Las transformaciones en la agricultura; el impacto sobre los sectores sociales. En Santú R y Jorrat J. (Comp.). Después de Germani. Exploraciones sobre la estructura social agraria (pp. 123-141). Buenos Aires. Editorial Paidós.

Aparicio, S. y Gras, C. (1999). Las tipologías como construcciones metodológicas. En: N. Giarracca (Coord.), Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas (pp. 152). Buenos Aires: Editorial La Colmena.

Arqueros, M., Manzanal M. (2004). Interacciones y vinculaciones interinstitucionales para el desarrollo territorial - rural: el caso de San Carlos en Salta. Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales del NOA. Universidad Nacional de Salta.

Arqueros, M. (2007). Territorio y tramas locales en San Carlos, Salta. En Manzanal *et al.* Manzanal, M., Arzeno, M. y Nussbaumer, B. (Comp.). Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto (pp. 135-165). Editorial CICCUS, primera edición, Buenos Aires.

Arqueros, M. (2017). Desarrollo y territorio en San Carlos, Salta, Argentina. El proceso organizativo y de territorialización de la Asociación de Comunidades Calchaquíes. Tesis de Maestría. Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Balsa, J. (2012). Agricultura familiar: caracterización, defensa y viabilidad. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 36 – 1er semestre de 2012. (pp. 5-28). Recuperado de [http://ciea.com.ar/uploads/files/Agricultura\\_familiar:\\_caracterización\\_defensa\\_y\\_viabilidad\\_180.pdf](http://ciea.com.ar/uploads/files/Agricultura_familiar:_caracterización_defensa_y_viabilidad_180.pdf)

Barbero A., Gorenstein S. y Gutiérrez R. (2000). El impacto de los cambios institucionales en el cooperativismo agropecuario pampeano. Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional, Bogotá, Colombia.

Basáñez, C. (2004). Nuevas estrategias de las cooperativas agropecuarias. NETICOOP, Uruguay.

Benencia, R. (1994). La horticultura bonaerense: lógicas productivas y cambios en el mercado de trabajo. *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 34 (133), 53-73.

Benencia, R. y Flood, C. (2005). Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa. Buenos Aires: CEDERU, Editorial La Colmena.

Bisang, R. y Gutman, G.E. (2005). Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (87).

Cabrera, A. L. (1976) “Regiones Fitogeográficas Argentinas. Enciclopedia Argentina de Agricultura y Jardinería., Tomo II, Fascículo 1. Editorial ACME S.A.C.I., segunda edición, Buenos Aires.

Cáceres, D., Soto, G., Silvetti, F., Robledo, W., Crespo, H. (1997). La adopción tecnológica en Sistemas Agropecuarios de Pequeños Productores. *AgroSur (Chile)*, vol. 25, N° 2 (pp. 123-135). Recuperado de [http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0304-88021997000200001&lng=es&nrm=iso](http://mingaonline.uach.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0304-88021997000200001&lng=es&nrm=iso). ISSN 0304-8802.

Cáceres, C. (2015). Valorización turística en el sur de los Valles Calchaquíes Salteños. Transformaciones socio-territoriales a partir de la conformación de la Red de Turismo Campesino. Tesis de Maestría en Políticas Ambientales y Territoriales – Facultad de filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

Cáceres, D., Silvetti, F., Ferrer, G., Soto, G., Crespo, H. (2002). Lógicas Productivas y Prioridades Tecnológicas de Pequeños Productores y Técnicos que interactúan en un Proyecto de Desarrollo Rural. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, Universidad de Zaragoza, España.

Caracciolo de Basco, M, Tsakoumagkos, P., Rodríguez Sanches, C., Borro, M. (1981). Esquema conceptual y metodología para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios, con énfasis en el minifundio. En 1° Ed. Documento ESR/137. Buenos

Aires. Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación. Mencionado en Margiotta y Benencia (2016).

Ceveiro R., Gambina J. (1988). "Las cooperativas y su papel en el proceso de liberación". Revista Realidad Económica. IADE, (82).

Cieza, G. (2010). Procesos organizativos y acceso a la tierra en el Valle Calchaquí. El Caso "El Churcal", departamento de Molinos, Salta. Tesis de Maestría Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, Universidad Nacional de La Plata. Recuperado de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/18177>

CIPAF – Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Agricultura Familiar (2010). Fondos Rotatorios. Una herramienta para la Pequeña Agricultura Familiar. Buenos Aires: Ediciones INTA.

Cowan Ros, C. y Berger, M. (2018). "Sujetos" a la organización. Prácticas asociativas y políticas en procesos de desarrollo rural en Jujuy y Formosa, Argentina. Trabajo y Sociedad Sociología del trabajo- Estudios culturales- Narrativas sociológicas y literarias. N° 31, invierno 2018, Santiago del Estero, Argentina. [www.unse.edu.ar/trabajosociedad](http://www.unse.edu.ar/trabajosociedad)

Crozier, M. y Friedberg, E. (1990). "El actor y el sistema". México D.F.: Alianza Editorial Mexicana.

Díaz Rönner, L. (2001). Desregulación y transformación productiva en el agro argentino. Un análisis sobre cinco productos agroindustriales. 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), (pp. 22).

Drimer, Alicia Kaplan de y Drimer Bernardo (1973). Las Cooperativas. Buenos Aires: Editorial Intercoop.

Equipo de Gestión del PRET Valles Áridos (2012). Fortalecimiento del desarrollo endógeno del Valle Calchaquí Salteño. AER Seclantás - EEA Salta.

Fairstein, C. (2013). "Ser Campesino" como el desarrollo de un nuevo tipo de trabajador rural. Análisis de los participantes de la Red de Turismo Campesino de la Provincia de Salta – Argentina. Versión on-line de la revista Trabajo y Sociedad n° 20 Santiago del Estero Jan. /June 2013. Mundos rurales del trabajo: identidades y prácticas.

Recuperado de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1514-68712013000100020&lng=en&tlng=en](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712013000100020&lng=en&tlng=en)

Fernández, D., Failde, V., Zelarayan, A., Cortez, S., Prates, J., Orell, R., Bazán, H., Laboratorio de Teledetección y SIG EEA Salta. (2012). Sistema Soporte de Decisiones de los Valles Calchaquíes (SSD). Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). E.E.A. Salta, C.R. Salta Jujuy. Recuperado de <https://inta.gob.ar/documentos/valles-calchaquies>

Galtung, Johan (1978). Teoría y técnicas de la investigación social. Buenos Aires: Editorial Eudeba.

Ghezzi, Carlos (s/f). “Proyecto Desarrollo Integral de las Comunidades y Organizaciones Campesinas de los departamentos Cafayate y San Carlos, Valles Calchaquíes, Salta.” Proyecto ProFeder de la AER Cafayate dependiente de la EEA INTA Salta.

Giarracca, N., Aparicio, S. y Gras, C. (2001). Multiocupación y pluriactividad en el agro argentino: el caso de los cañeros tucumanos. *Desarrollo Económico*. Vol. 41 N° 162 (Jul. - Sep., 2001) (pp. 305-320). Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/3455990>

Gorenstein S., Barbero A. y Gutiérrez, R. (2001). Las nuevas tendencias en el cooperativismo agrario pampeano. *Revista Realidad Económica*. IADE, (181).

Guber Rosana (2001). *La Etnografía Método, Campo y Reflexividad*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.

Guber Rosana (2004). *El Salvaje Metropolitano*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

INDEC. 2001. *Censo Nacional de Población y Vivienda año 2001*. Buenos Aires, Presidencia de la Nación.

INDEC. 2002. *Censo Nacional Agropecuario 2002. Resultados Generales*. Provincia de Salta. Buenos Aires, Presidencia de la Nación.

INDEC. 2010. *Censo Nacional de Población y Vivienda año 2001*. Buenos Aires, Presidencia de la Nación.

Kessler G. y Roggi, M. Programas de superación de la pobreza y capital social: la experiencia argentina (2005). En Irma Arriagada (Editora), Aprender de la experiencia. El capital social en la superación de la pobreza (Cap. V, pp. 133-160). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/2427>

Lambert, Paúl (1961). La Doctrina Cooperativa. Buenos Aires: Editorial Intercoop.

Lattuada, M. (1996). Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad. Revista Realidad Económica. IADE, (139), 122-145.

Lattuada, M. (2000). El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios argentinos de fines del siglo XX. CONICET - FLACSO - UNR (mimeo).

Lattuada, M.; Renold, J.M. (2004). El cooperativismo agrario ante la globalización. Un análisis sociológico de los cambios en su composición, morfología y discurso institucional. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Lera, M. (2005). Transformaciones económicas y sociales en el departamento de Cachi (Salta) a fines del siglo XIX. Dossier: Estructuras agrarias y espacios regionales latinoamericanos en perspectiva comparada. En Mundo Agrario, vol. 6, n° 11, segundo semestre de 2005. ISSN 1515-5994. Recuperado de <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v06n11a07>

Llambi, L. (1981). Las unidades de producción campesina en un intento de teorización. Estudios Rurales Latinoamericanos. Vol. 4 N° 2. Colombia.

Manzanal, M. (1987). Pobreza y marginalidad en el agro argentino. La producción agrícola y su comercialización en Cachi, Salta. Cuadernos del CEUR (Centro de Estudios Urbanos y Regionales) n°20. ISSN 0326-1417. Buenos Aires.

Manzanal, M. (1995). Desarrollo y condiciones de vida en asentamientos campesinos. El caso de Cachi en los Valles Calchaquíes salteños. Tesis de doctorado. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. Citado por Pais (2011).

Manzanal, M., & Nardi, M. A. (2005). Modelos de intervención de los proyectos de desarrollo rural en Argentina a partir de 1995. Rimisp-SAGPyA, [www.rimisp.org](http://www.rimisp.org).

Manzanal, M., Arqueros, M., Arzeno, M., García, A., Nardi, M., Pereira, S., Roldán, I., Villarreal, F. (2006). Territorio e Instituciones en el Desarrollo rural del norte Argentino. En Manzanal, M., Neiman, G. y Lattuada M. (Comp.). Desarrollo rural: organizaciones, instituciones y territorios (pp. 211-250). Buenos Aires. Editorial Ciccus.

Margiotta, E., Benencia, R. (2016). Introducción al estudio de la estructura agraria: La perspectiva sociológica. En P. Durand (Comp.), Sociología y Extensión Agrarias 1 (pp. 12-22). Buenos Aires: Editorial Facultad de Agronomía.

Mata de López, S. (1991). "Estructura agraria. La propiedad de la tierra en el Valle de Lerma. Valle Calchaquí y la frontera este (1750-1800)", Andes. Antropología e Historia nro. 1. UNSA-CEPHIA, Salta.

Mata de López, S. (2000). Tierra y poder en Salta, El noroeste argentino en vísperas de la independencia. España: Diputación de Sevilla. Citado por Lera, M. (2005).

Moreira, C. (2016). El cooperativismo agrario. En P. Durand (Comp.), Sociología y Extensión Agrarias 1 (pp. 123). Buenos Aires: Editorial Facultad de Agronomía.

Morgan, G. (1996). "Imágenes de la organización". México D.F.: Coedición Alfaomega/RA-MA.

Murmis, M. (1998). "El agro argentino: algunos problemas para su análisis". En N. Giarraca y S. Cloquell (Comps.), Agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales. Buenos Aires: La Colmena.

Murmis, M. (1980). Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina. Documento N° 55. Proyecto Cooperativo de Investigación sobre Tecnología Agropecuaria en América Latina (PROTAAL). San José de Costa Rica.

Neiman, G y Quaranta, G. (2006). Los estudios de caso en la investigación sociológica. En: I. Vasilachis de Gialdino (Coord.), Estrategias de Investigación Cualitativa (pp. 214-231). Barcelona: Editorial Gedisa.

Obschatko, E., Foti, M., Román, M. (2007). Los pequeños productores en la República Argentina. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Dirección de Desarrollo Agropecuario. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Buenos Aires.

Pais, A. *et al* (2000). “El papel de la Extensión Rural en la difusión tecnológica: El caso de San Carlos en la provincia de Salta”. Congreso de la Asociación Argentina de Extensión rural (AADER) 2000, Mendoza. Citado por Arqueros y Manzanal (2004).

Pais, A. (2008). El desarrollo agrario en tierras de Salta. Documento de la Escuela Campesina de Agricultura. Valle de Luracatao – Provincia de Salta.

Pais, A. (2011). Las transformaciones en las estrategias de reproducción campesinas en tiempos de globalización. El caso de Cachi en los Valles Calchaquíes. Tesis de Doctorado. Centro de Estudios Avanzados. Facultad de Ciencias Agropecuarias, Universidad Nacional de Córdoba.

Paoli, H. (2002). Recursos Hídricos de la Puna, Valles y Bolsones Áridos del Noroeste Argentino. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Salta.

Paunero, I. (2017). Situación actual del cultivo de plantas aromáticas y medicinales en Argentina. Informe EEA San Pedro INTA. Recuperado de <https://inta.gov.ar/documentos/situacion-actual-del-cultivo-de-plantas-aromaticas-y-medicinales-en-argentina>

Paz, R. (2014). Agricultura familiar y sus principales dimensiones: la pampeanización del término. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 41 - 2do semestre de 2014. (pp. 5-33). Recuperado de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/riea/riea\\_v41\\_n1\\_01.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/riea/riea_v41_n1_01.pdf)

Piccolo, M., Giorgetti, M., Chávez, D. (2008). Zonas Agroeconómicas Homogéneas - Salta y Jujuy. Documento N° 7 de estudios socioeconómicos de la sustentabilidad de los sistemas de producción y recursos naturales. Ediciones INTA. Recuperado de <https://inta.gov.ar/documentos/zonas-agroeconomicas-homogeneas-salta-y-jujuy>

Qüesta, J.M. (2006). Cooperativas de comercialización o transformación de productos agrarios: Su agrariedad, Imprenta Ruvi, Santa Fe, pp. 5-6.

Rodríguez Bilella, P. (2005). Trayectorias asociativas en el marco de los programas de desarrollo rural: un análisis desde los actores. En Benencia, R. y Flood, C. (2005). Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa. Buenos Aires: CEDERU, Editorial La Colmena.

Samaja, J. (1993). *Epistemología y Metodología: Elementos para una teoría de la investigación científica*. Buenos Aires: Editorial Eudeba.

Scott, J. (1976). *The Moral Economy of the Peasant: Subsistence and Rebellion in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press. (Mencionado por Cáceres *et al*, 1997).

Scott, J. (2000). La infrapolítica de los grupos subordinados. En Scott, James. *Los dominados y el arte de la resistencia. Discursos ocultos*. (pp. 217 – 238). México: Ediciones Era.

Scribano, Adrian Oscar (2008). *El proceso de investigación social cualitativo*. Buenos Aires: Editorial Prometeo libros.

Síntesis socioeconómica de la Provincia de Salta (s/f). Documento del Consejo Federal de Inversiones (CFI). Recuperado de [http://cfi.org.ar/wp-content/uploads/1998/07/salta\\_sintesis.pdf](http://cfi.org.ar/wp-content/uploads/1998/07/salta_sintesis.pdf)

Szarka, J. (1998). Las redes y la pequeña empresa, en Kantis, H. (Ed) *Desarrollo y gestión de Pymes. Aporte para un debate necesario*. Universidad de Gral. Sarmiento, Buenos Aires. Citado por Gorestein, Barbero y Gutiérrez (2001).

Tort, M. I. y Lombardo P. (1996). Asociativismo agrario: alternativa para los pequeños y medianos productores. *Revista Realidad Económica*. IADE, (141), 93-102.

Tsakoumagkos, P., González, M., Román, M. (2009). *Tecnología y pequeña producción agropecuaria en la Argentina: una caracterización basada en el censo nacional agropecuario 2002 y en estudios de caso / Coordinado por Pedro Tsakoumagkos*. - 1a ed. - Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Secretaría de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar. Subsecretaría de Agricultura Familiar. PROINDER. Buenos Aires. Editorial CICCUS.

Tsakoumagkos, P. y Soverna, S. (2014). Políticas públicas para la agricultura familiar. *Ciencia Hoy*, número 140. Recuperado de <http://cienciahoy.org.ar/2014/08/agricultura-familiar/>

Villarreal, F. (2009). El conflicto entre los productores de San Carlos (Salta) por el agua del río Calchaquí. En M. Manzanal y F. Villarreal (Organizadores). *El desarrollo y sus*

lógicas en disputa en territorios del norte argentino (pp. 175 – 196). Buenos Aires: Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad – CICCUS.

Villarreal, F. y Manzanal, M. (2011). Descentralización y poder en la administración del agua de riego. El caso de la cuenca del Río Calchaquí en el departamento de San Carlos, Salta, Argentina. *Campo Territorio: Revista de Geografía Agrária*, (v. 6, n. 12), p. 32-62. Recuperado de <http://www.seer.ufu.br/index.php/campoterritorio/issue/view/640>

## **ANEXOS**

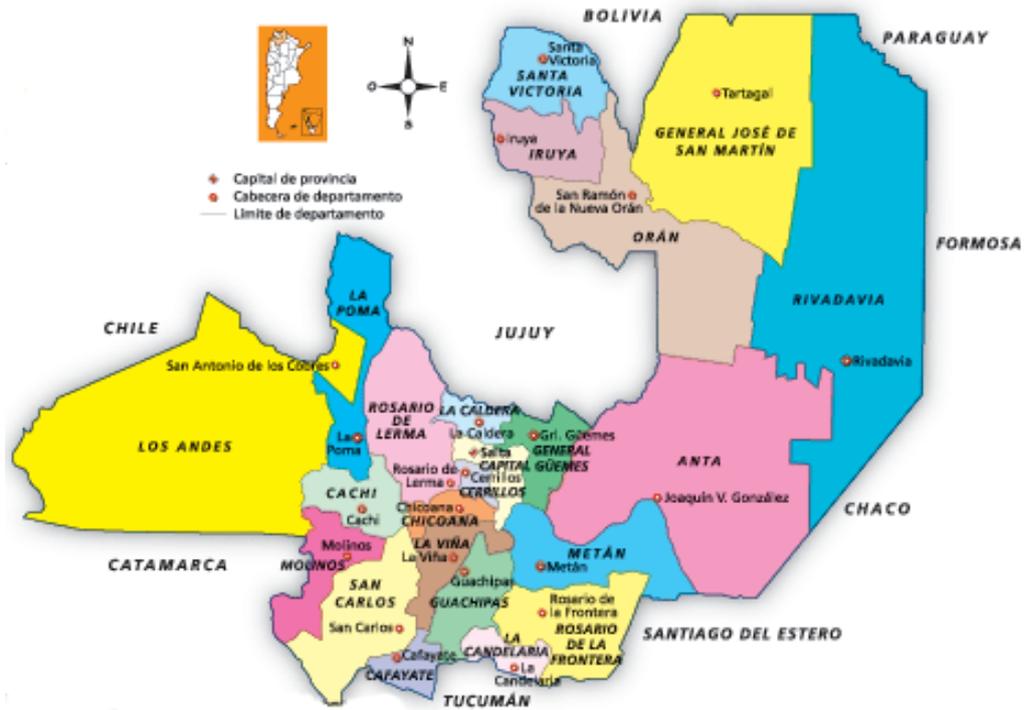
**Cuadro 1 : Cantidad y superficie del total de EAP, por escala de extensión, según departamento para la provincia de Salta**

| Departamento               | Total         | EAP sin límites definidos | EAP con límites definidos | Escala de extensión de las EAP (ha) |              |            |            |            |             |             |               |                 |                 |                  |               |             |
|----------------------------|---------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------------|--------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|---------------|-----------------|-----------------|------------------|---------------|-------------|
|                            |               |                           |                           | Hasta 5                             | 5,1 - 10     | 10,1 - 25  | 25,1 - 50  | 50,1 - 100 | 100,1 - 200 | 200,1 - 500 | 500,1 - 1.000 | 1.000,1 - 2.500 | 2.500,1 - 5.000 | 5.000,1 - 10.000 | Más de 10.000 |             |
| <b>Total</b>               | <b>EAP ha</b> | <b>10.297</b>             | <b>4.722</b>              | <b>5.575</b>                        | <b>2.119</b> | <b>553</b> | <b>504</b> | <b>339</b> | <b>319</b>  | <b>294</b>  | <b>457</b>    | <b>346</b>      | <b>323</b>      | <b>146</b>       | <b>100</b>    | <b>75</b>   |
|                            |               | 4.269.499,2               | ///                       | 4.269.499,2                         | 4.705,0      | 4.291,7    | 8.561,8    | 12.961,1   | 24.446,8    | 46.022,0    | 162.484,6     | 257.658,3       | 539.633,8       | 506.137,9        | 700.952,6     | 2.001.643,6 |
| Anta                       | EAP           | 957                       | 444                       | 513                                 | 71           | 64         | 46         | 30         | 28          | 29          | 55            | 54              | 57              | 23               | 31            | 25          |
|                            | ha            | 1.065.854,7               | ///                       | 1.065.854,7                         | 258,0        | 554,6      | 801,0      | 1.187,1    | 2.194,0     | 4.637,0     | 20.296,0      | 39.274,0        | 94.845,0        | 85.443,0         | 227.410,0     | 588.955,0   |
| Cachi                      | EAP           | 680                       | 264                       | 416                                 | 309          | 79         | 14         | 6          | 4           | 1           | -             | -               | 1               | -                | -             | 2           |
|                            | ha            | 28.263,6                  | ///                       | 28.263,6                            | 836,9        | 565,0      | 208,3      | 227,0      | 240,4       | 120,0       | -             | -               | 1.066,0         | -                | -             | 25.000,0    |
| Cafayate                   | EAP           | 134                       | 69                        | 65                                  | 24           | 4          | 2          | 4          | 1           | 5           | 4             | 4               | 5               | 4                | 6             | 2           |
|                            | ha            | 107.649,4                 | ///                       | 107.649,4                           | 60,3         | 33,0       | 42,0       | 139,0      | 80,0        | 766,7       | 1.240,7       | 3.055,3         | 8.136,0         | 11.608,5         | 41.044,9      | 41.443,0    |
| Capital                    | EAP           | 208                       | 78                        | 130                                 | 30           | 29         | 33         | 9          | 8           | 6           | 1             | 3               | 2               | 5                | 4             | -           |
|                            | ha            | 58.197,0                  | ///                       | 58.197,0                            | 80,8         | 227,5      | 579,0      | 350,0      | 632,6       | 890,5       | 296,0         | 2.409,8         | 3.450,0         | 17.351,0         | 31.929,8      | -           |
| Cerrillos                  | EAP           | 251                       | -                         | 251                                 | 14           | 30         | 52         | 57         | 31          | 30          | 27            | 7               | 1               | 1                | 1             | -           |
|                            | ha            | 35.252,0                  | ///                       | 35.252,0                            | 43,0         | 246,5      | 969,5      | 2.124,0    | 2.384,0     | 4.340,5     | 8.749,0       | 4.230,5         | 1.380,0         | 2.985,0          | 7.800,0       | -           |
| Chicoana                   | EAP           | 369                       | 85                        | 284                                 | 60           | 23         | 48         | 33         | 40          | 24          | 37            | 13              | 2               | 1                | 3             | -           |
|                            | ha            | 57.763,1                  | ///                       | 57.763,1                            | 146,6        | 190,3      | 777,4      | 1.284,4    | 3.271,3     | 3.872,0     | 13.772,0      | 8.722,0         | 3.452,0         | 3.265,3          | 19.009,8      | -           |
| General Güemes             | EAP           | 298                       | 42                        | 256                                 | 22           | 26         | 47         | 35         | 32          | 23          | 22            | 18              | 15              | 7                | 6             | 3           |
|                            | ha            | 173.083,5                 | ///                       | 173.083,5                           | 86,8         | 182,4      | 763,7      | 1.285,0    | 2.129,9     | 3.573,9     | 7.505,0       | 12.988,4        | 25.415,4        | 26.407,0         | 39.403,0      | 53.343,0    |
| General José de San Martín | EAP           | 815                       | 194                       | 621                                 | 353          | 51         | 51         | 21         | 19          | 11          | 20            | 29              | 35              | 11               | 10            | 10          |
|                            | ha            | 484.151,3                 | ///                       | 484.151,3                           | 785,8        | 407,6      | 878,5      | 756,0      | 1.460,5     | 1.797,6     | 6.463,0       | 21.882,0        | 59.076,0        | 38.470,3         | 68.539,0      | 283.635,0   |
| Guachipas                  | EAP           | 223                       | 105                       | 118                                 | 3            | 10         | 12         | 8          | 5           | 8           | 16            | 13              | 23              | 10               | 6             | 4           |
|                            | ha            | 237.098,9                 | ///                       | 237.098,9                           | 9,5          | 85,0       | 215,5      | 316,0      | 394,0       | 1.407,2     | 5.634,2       | 11.262,0        | 38.397,8        | 40.490,0         | 38.604,0      | 100.283,7   |

**Cuadro 1 : Cantidad y superficie del total de EAP, por escala de extensión, según departamento para la provincia de Salta (Continuación)**

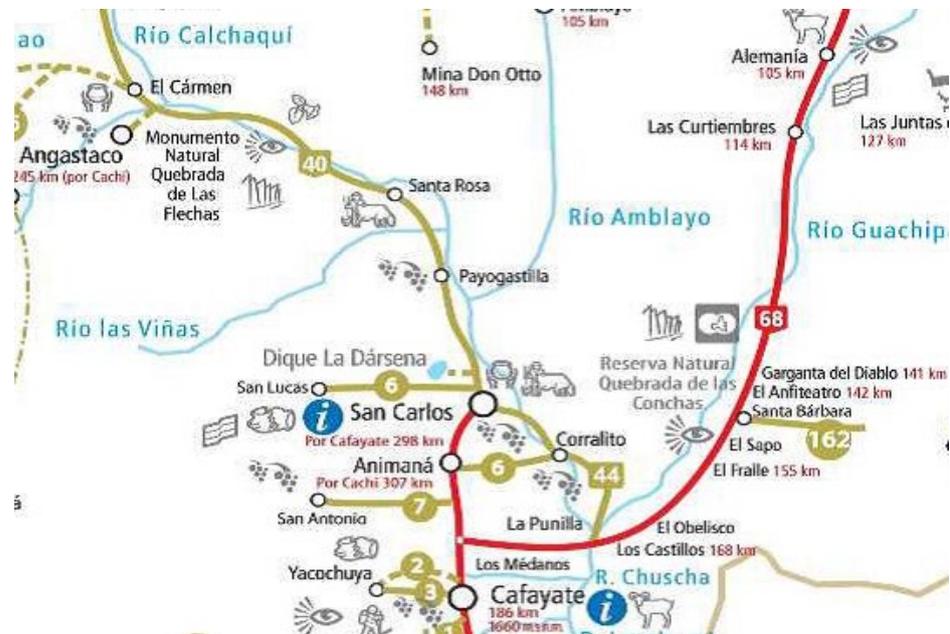
| Departamento           | Total      | EAP sin límites definidos | Escala de extensión de las EAP (ha) |                    |                |                |                |                 |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                    |
|------------------------|------------|---------------------------|-------------------------------------|--------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
|                        |            |                           | EAP con límites definidos           | Hasta 5            | 5,1 - 10       | 10,1 - 25      | 25,1 - 50      | 50,1 - 100      | 100,1 - 200     | 200,1 - 500     | 500,1 - 1.000    | 1.000,1 - 2.500  | 2.500,1 - 5.000  | 5.000,1 - 10.000 | Más de 10.000    |                    |
| <b>Total</b>           | <b>EAP</b> | <b>10.297</b>             | <b>4.722</b>                        | <b>5.575</b>       | <b>2.119</b>   | <b>553</b>     | <b>504</b>     | <b>339</b>      | <b>319</b>      | <b>294</b>      | <b>457</b>       | <b>346</b>       | <b>323</b>       | <b>146</b>       | <b>100</b>       | <b>75</b>          |
|                        | <b>ha</b>  | <b>4.269.499,2</b>        | <b>///</b>                          | <b>4.269.499,2</b> | <b>4.705,0</b> | <b>4.291,7</b> | <b>8.561,8</b> | <b>12.961,1</b> | <b>24.446,8</b> | <b>46.022,0</b> | <b>162.484,6</b> | <b>257.658,3</b> | <b>539.633,8</b> | <b>506.137,9</b> | <b>700.952,6</b> | <b>2.001.643,6</b> |
| Iruya                  | EAP        | 676                       | 498                                 | 178                | 175            | 3              | -              | -               | -               | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                  |
|                        | ha         | 217,3                     | ///                                 | 217,3              | 200,3          | 17,0           | -              | -               | -               | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                  |
| La Caldera             | EAP        | 308                       | 182                                 | 126                | 18             | 4              | 16             | 14              | 18              | 17              | 13               | 8                | 8                | 6                | 2                | 2                  |
|                        | ha         | 98.774,9                  | ///                                 | 98.774,9           | 45,8           | 33,0           | 296,0          | 502,5           | 1.334,0         | 2.436,6         | 4.465,0          | 5.432,0          | 14.974,0         | 19.556,0         | 12.500,0         | 37.200,0           |
| La Candelaria          | EAP        | 287                       | 145                                 | 142                | 23             | 13             | 7              | 7               | 14              | 10              | 27               | 12               | 16               | 10               | 2                | 1                  |
|                        | ha         | 107.367,2                 | ///                                 | 107.367,2          | 75,7           | 105,8          | 133,0          | 273,0           | 1.041,0         | 1.587,0         | 9.498,0          | 9.184,0          | 26.501,0         | 32.369,7         | 15.952,0         | 10.647,0           |
| La Poma                | EAP        | 216                       | 148                                 | 68                 | 40             | 18             | 3              | 1               | -               | 1               | 2                | -                | -                | -                | -                | 3                  |
|                        | ha         | 117.469,7                 | ///                                 | 117.469,7          | 106,2          | 123,5          | 60,0           | 30,0            | -               | 148,0           | 567,0            | -                | -                | -                | -                | 116.435,0          |
| La Viña                | EAP        | 263                       | 45                                  | 218                | 50             | 48             | 31             | 13              | 17              | 9               | 17               | 10               | 11               | 6                | 4                | 2                  |
|                        | ha         | 122.344,3                 | ///                                 | 122.344,3          | 150,3          | 364,6          | 516,2          | 447,4           | 1.298,1         | 1.425,8         | 6.449,2          | 7.806,3          | 18.689,4         | 17.011,0         | 30.820,0         | 37.366,0           |
| Los Andes              | EAP        | 117                       | 117                                 | -                  | -              | -              | -              | -               | -               | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                  |
|                        | ha         | -                         | ///                                 | -                  | -              | -              | -              | -               | -               | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                  |
| Metán                  | EAP        | 500                       | 205                                 | 295                | 9              | 10             | 13             | 23              | 33              | 39              | 58               | 41               | 41               | 20               | 6                | 2                  |
|                        | ha         | 282.217,1                 | ///                                 | 282.217,1          | 30,0           | 92,0           | 206,0          | 886,1           | 2.612,4         | 6.101,6         | 18.524,0         | 29.564,0         | 66.364,5         | 69.809,1         | 45.371,4         | 42.656,0           |
| Molinos                | EAP        | 556                       | 241                                 | 315                | 246            | 38             | 19             | -               | -               | 2               | 3                | -                | 1                | 1                | -                | 5                  |
|                        | ha         | 401.347,0                 | ///                                 | 401.347,0          | 532,5          | 266,7          | 289,8          | -               | -               | 320,0           | 1.035,0          | -                | 1.250,0          | 4.653,0          | -                | 393.000,0          |
| Orán                   | EAP        | 426                       | 311                                 | 115                | 39             | 7              | 8              | 10              | 9               | 13              | 10               | 7                | 5                | 1                | 4                | 2                  |
|                        | ha         | 94.809,7                  | ///                                 | 94.809,7           | 107,6          | 56,0           | 144,9          | 401,0           | 728,0           | 1.742,0         | 3.843,0          | 5.520,5          | 7.871,0          | 3.000,0          | 25.990,7         | 45.405,0           |
| Rivadavia              | EAP        | 704                       | 498                                 | 206                | 9              | -              | -              | 1               | 3               | 6               | 57               | 70               | 41               | 16               | 3                | -                  |
|                        | ha         | 222.813,5                 | ///                                 | 222.813,5          | 19,5           | -              | -              | 50,0            | 300,0           | 1.007,0         | 23.820,0         | 54.397,0         | 71.460,0         | 52.360,0         | 19.400,0         | -                  |
| Rosario de la Frontera | EAP        | 461                       | 203                                 | 258                | -              | 1              | 4              | 23              | 26              | 36              | 49               | 44               | 42               | 20               | 9                | 4                  |
|                        | ha         | 339.971,7                 | ///                                 | 339.971,7          | -              | 7,0            | 69,0           | 964,0           | 1.979,0         | 6.261,0         | 17.004,0         | 31.520,5         | 69.053,2         | 64.959,0         | 54.768,0         | 93.387,0           |
| Rosario de Lerma       | EAP        | 413                       | 153                                 | 260                | 75             | 33             | 46             | 29              | 19              | 17              | 23               | 4                | 11               | 1                | 2                | -                  |
|                        | ha         | 57.097,7                  | ///                                 | 57.097,7           | 163,5          | 265,1          | 781,5          | 1.155,0         | 1.496,6         | 2.576,0         | 7.413,0          | 3.189,0          | 18.948,0         | 4.600,0          | 16.510,0         | -                  |
| <b>San Carlos</b>      | <b>EAP</b> | <b>498</b>                | <b>207</b>                          | <b>291</b>         | <b>124</b>     | <b>46</b>      | <b>51</b>      | <b>13</b>       | <b>10</b>       | <b>5</b>        | <b>15</b>        | <b>9</b>         | <b>6</b>         | <b>3</b>         | <b>1</b>         | <b>8</b>           |
|                        | <b>ha</b>  | <b>176.079,9</b>          | <b>///</b>                          | <b>176.079,9</b>   | <b>314,0</b>   | <b>347,8</b>   | <b>810,5</b>   | <b>520,6</b>    | <b>758,0</b>    | <b>705,1</b>    | <b>5.510,5</b>   | <b>7.221,0</b>   | <b>9.304,5</b>   | <b>11.800,0</b>  | <b>5.900,0</b>   | <b>132.887,9</b>   |
| Santa Victoria         | EAP        | 937                       | 488                                 | 449                | 425            | 16             | 1              | 2               | 2               | 2               | 1                | -                | -                | -                | -                | -                  |
|                        | ha         | 1.675,7                   | ///                                 | 1.675,7            | 651,9          | 121,3          | 20,0           | 63,0            | 113,0           | 306,5           | 400,0            | -                | -                | -                | -                | -                  |

**Fuente:** Elaboración propia en base a INDEC. Censo Nacional Agropecuario año 2002



Mapa división política de la provincia de Salta

Fuente: [http://escribaniadegobierno.salta.gov.ar/?page\\_id=8117](http://escribaniadegobierno.salta.gov.ar/?page_id=8117)



Detalle de San Carlos y alrededores en el Valle Calchaquí.

Fuente: <http://turismo.salta.gov.ar/contenido/10/valles-calchaquies>



Fig. 1: Logo de la Cooperativa San Carlos con que se distingue la marca para la comercialización de los productos.

## Fotos



Foto 1: Río Calchaquí en el paso entre San Carlos y Corralito



Foto 2: Paisaje típico de la zona de San Carlos en los Valles Calchaquíes. En este caso Corralito, paraje donde están concentrados muchos productores pimentoneros socios de la cooperativa



Foto 3: San Carlos. Vista del pueblo



Foto 4: Secado tradicional del pimiento para pimentón en “canchones”.



Foto 5: Secado del pimiento en camas elevadas (Tendaleros). Detalle de la estructura montada en un predio



Foto 6: Secado en camas elevadas (Tendaleros) con pimiento en su interior.



Foto 7: Imagen de la inauguración de la Cooperativa Agropecuaria y Forestal San Carlos



Foto 8: Lavado y clasificado del producto



Foto 9: Secado por energía solar del pimentón en el predio de la cooperativa. Paneles solares al frente y túnel de secado al fondo y detalle del Túnel de Secado



Foto 10: Detalle de secado por calor proveniente de energía solar



Foto 11: Presentación del producto para venta minorista en ferias locales