

Redes en torno a la producción y distribución de granos y carnes orgánicas: El caso Pampa Orgánica

RESUMEN

La producción y mercados orgánicos en el mundo y en Argentina han mostrado un crecimiento mayor que los productos convencionales. La producción orgánica se promueve como una opción entre los modelos productivos alternativos a la agricultura convencional, tendiente a mejorar la sustentabilidad de la actividad, aportando a una mejor calidad nutricional. La constitución de redes mejora la circulación de información tecnológica y de mercado, necesaria para participar en un negocio de especialidades. El objetivo de este trabajo es caracterizar la conformación, evolución y funcionamiento de la red Pampa Orgánica, utilizando la metodología propuesta desde la Sociología de la Traducción. Se logró analizar la etapa de formación, el alcance de la convergencia y el funcionamiento actual, definiendo los problemas principales que afectan su irreversibilidad. Por último se encontraron algunos interrogantes útiles para motivar futuras investigaciones.

Palabras clave: Orgánicos-Pampa Orgánica-Redes de Innovación

SUMMARY

In the world as in Argentina, organic agriculture and organic food market have shown higher growth than conventional products. Organic production is for the farmers an economic opportunity and a different alternative from conventional agriculture. Furthermore organic production improves sustainability of agricultural system and enhances nutritional quality of food. When farmers are joined to networks improves the circulation of technological and market information needed to participate in a specialty business. The aim of this paper is to improve knowledge about shaping, evolution and operation of Pampa Orgánica network, using the methodology from the sociology of translation. The analysis of the formation stage, the scope of convergence and the current functioning have been performed. Main problems which affect the network irreversibility were defined. Finally some questions were found useful for motivate future researches.

Keywords: Organic-Pampa Orgánica-Innovation networks

Área temática

4.3. Sistemas de innovación, transferencia y adopción de tecnología.

2.4. Economía de los procesos agroindustriales. Cadenas agroalimentarias.

INTRODUCCIÓN

Los problemas ocasionados por el consumo de alimentos contaminados y las enfermedades asociadas a ellos, hasta los posibles riesgos de consumir alimentos que incluyan materias primas OGM, llevaron a los consumidores de los países desarrollados a tomar conciencia sobre la necesidad de contar con alimentos seguros y producidos respetando el medio ambiente.

En este contexto se promueve la producción orgánica como una opción entre los modelos productivos alternativos a la agricultura convencional, tendiente a mejorar la sustentabilidad de la actividad, aportando a la vez mejor calidad nutricional.

Desde inicios de los '90, en la Argentina, se dictan las resoluciones que califican al producto orgánico, biológico u ecológico, inspirada en el reglamento 2092/91 de la Unión Europea, según la cual un sistema de producción orgánico, ecológico o biológico y su correspondiente agroindustria son tales cuando realizan un manejo racional de los recursos naturales, evitando el uso de productos de síntesis química y manteniendo la diversidad biológica. Y un producto tiene el sello de orgánico provienen de la producción primaria, elaboración y comercialización garantizados por una certificación por tercera parte y un sistema de control bajo responsabilidad del Estado.

El mercado de productos orgánicos en el mundo se estima que ha crecido en la última década a razón del 20 % anual, siendo Europa, Japón y Estados Unidos, los que marcan el dinamismo del sector. En los mismos la oferta propia de productos orgánicos, aunque con variaciones, no alcanza a cubrir la demanda creciente, aún con incrementos de superficie dedicada a la producción orgánica; esto hace pensar que podrían seguir expandiéndose las importaciones, siendo Asia (menos Japón), África, Australia-Nueva Zelanda y Latinoamérica los proveedores-exportadores.

Nuestro país es el tercero a nivel mundial en área dedicada la producción orgánica, tiene tradición exportadora, un sistema de control y reconocimiento de prestigio internacional, respaldado en una normativa implementada oportunamente. Sin embargo, distintos autores y fuentes consultadas coinciden en que existen problemas de información y escala del sector productivo primario e industrial para acceder a la exportación y que el mercado interno esta poco desarrollado. Es decir, las potencialidades del sector no se reflejan en la performance exportadora y el mercado local.

En tal sentido, los productos orgánicos se inscriben dentro de los mercados nicho, es decir no se comercializan bajo un precio de pizarra, es necesario contactar al comprador, y generar relaciones de confianza. Los mismos son considerados como un negocio de especialidades, donde la circulación de información tanto técnico-productiva como de precios, se produce en el propio proceso de producción-distribución y no es de libre disponibilidad. Los mecanismos de coordinación, permiten mejorar el desempeño de los productores en este tipo de mercados.

La necesidad de contactarse con el fin de obtener información y conocimiento, lleva a los productores y/o elaboradores a formar redes, que no son más que alianzas, asociaciones formales o informales, formas de integración vertical u horizontal, entre comprador y proveedores o entre productores. Las redes canalizan la circulación de productos, tecnologías, precio y requerimientos de calidad (normas), con mayor justificación si se trata del mercado de exportación.

El grupo en estudio es presentado por sus integrantes y otros autores, como un modelo plausible de reproducir hacia otros productores de granos y carne, puesto que ha logrado

generar un ámbito de discusión de problemas del sector orgánico y ha explorado posibles soluciones, con importante vinculación institucional (INTA, MAPO). El propósito de este trabajo es comprender la formación, evolución y lógica de funcionamiento de la red Pampa Orgánica.

En los apartados siguientes se presenta el marco teórico, los antecedentes de esta investigación y la metodología utilizada. Luego se analiza la situación y el contexto nacional e internacional en que se enmarca la red en estudio; la descripción de la misma; el proceso necesario para lograr la convergencia; la descripción de los problemas de la producción orgánica y de funcionamiento de la red. Por último algunas consideraciones finales.

MARCO TEÓRICO Y ANTECEDENTES

Este trabajo está enmarcado en la sociología de la innovación, con autores como Callon (1986 y 1991) y Latour (1992). Teniendo en cuenta el objeto de este estudio se toma como referente la teoría sobre redes técnico-económicas, propuesta por Callon (2001).

Para este autor la red queda definida como un conjunto de elementos, la naturaleza de los mismos y la forma de las relaciones que los unen. Los elementos, actores e intermediarios, estos últimos pueden ser humanos (personas, instituciones, competencias) o no humanos (textos, dispositivos técnicos, dinero); los intermediarios actúan como soporte y ordenadores de la red. Cualquier intermediario puede constituirse en actor, solo basta con tener la capacidad de movilizar a otros intermediarios; el actor define y construye un mundo dotado de identidad, la acción se produce con la puesta en circulación de los intermediarios.

La base de análisis de la propuesta de Callon (2001) es el proceso de traducción, mediante el cual un actor es definido por otro, y este define al primero, los intermediarios constituyen el soporte de la traducción. El funcionamiento y mantenimiento de la red depende del éxito logrado en las traducciones.

Dos aspectos caracterizan la traducción y por ende a las redes, la convergencia y la irreversibilidad. La convergencia se define por el grado de acuerdo entre una serie de traducciones y entre los intermediarios que las operan, es decir, la capacidad de creación de un espacio común, donde se produce la traducción “alineamiento” y la existencia de reglas o “coordinación”.

La robustez y durabilidad son propiedades de los intermediarios que ayudan a la irreversibilidad de la traducción y, por lo tanto, de la red. De la competencia entre las traducciones actuales y otras que desvíen al actor de la red, depende la irreversibilidad. Si las traducciones son robustas, van generando dependencia entre los elementos de la red, haciendo cada vez más fuertes las traducciones pasadas, llegando a la normalización de la red. En este momento, los elementos se articulan bajo movimientos previsible y están previstas las nuevas traducciones; esto es una medida de la irreversibilidad.

El objetivo de cualquier red es lograr la convergencia y alcanzar el mayor grado de irreversibilidad, momento en el cual pueden ocurrir intercambio de actores sin que la red modifique su objetivo, y todos los participantes conocen, entienden y hacen propia la información disponible.

Callon (2001) propone una tipología de redes de innovación público-privadas: 1) de proximidad, donde predominan las relaciones personales entre los actores, la circulación de la información es informal, predominando los saberes tácitos y el sostenimiento de la red requiere de un alto grado de confianza entre sus integrantes, 2) mercantiles, los actores se

unen para realizar una transacción en conjunto, los vínculos son menos duraderos, 3) de cooperación vía proyectos múltiples, son varios actores con relaciones de confianza y hay una alta traferencia de saberes complementarios.

El aporte más importante de la teoría de redes de Callon y Latour es que además de conceptos teóricos muy útiles presenta una metodología para estudiar el proceso de construcción de la red.

Amblard, 1996, utilizando el enfoque de Callon distingue etapas o fases metodológicas para reconstruir el proceso de formación de una red, aclarando que el orden cronológico es meramente expositivo, puesto que las fases pueden superponerse. Siguiendo a Ghezán et al (2006) pueden ser agrupadas en cuatro a saber:

- a) Análisis del contexto y Problematización: refiere a un análisis de los actores involucrados, sus intereses, sus problemas y visiones.
- b) Traducción y convergencia: paso del actor de una posición aislada a una aceptación de cooperación, generación de un programa que contiene el interés general, necesidad de contar con un traductor, aparecen actores clave que aseguran la legitimidad del traductor y permiten el diálogo entre entidades muy diferentes, la convergencia se logra cuando la colaboración de todas las partes se vuelve efectiva;
- c) Funcionamiento y variaciones en su evolución: inversión en forma, que reducen y simplifican el número de intermediarios, los actores deben tener una misión, un rol preciso, que comprometan su acción,
- d) Alargamiento, irreversibilidad, vigilancia y transparencia: la red se alarga en forma centrífuga, las nuevas actividades se deben aglomerar en torno al núcleo, el número creciente de actores complejiza la coordinación y aumenta las contradicciones, la vigilancia permite evitar la entrada de traducciones en competencia no debiendo representar ausencia de transparencia.

En este trabajo se utilizó el enfoque teórico para estudiar el proceso de formación y el funcionamiento de una red de producción y distribución de cereales, oleaginosas y carne orgánicas.

Entre los antecedentes a este estudio se cuentan numerosos trabajos que tratan la situación de la producción orgánica, arribando a las siguientes conclusiones: 1) la demanda externa presenta un crecimiento sostenido y el país tiene la posibilidad de ofrecer productos de contra estación contando con una imagen de país natural, que constituyen ventajas comparativas a la hora de convertirse en proveedor al mundo, (País, 2002; Volonté, 2003; Fundación Export.Ar, 2009); 2) Argentina posee diversidad de condiciones ecológicas, una agricultura convencional más sustentable que en los países desarrollados, tradición exportadora y la implementación de una legislación y sistema control para productos orgánicos bien estructurado (Rasche, 2002); 3) Sin embargo, si bien las exportaciones han crecido en los últimos años, el número de establecimientos orgánicos se mantuvo estable, lo que evidencia algunos problemas para el desarrollo del sector a mediano y largo plazo. Entre ellos, la exigua importancia del mercado interno, la falta de información de los productores acerca del proceso de comercialización interno y externo, así como la insuficiente y desarticulada política de apoyo dirigida al sector, incluyendo las de investigación y desarrollo, (Volonté, 2003; Fundación Export.Ar, 2009).

Respecto a las investigaciones realizadas sobre redes, pueden citarse las realizadas por el grupo de agroindustrias del Área de Economía de la Unidad Integrada Balcarce, que viene trabajando en acuerdos inter-empresariales y alianzas. De dichos trabajos se destacan la

tipología de acuerdos entre empresas presentada por Castellano et al (2005), clasificando según diferentes criterios: 1) acuerdos según el tipo de actividad: de producción, distribución, innovación; 2) Por el tipo de actores involucrados: entre grandes empresas, con PyMES, entre ambas; 3) Por la amplitud del acuerdo: alianzas amplias o focalizadas; 4) Por la modalidad o forma del acuerdo: joint venture, franquicias, spin-off, subcontratación, etc.

Desde la sociología de la innovación Cendon et al (2005) utilizan la metodología propuesta por Michel Callon y sintetizada por Amblard (1996) para estudiar los acuerdos interempresariales diferenciando cuatro etapas o fases metodológicas para reconstruir el proceso de formación de un acuerdo: 1) Análisis de las causas que dan origen a la vinculación; 2) Proceso de negociación y convergencia; c) Funcionamiento y variaciones en su desarrollo; d) Resultados del acuerdo y cambios en las firmas involucradas. A partir de las etapas anteriores sugieren es posible realizar una evaluación del estado de ciclo de vida del acuerdo y el nivel de sinergias alcanzado, a través del estudio de los factores limitantes y estimulantes relativos al entorno y a las partes que influyen sobre su sostenibilidad.

En un estudio realizado en un proyecto del grupo agroindustrias¹, Crisanti et al (2009) analizan la red socio técnica en torno al aseguramiento de la calidad en la producción de miel en Hilario Ascasubui, destacándose en la metodología utilizada, la identificación de dos actores clave que contribuyen a movilizar la red, el referente en gestión y el referente técnico, precisamente los referentes técnicos amplían la red por fuera del espacio local, característica representativa de una red.

En la FCE de la Universidad Nacional de Mar del Plata se realizó un estudio considerando las vinculaciones entre productores orgánicos, encontrando que: éstas permiten a los productores alcanzar economías de escala, en la compra de insumos, el procesamiento, la comercialización y la distribución; también pueden mejorar la circulación de información, lograr el acceso al mercado internacional y disminuir los costos de certificación. La integración con un elaborador y/o comercializador, o la integración vertical propiamente dicha, permite al productor obtener la información tecnológica y de mercado. Las vinculaciones horizontales entre productores pueden ser informales o formales, en este caso con o sin intervención de organismos estatales. La asociación formal fortalece la confianza entre los productores, (Calá et al, 2006).

METODOLOGÍA

Este trabajo se enmarca en una tesis titulada “Redes constituidas en torno a la producción y distribución de productos orgánicos argentinos”. Esta investigación se plantea como un estudio cualitativo explicativo, dado que el mismo está dirigido a comprender y analizar la conformación y evolución de una red en torno a la producción y distribución de granos y carnes orgánicos.

En una primera etapa se procedió a la caracterización de la producción y el mercado de estos productos en la región a la que pertenece Pampa Orgánica. Para ello se utilizó información secundaria, entre las que se cuentan bibliografía, páginas web de Pampa Orgánica, INTA, MAPO, certificadoras y empresas del sector orgánico en general. Por otro lado se utilizaron los informes anuales de la coordinación de productos ecológicos de SENASA.

¹ Normas de calidad y procesos de re-configuración de las redes de innovación y abastecimiento en el sistema agroalimentario. Proyecto PICT N° 340/06. Universidad Nacional de Mar del Plata. Responsable: Mónica Mateos. Becario: Oscar Grasa.

Para la elección de los entrevistados, se realizó una entrevista semi-estructurada al coordinador de Pampa Orgánica, la cual sirvió como primera aproximación al grupo, definiendo seleccionar 3 productores, que representen la heterogeneidad del grupo. Se escogió un productor agrícola pequeño, un productor ganadero grande y un productor mixto mediano, dos con la misma certificadora y uno desigual, todos de la provincia de Buenos Aires, puesto que la mayoría tienen el campo en la misma, uno del norte y dos del sudeste. Dos de los entrevistados están integrados verticalmente con tramos superiores de la cadena y por último un entrevistado combina producción orgánica con convencional.

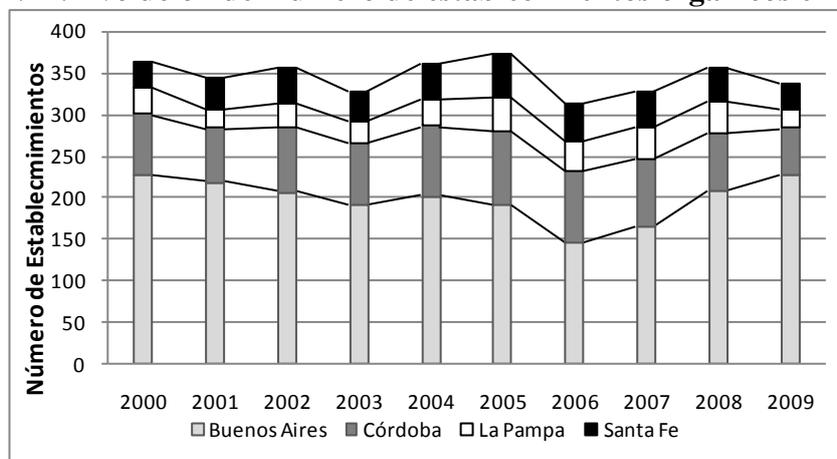
A cada firma seleccionada se le realizó una entrevista semi-estructurada al responsable de asistir a las reuniones del grupo. Se indagó sobre los aspectos productivos del establecimiento, la comercialización, las motivaciones que lo llevaron a decidir integrar una red, las expectativas y los logros alcanzados por participar en la misma.

Las entrevistas fueron analizadas con el auxilio del programa informático Atlas ti, para análisis de datos cualitativos. Relevada la información se procedió a describir y analizar la red siguiendo las etapas planteadas en el marco teórico.

CONTEXTO SECTORIAL EN EL QUE SE INSERTA LA RED

En este apartado se revisará la evolución de la producción orgánica en las provincias en las que está asentado el grupo. Todo el análisis siguiente se refiere a las provincias pampeanas de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y La Pampa. La fuente de datos utilizada son los informes de la coordinación de productos ecológicos de SENASA, en base a información que brindan las certificadoras.

Figura N° 1. Evolución del número de establecimientos orgánicos en la región



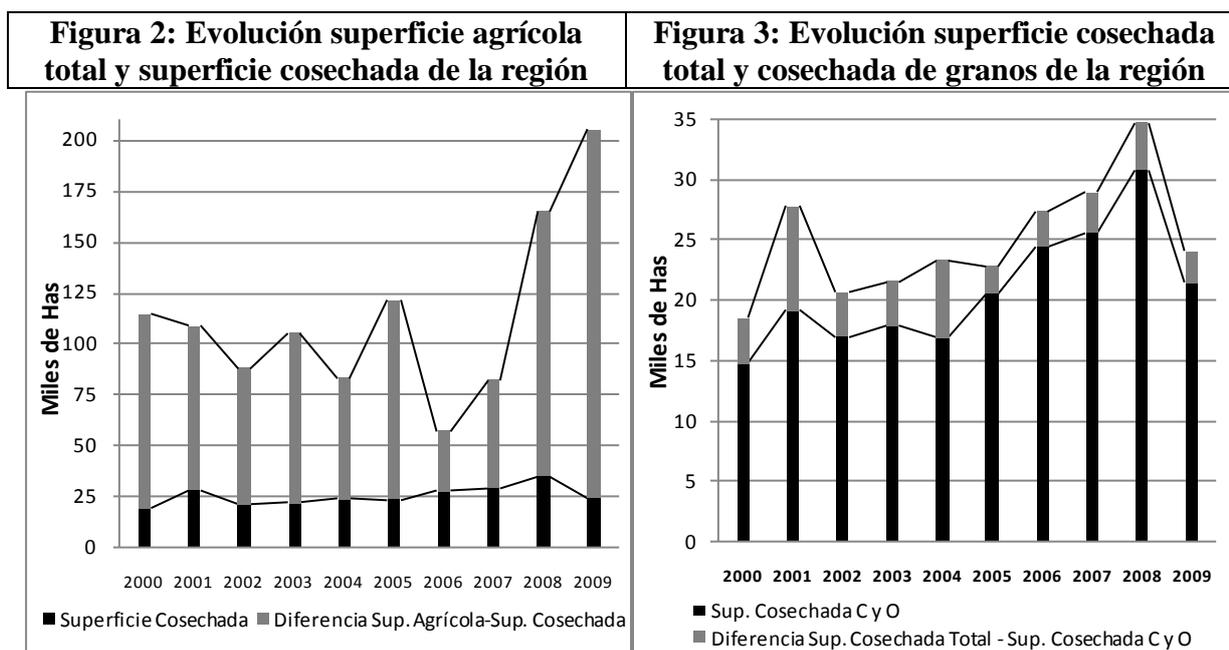
Fuente: Elaboración propia en base a informes de SENSA.

El número de establecimientos dedicados a la producción orgánica en la región se ha mantenido a lo largo de toda la serie, aunque con variaciones (± 20), en torno a los 340 (Figura N° 1), en el año 2009 se contabilizaron 338 establecimientos. La región cuenta con el 18 % de los campos orgánicos del país. Buenos Aires con 227 representa el 67 % del número de establecimientos de la región, y es por esta razón que las altas y bajas ocurridas en esta provincia repercuten directamente en el total de la región.

En 2009 se certificaron para la producción orgánica en la región 390.000 hectáreas, de las cuales 205000 corresponden a la agricultura orgánica (52 %), situación diferente a la del país como un todo, donde la superficie dedicada a la ganadería es abrumadoramente mayor

(90 %), debido a las grandes estancias de producción ovina de la Patagonia. Es así que la región cuenta con el 47 % del área agrícola nacional y el 2,6 % del área ganadera orgánica.

El área cosechada² de la región es de 24 mil has y representa el 12 % de la superficie agrícola certificada como orgánica, al observar la evolución (Figura N° 2) puede verse que el área cosechada se mantiene más o menos estable, variando fuertemente el área agrícola, esto puede deberse a varias causas, entre los que se cuentan: a) la superficie en transición a la producción orgánica, b) las superficies en rotación que no tienen cultivos o tienen pasturas (no pastoreadas), c) las superficies donde por problemas climáticos y/o técnicos se perdió el cultivo o d) la superficie certificada como orgánica que se vende como convencional. SENASA no releva a que se debe esta diferencia, y debido a que este no es el objetivo de este trabajo, se decidió, en base a la información primaria, solo enumerarlos sin cuantificar su importancia.



Fuente: Elaboración propia en base a informes de SENASA

Tomando el área cosechada, que es la superficie que se comercializa como orgánica, puede verse que en la región históricamente el 88 % corresponde al grupo de los Cereales y Oleaginosas (Figura N° 3), correspondiendo el resto a los cultivos industriales orgánicos (mayormente) y a las hortalizas orgánicas.

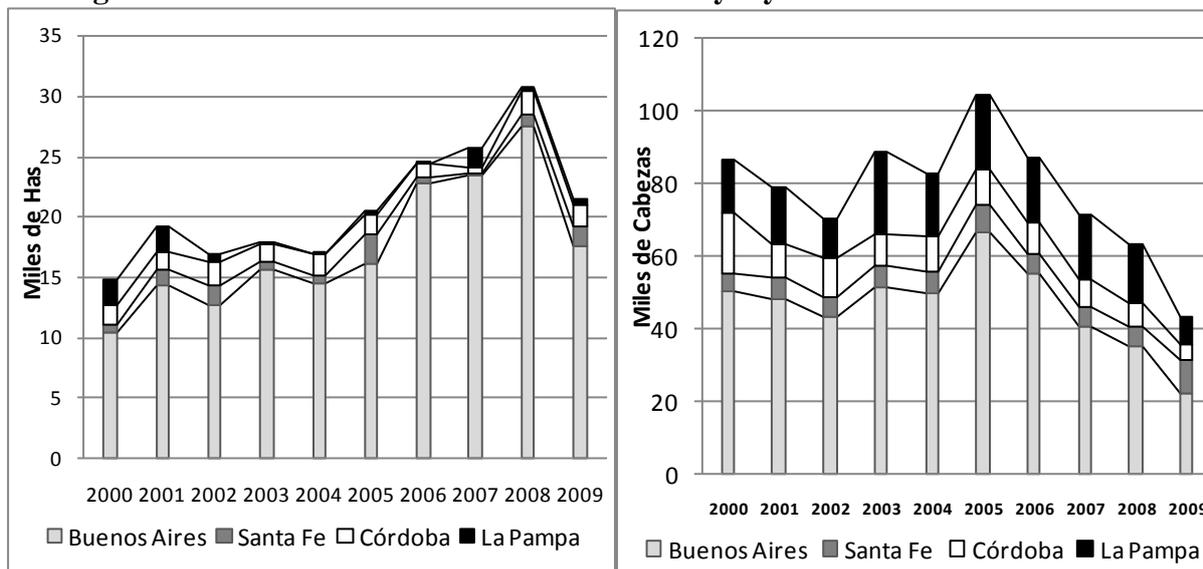
Entonces reuniendo toda la información anterior, puede afirmarse que, al igual que en la agricultura convencional, esta región es la principal productora de cereales y oleaginosas orgánicas (CyO) del país. En la Figura n° 4 puede verse que Buenos Aires cuenta con el 82 % en promedio en toda la serie de la superficie de CyO de la región (y el 52 % del área de este grupo de cultivos del país); de ahí que, al igual que con el número de establecimientos, lo que ocurre en esta provincia influye directamente en las estadísticas del país, puede verse una tendencia creciente hasta 2008 y una caída significativa en 2009.

Por último cabe mencionar que los informes de SENASA, hasta 2009 no discriminaban la superficie ganadera por provincia, por lo que no es posible armar una serie. Por ello se utilizó el número de cabezas bovinas, siendo esta casi la única actividad ganadera de la región. En la

² Corresponde a la superficie cuyo producto recibió un certificado de venta como orgánico, emitido por las certificadoras.

Figura N° 4 se puede ver la evolución del número de cabezas en la región, mostrando una tendencia declinante desde 2005, motivada como puede verse por la disminución del rodeo en la provincia de Buenos Aires (promedio toda la serie 59 % del total de cabezas del región). Es importante destacar que la región tiene el 63 % de las cabezas bovinas del país.

Figura N° 4. Evolución del área cosechada de CyO y número de cabezas bovinas



Fuente: Elaboración propia con datos de informes de SENASA

Hasta aquí se presentó la situación de la producción orgánica en cuanto a superficies y uso del suelo. Primero se destacó la diferencia entre el área agrícola y el área efectivamente vendida como orgánica, este trabajo ha encontrado evidencias de todos los aspectos comentados de esta problemática, sin llegar a encontrar su orden de importancia. Luego se encontró que el área dedicada a los cereales y oleaginosas en la región tuvo una fuerte caída en 2009, esto se debió, como se explicará más adelante a una sequía durante los 2 años previos, que generó graves problemas técnicos. Con respecto al párrafo dedicado a la ganadería la tendencia declinante pareciera estar explicada, según la evidencia empírica, por problemas de índole comercial propios de la ganadería, así como competencia por el uso del suelo de la agricultura convencional.

La producción orgánica, como cualquier tipo de producción está inmersa en un contexto macroeconómico, nacional e internacional, siendo este último de altísima importancia, puesto que el 96 % de la producción orgánica argentina se destina a la exportación. En el Cuadro n° 1 se presenta la evolución de las exportaciones de los dos grupos de productos más importantes de la región.

Cuadro N° 1. Evolución de las exportaciones en volumen (Tn) de los principales productos del país.

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
C y O	15000	23250	20880	19350	16198	21278	34150	37047	43627	25068
Carne	522	147	50	270	244	582	718	730	240	59

Fuente: Elaboración propia en base a informes de SENASA

Las exportaciones de carne caen durante los primeros 3 años de la serie para aumentar sucesivamente hasta la fuerte caída en 2008, apenas recuperada en 2009. Por su parte la exportación de granos, muestra decrecimiento hasta 2005, aumentando considerablemente los 3 siguientes, para volver, el año pasado, casi a los volúmenes de 2005.

La información sobre los precios pagados por los productos orgánicos no es fácil encontrarla en estadísticas, es por ello que para este apartado se utiliza información primaria recabada en las entrevistas realizadas a los integrantes de la red. Los sobrepuestos internacionales pagados por los cereales y oleaginosas orgánicos varían en el tiempo. Desde mediados de los años '90 hasta mediados de la primera década de este siglo, los precios eran bajos pero se mantenía un sobrepuesto respecto de los productos convencionales. En el año 2004 comienza el ascenso de los precios internacionales de orgánico, al mismo tiempo que crecían los precios de los productos convencionales. La escalada se explica por el fuerte aumento del consumo en Estados Unidos y Europa, que provocaron un crecimiento del 20 % anual en las ventas de productos orgánicos. A partir de 2008 se suceden, primero la crisis financiera mundial y actualmente revalorización del dólar frente al euro que provocó pérdida del poder adquisitivo de la Unión Europea. Estos cambios de contexto han provocado baja en los precios de orgánicos en mayor medida que en los convencionales, debido a que en estos productos la elasticidad de la demanda es mayor. Actualmente los sobrepuestos conseguidos son de escasa magnitud.

Por otro lado nuestras exportaciones se han visto reducidas el último año por dos causas, la primera es el aumento de la producción de los países consumidores Europeos (Alemania, Francia, Inglaterra) y la segunda es la fuerte competencia que ejercen los países de Europa del Este, que aumentan su producción año a año. Como ejemplo un entrevistado cita el caso del trigo orgánico, el cual el año pasado valía 200 dólares por tonelada mientras que el trigo convencional valía 195 (precio libre de retenciones).

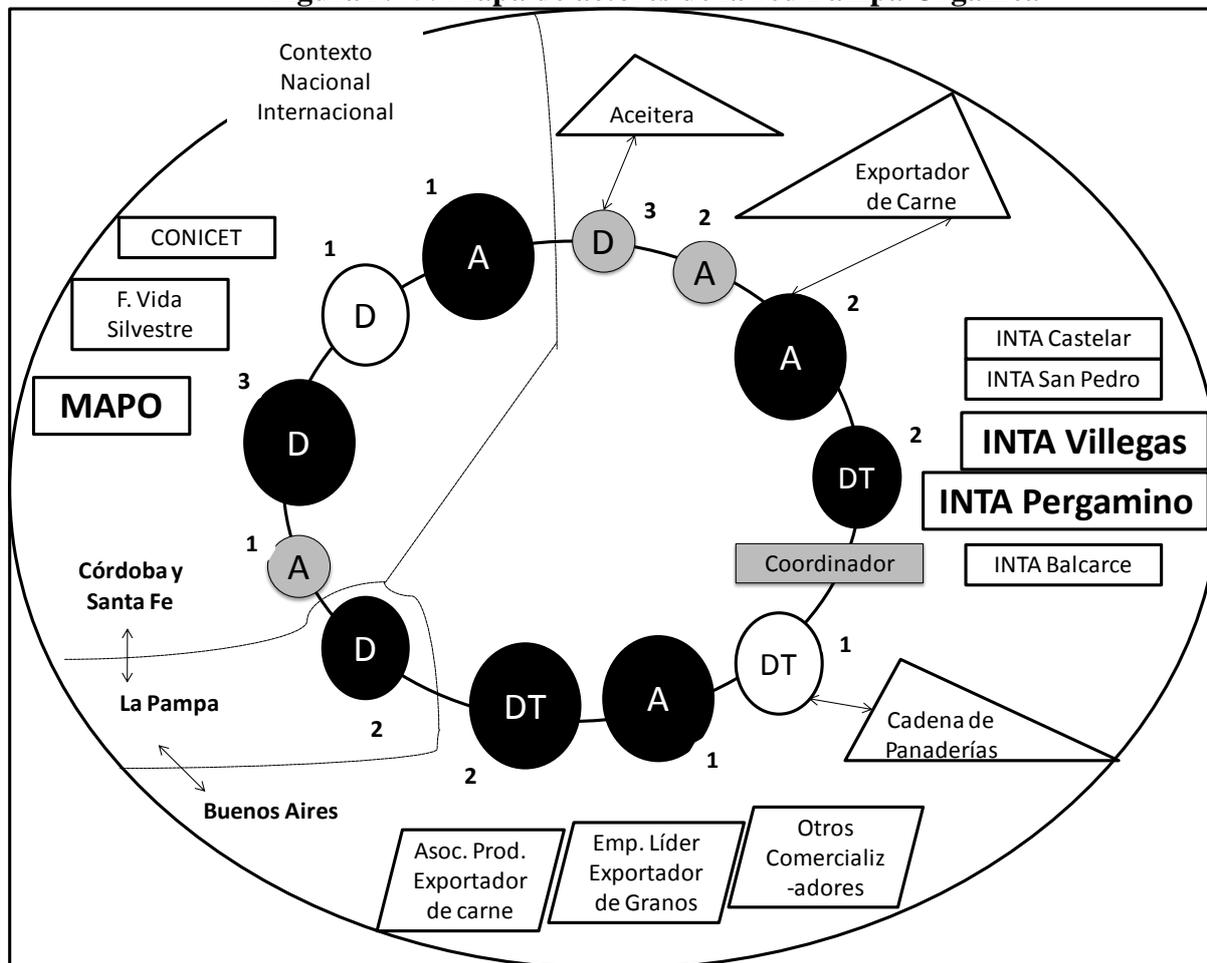
Las políticas nacionales para el sector orgánico también ejercen su influencia, sobre todo cuando afectan a la exportación. Desde el punto de vista de los mercados agrícolas orgánicos, los entrevistados resaltan como acciones positivas del gobierno la generación de un diferencial de retenciones entre los productos orgánicos y los convencionales, fijando un alícuota del 5 % para los cereales y oleaginosas mayores, constituyendo el diferencial de retenciones la principal fuente de sobrepuestos para el sector. Entre las medidas negativas, los entrevistados resaltan el cierre por momentos de las exportaciones de trigo o maíz. Para el caso de la ganadería la línea discursiva es única, en el sentido de que la política de cierre de las exportaciones de carne bovina, son la principal causa de la profunda crisis en la que está inmersa la ganadería orgánica, que provoca que gran parte de la producción certificada como orgánica se venda como convencional.

DESCRIPCIÓN DE LA RED

El grupo en estudio está formado por 12 productores orgánicos extensivos de cereales, oleaginosas y carne y cuenta con un coordinador. Ocupa una superficie total cercanas a las 24 mil hectáreas, son 19 campos dispersos en toda la región pampeana desde el sur de Córdoba hasta Sierra de la Ventana en Buenos Aires. La superficie promedio es de 1900 has. El 86 % de la superficie está certificada como orgánica, mientras que el 14 % restante es dedicado a la producción convencional. De la superficie orgánica, el 15 % corresponde a la agricultura, exceptuando 1000 has de reserva natural que tiene un campo, el resto está orientado a la ganadería. Las superficies han variado con el tiempo, por un lado varios productores del grupo, empujados por los problemas técnicos de la agricultura han incrementado la proporción de superficie dedicada a la ganadería orgánica, así mismo 2800 has pertenecientes a 3 miembros han pasado al manejo convencional.

La característica saliente de esta red es su alta heterogeneidad. Superficies, tipo de producción, tipo de decisor, ubicación geográfica, modo de comercialización, y hasta la elección de la certificadora son fuentes de variación entre los miembros (Figura N° 5).

Figura N° 5: Mapa de actores de la red Pampa Orgánica



Fuente: Elaboración propia

Tamaño	○ >1500 Has	○ 500-1500 Has	○ < 1500 has
Actividad	● Ganadería	○ Mixto	● Agricultura
Decisor	D- Dueño	DT- Dueño Técnico	A- Administrador
Certificadora	1- Argencert	2- OIA	3- Letis
Comercializadores	▭ Todos exclusivos de producción orgánica		
Emp. Integradas	▴		
Instituciones	INTA Institución + destacada	Conicet Institución - destacada	

Respecto a la superficie y la actividad, participan productores de más de 1500 Has, de entre 500 y 1500 y de menos de 500 has; hay ganaderos, agrícolas y mixtos; el 40 % de los productores comparten la producción orgánica con la convencional. La persona que toma las decisiones productivas, maneja el campo y participa del grupo, puede ser el dueño no

profesional, el dueño técnico (profesional agropecuario) y los administradores profesionales. La mayoría tiene una dedicación part-time a la producción, puesto que los asesores trabajan para otras firmas y algunos productores tienen otras actividades. Todos los campos del grupo están certificados e iniciaron la misma a finales de los '90, es decir que tienen experiencia previa en orgánicos. Inclusive llegan al grupo utilizando certificaciones adicionales como NOP y Biosuisse; los miembros eligen los servicios de tres certificadoras habilitadas para exportar.

Pampa orgánica está constituido como cambio rural MAPO-INTA, como tal se guía por la metodología del programa, con algunas diferencias no menores. Los grupos cambio rural típicos están situados en la misma región agroecológica y tienen un asesor que visita los campos miembros una vez por mes. El grupo Pampa Orgánica está disperso por toda la región pampeana, tienen un coordinador que visita a cada miembro con una frecuencia de 16 meses. A su vez funciona bajo la metodología de los grupos CREA, como se verá más adelante.

El INTA, en palabras de un entrevistado, realiza “*el soporte técnico y la validez metodológica de los ensayos*”, dos miembros del grupo forman parte de los consejos asesores locales de INTA. Todos los integrantes son socios del MAPO, la mayoría tiene un cargo, ya sea en la Comisión Directiva o en la Junta Consultiva.

El MAPO contribuyó y contribuye con lugar físico para la realización de las reuniones técnicas, defiende los intereses de los productores orgánicos y ha conseguido por ejemplo la quita parcial de retenciones a los granos orgánicos. La red, además de aportar cuotas societarias, en algún momento fue un puntal del MAPO, dándole dinamismo a la organización, aún hoy la mayoría de los miembros del grupo forman parte de alguna comisión del MAPO, sin dejar de mencionar que el presidente de la institución es miembro del grupo.

El encargado de articular con INTA es el coordinador y el 50% de los honorarios del mismo los aporta la institución. El grupo cambio rural está inscripto en la Estación Experimental Agropecuaria (EEA) Pergamino, debido a la cercanía física con el coordinador. El grupo espera que INTA aporte soluciones técnicas, tomando como base los módulos de producción orgánica de la EEA Pergamino, 5 has de producción orgánica en rotación agrícola y EEA Villegas, 300 has de producción orgánica en rotación agrícola y con 9 años de trabajo. Con las EEA San Pedro, Castelar y Balcarce el grupo ha solicitado el apoyo de investigadores expertos en cuestiones técnicas puntuales, que fue necesario resolver, sin una articulación institucional plena. Recientemente el grupo ha tomado contacto con el CONICET para trabajar sobre el tema plagas y enemigos naturales.

Actualmente el 70 % del volumen de ventas orgánicas del grupo son provenientes de la ganadería, mientras que el 30 % corresponden a los productos agrícolas. Entre los cultivos producidos se encuentra mayoritariamente trigo, girasol, soja, maíz, cebada y centeno. En cuanto a la ganadería hay productores que hacen exclusivamente cría, hay otros que hacen solo invernada y hay quienes realizan el ciclo completo. En el grupo participa un productor orgánico extensivo, que además de dedicarse a la producción mixta, tiene una reserva natural en convenio con la Fundación Vida Silvestre, donde se realizan investigaciones y programas educativos.

En general los miembros venden los granos a una empresa líder comercializadora y exportadora y la carne a una asociación de productores habilitados para exportar con cuota Hilton. Así mismo suelen vender también por medio de otras comercializadoras menores. Dos productores están integrados verticalmente con una industria y uno con una comercializadora exportadora de carne.

HACIA LA CONVERGENCIA

Una de las fases metodológicas propuestas en el marco teórico es el análisis del contexto y problematización, en estos primeros párrafos se presentó una descripción de los actores involucrados, haciendo énfasis en la heterogeneidad, ya que esta característica condiciona las primeras traducciones necesarias para comenzar a formar la red, cuanto más diferencias existan entre los actores será necesario poner en circulación más intermediarios, necesarios para soportar las múltiples traducciones.

El grupo pampa orgánica tuvo sus inicios formales en el año 2004, previamente tres productores con muchos problemas técnicos decidieron juntarse para encontrar soluciones a los mismos, luego de una reunión en Huerta Grande, Córdoba, se suman dos productores más y el coordinador. Las primeras reuniones se llevaban a cabo en las instalaciones del MAPO, allí se decide adoptar la metodología de Cambio Rural, producto de la relación previa que la entidad orgánica tenía con INTA. Algunos tenían una experiencia comercial en común, otros traían la experiencia CREA. Al mismo tiempo algunos miembros invitan a productores conocidos a participar, con el fin de alcanzar los ocho integrantes que es el número mínimo que requiere Cambio Rural. En una reunión en MAPO firman un convenio entre la ONG e INTA y nace el grupo Pampa Orgánica MAPO-INTA.

Comenzando con la problematización, es interesante considerar las razones de los miembros para ingresar al grupo. En general coinciden en remarcar los beneficios que trae el compartir experiencias, tecnologías, así como encontrar soluciones a los problemas cotidianos que presenta la producción orgánica. Aquí aparecen las primeras traducciones, el lenguaje común de la problemática orgánica fue dando forma a la red. Un entrevistado dice: *“en orgánicos somos muy pocos y estas muy solo, y te toca todos los días decidir muchas cosas y no tenés referentes con los cuales compartir cosas”*.

Si bien en las discusiones iniciales aparecían temas vinculados a cuestiones económicas (evolución de los márgenes brutos) y comerciales fueron dejados de lado circunscribiéndose a los aspectos tecnológicos. Lo expresado puede ser entendido a la luz de la teoría, puesto que las traducciones no son irreversibles, se necesitan esfuerzos para lograr objetivos comunes acordados y dejar de lado otros. Este grupo emprende la tarea y va a lograrlo al concentrar su accionar solo en los problemas técnicos.

De hecho, las experiencias previas de los integrantes condicionaban las traducciones durante las negociaciones iniciales en la red, así algunos miembros habían logrado el procesamiento y comercialización conjunta de carne orgánica, que no tuvo éxito (influenciado por la crisis de 2001), por lo que impulsaban la negativa a plantearse como objetivos la comercialización; por otro lado, otros integrantes tenían relación con algún grupo CREA, cuya metodología estipula que no es conveniente realizar comercialización conjunta. Entonces la experiencia condiciona las negociaciones al punto de evitar traducciones en el sentido de los problemas comerciales y focalizarse en los aspectos técnicos; paulatinamente se va logrando una de las características de la convergencia, la alineación.

La relación de algunos miembros con grupos CREA y la alineación en torno a lo técnico hizo que Pampa Orgánica MAPO-INTA utilice la metodología de funcionamiento de los consorcios. Es así que emplean un sistema de reuniones, 8 son a campo y 2 reuniones técnicas al año. Las primeras tienen como objetivo que el grupo visite el establecimiento y haga comentarios y sugerencias sobre los problemas que el mismo prioriza. En las reuniones técnicas se tratan temas generales, por ejemplo uso de enemigos naturales en control biológico de plagas, y se realizan en MAPO. Por último las reuniones en INTA son para

visitar los módulos de producción orgánica de la EEA Pergamino y la EEA Villegas. Entre reuniones se comunican vía mail, con una frecuencia semanal.

A diferencia de un cambio rural típico, en Pampa Orgánica el coordinador no asesora, solo va a los campos durante la reunión mensual, es por ello que se promociona que cada campo tenga su propio asesor técnico, que conozca la zona. De las entrevistas surge que las funciones del coordinador fueron cambiando, en un principio se dedicaba más la asesoramiento, en ese momento se pensaba hacer 3 visitas por productor al año, luego al crecer el número de productores y con las distancias existentes, dejó la función de asesoramiento para dedicarse paulatinamente a coordinar las reuniones, traer desde el exterior tecnologías o herramientas y llevar adelante la relación con INTA, que es la función actual. El coordinador se ocupa de encontrar quien puede ser el asesor para determinada temática. Uno de los entrevistados argumenta que el coordinador dedica poco tiempo al grupo. Al generar un objetivo central en el tema de la tecnología, y con realidades muy diferentes entre los miembros, este actor termina quedando con una función cercana a la de un asistente.

El grupo cuenta con un presidente y un secretario, que son dos miembros del grupo. Hasta el momento tuvo 3 presidentes, ya que rotan cada dos años. En este punto pueden encontrarse traducciones débiles, puesto que parecieran existir algunas diferencias entre lo expresado por los entrevistados. El coordinador dice que tienen escritas las funciones del presidente, del secretario y del coordinador; mientras que, por ejemplo, el secretario alude no conocer bien cuáles son sus funciones.

Si bien estas medidas de funcionamiento no están escritas, son aceptadas por los miembros, habiendo logrado el grupo en este sentido coordinación en los términos de Callon.

Habiendo alcanzado alineamiento y coordinación, se puede decir que la red logra convergencia. Como lo demuestra el Pampa Orgánica al haber definido misión, visión y objetivos, los cuales están escritos. Como objetivo general el grupo persigue mantener una producción sustentable desde el punto de vista ecológico, económico y social. Además se propone, generar un ámbito de discusión para arribar a posibles soluciones a los problemas de cada establecimiento y servir de contención y apoyo para los miembros del grupo. Como un objetivo de mayor alcance, que trascienda el mismo grupo, se proponen constituirse en referentes técnicos del sector orgánico argentino.

Respecto a las instituciones, la decisión de centrarse en los problemas técnicos, ha configurado una relación de fuerzas entre las dos instituciones principales que son parte de la red, desfavorable al MAPO. Según las impresiones de los entrevistados, esta institución apenas contribuye con el lugar físico para las reuniones, mientras que el INTA es responsable de contribuir a solucionar los problemas técnicos, por lo que es convocado y juzgado.

También en función del objetivo, los miembros destacados son asesores, ingenieros agrónomos que tienen el conocimiento técnico, a su vez se toman como referentes algunos campos considerados modelo de producción orgánica. Estos actores son nominados no solo por su experiencia en el manejo de su campo, sino también por ser asesores de otros establecimientos o pertenecer al movimiento CREA. Cuando estos miembros comienzan a perfilarse como portavoces, las traducciones se robustecen y la red adquiere mayor grado de convergencia. La alineación en lo técnico-productivo es tal que los tres actores pioneros son mencionados en segunda instancia, rescatando que tienen mayor experiencia en cuestiones institucionales, dado que por ejemplo han participado en MAPO desde su formación, pero no son portavoces.

También en esta línea se perfilan algunos intermediarios que siendo movilizados por los actores soportan el funcionamiento de la red. Entre ellos se pueden mencionar las reuniones,

los módulos experimentales de INTA y el mail que permiten la circulación de saberes tácitos producto de la experiencia, principalmente de los portavoces, que circulan entre los actores. Siguiendo esta línea argumental parecería que el coordinador del grupo, es un actor por el hecho que moviliza parte de los intermediarios, no siendo considerado como en otros grupos, un portavoz.

PROBLEMAS DE LA PRODUCCIÓN ORGÁNICA Y FUNCIONAMIENTO DE LA RED

En este punto se analizaran, en primer lugar, los principales problemas técnico-productivos y comerciales que tienen los miembros de la red asociados a la producción orgánica. Posteriormente se presentaran algunas dificultades identificadas en el funcionamiento de la red. Considerando que ambos aspectos pueden influir en la irreversibilidad de la red, haciendo que en el futuro nuevas traducciones compitan con las actuales.

Aspectos tecnológicos

El objetivo principal del grupo es encontrar soluciones en conjunto a los problemas técnicos. De ahí que sus actividades (reuniones a campo y técnicas), relación con las instituciones (rol del INTA), roles e identificación de portavoces e intermediarios, están claramente asociados a esta temática. A su vez la tecnología utilizada es una fuente de heterogeneidad en el grupo, ya que no todos los miembros han alcanzado el mismo nivel de soluciones a sus problemas.

Ya en los inicios el grupo se propuso determinar cuáles eran los principales problemas, confeccionando un listado que tiene vigencia en la actualidad. Los primeros lugares están ocupados por la agricultura orgánica mientras los asociados a la ganadería orgánica ocupan los últimos renglones de la lista. El primero son las malezas, le siguen en importancia las plagas, el problema de los insumos orgánicos, la fertilidad y por último la disponibilidad de semillas orgánicas para producir.

El problema de las malezas tiene dos aristas, por un lado la competencia directa con el cultivo, cuya importancia depende de las condiciones climáticas y de manejo (especialmente las rotaciones). Por otro lado, en la cosecha las malezas generan dificultades para obtener granos con bajo nivel de impurezas. Este problema clave para el grupo tiene distinta envergadura según la región, los productores de la zona norte de Buenos Aires tienen como principal maleza el sorgo de Alepo, cuyo control ya es complicado en convencional y en orgánicos la dificultad es mucho mayor. En cambio para los miembros del sudeste bonaerense, esta problemática es de menor gravedad. Teniendo en cuenta estas diferencias, los entrevistados rescatan que desde los inicios del grupo a la actualidad han logrado conocer cuáles son las técnicas disponibles, aunque no siempre puedan aplicarlas. El control mecánico, con rastras rotativas, de dientes y escardillos es la herramienta más usada. Sin embargo reconocen que la rotación agrícola-ganadera y la rotación entre cultivos agrícolas es la técnica más efectiva, siendo esta coherente con los principios de la agricultura orgánica, en el sentido de prevenir más que curar. Todos coinciden en que el mayor aporte en esta materia lo han hecho INTA Pergamino e INTA Villegas.

El problema de plagas es considerado en segundo lugar, a considerable distancia del anterior, puesto que la incidencia de las plagas depende de las condiciones climáticas del año. Es por ello que los entrevistados manifiestan que solo algunos años han tenido problemas, pero también hay acuerdo en que cuando aparecen generan considerables pérdidas de rendimiento, que asociadas a malezas pueden hacer perder un cultivo. Solo ante un ataque grave se recurre al uso de bioinsumos, en general las rotaciones y el contar con varios años de no uso de

productos químicos para el control son armas muy efectivas, puesto que por un lado se cortan los ciclos de las plagas y por el otro se mantiene el control biológico efectuado por los enemigos naturales. De todos modos el grupo está trabajando con INTA Pergamino sobre el tema de los insumos y comenzara a trabajar desde agosto con el CONICET, con el objetivo de que un campo del grupo produzca enemigos naturales y luego los venda al resto.

Como se mencionó en el apartado anterior el uso de bioinsumos es limitado, algunos entrevistados argumentan que la producción orgánica debe prescindir de todo tipo de insumos, y todos coinciden en que no existen insumos aprobados para la producción orgánica, agregando que otros países de Latinoamérica tienen y usan una amplia gama de bioinsumos. En el grupo han usado *Bacillus turingiensis* y algunos inoculantes, pero muy poco. Con la idea de importar, probar y distribuir bioinsumos se está trabajando con INTA Pergamino y una empresa productora de inoculantes.

La mitad de los entrevistados menciona el tema de la fertilidad. El coordinador cree que el grupo está teniendo y va a tener problemas futuros en este sentido y otro productor argumenta que ha realizado ensayos con INTA Castelar y que no tiene evidencias de problemas con el recurso suelo. La producción orgánica se realiza bajo el sistema de labranza convencional, sistema que si no está bajo una rotación agrícola-ganadera adecuada puede generar pérdidas de materia orgánica en el suelo. En general el grupo tiene en claro y practica un adecuado sistema de rotaciones. La siembra directa acompañada con el manejo de las rotaciones es un sistema más sustentable desde el punto de vista de la conservación del suelo; tema en el cual se ha trabajado en INTA Villegas y en uno de los campos de punta del grupo. Los entrevistados manifiestan haber probado con el uso de abonos verdes y otros abonos orgánicos, pero argumentan que no los usan porque son caros y de difícil logística de aplicación en producciones extensivas³.

Un problema importante que los productores del grupo no asimilan con tal magnitud es la obtención de la semilla utilizada en agricultura orgánica. En Argentina no existe semilla fiscalizada certificada como orgánica y desarrollo de variedades adaptadas al manejo orgánico por parte de los semilleros existentes. Los productores del grupo refirieron dos formas de obtener semillas: 1) para los cultivos de especies autógamas se las venden entre los miembros; 2) los híbridos los compran a los semilleros convencionales, asegurándose que sea semilla no OGM y no tratada, pero es convencional.

La masificación de los cultivos transgénicos, han configurado una situación donde cada vez es más difícil conseguir semilla certificada que no esté contaminada. Por otro lado un productor manifiesta que es difícil sostener un cultivo de maíz no OGM cuando todos los vecinos hacen maíces transgénicos, según el entrevistado las posibilidades de evitar la contaminación son muy bajas.

Respecto a la ganadería orgánica los productores señalaron como principales problemas las malezas y plagas en la implantación de pasturas y el manejo de las parasitosis. El período de implantación en pasturas es el más crítico, se argumenta que si las especies forrajeras se implantan correctamente aumenta fuertemente su habilidad competitiva frente a las malezas. Así mismo un entrevistado expresó que ha tenido problemas con pulgones, plaga típica de las forrajeras en el sur y sudeste de Buenos Aires. Cabe destacar que al igual que en los cultivos agrícolas no es posible contar con semilla certificada orgánica, con el agregado que la producción de semillas forrajeras es más compleja, por lo que no es fácil hacer ventas intragrupo. Respecto a las parasitosis, el reglamento de la Unión Europea permite hasta 3

³ Un productor mencionó que usa cama de pollo como abono y que su aplicación es compleja y costosa, además según su criterio es un insumo que en poco tiempo se va a prohibir para la producción orgánica.

aplicaciones de antiparasitarios, mientras que Estados Unidos no permite ninguna, razón por la cual un productor ha realizado en uno de los campos de punta, un ensayo para probar la homeopatía⁴.

Es importante rescatar que los problemas técnicos siguen siendo los mismos que al inicio, si bien han tenido avances en el control de malezas, las mismas siguen afectando los campos y en los otros problemas el avance es menor. Sin embargo el grupo no considera esto un fracaso, dependiendo del nivel tecnológico de cada miembro, algunos argumentan que aprendieron más, otros enseñaron. Y mientras la mayoría de los miembros siguen en el grupo porque encuentran contención, hay casos que abandonaron o piensan abandonar la producción orgánica por no poder resolver las limitaciones. Esto ocurre porque la convergencia se logró en torno a compartir problemas y soluciones a problemas técnicos, pero podría ocurrir que al no conseguir mejoras sustanciales en el nivel tecnológico el grupo se plantee modificar su objetivo, disminuyendo el grado de irreversibilidad de la red.

Aspectos Comerciales

El tema comercial, como se vio en el apartado sobre contexto sectorial, viene adoleciendo problemas desde 2009, momento en que las exportaciones tanto de granos como de carnes se han visto drásticamente disminuidas. Este tramo del trabajo fue escrito con la recolección de opiniones de los entrevistados, que pueden estar influidas por esta situación.

Según los integrantes el mercado de productos orgánicos no se comporta como spot, no existe una referencia de precio, los mismos varían con cada transacción y si no hay acuerdos previos no hay certeza de poder vender el producto. Pero un aspecto que resalta es la intención permanente de los productores sin integración vertical, de vender el producto diferenciado como un commodity, es decir pareciera ser que los productores del grupo salen a buscar donde vender en el momento de la cosecha, en lugar de asegurarse la venta y sus condiciones con antelación. Como el mercado de productos orgánicos no funciona así muchas veces terminan vendiendo como producto convencional, que si tiene esta lógica. Es muy posible que en años anteriores la lógica utilizada fuera diferente.

Debido a que el objetivo central del grupo es crear un espacio para difundir y compartir tecnologías, los miembros relegan a un segundo plano los aspectos comerciales, utilizando solo las dos formas extremas de coordinación, por un lado el mercado spot y por el otro la integración vertical, no trabajando con formas intermedias de coordinación, como por ejemplo la utilización de contratos con los comercializadores. Solo trabajan bajo un mecanismo de colaboración basado en tomar conocimiento del negocio que esta por realizar otro miembro, dando mejores condiciones de negociación frente al comercializador, pero siempre bajo la lógica de la coordinación vía mercado. Parecería ser que en realidad algunos productores de grupo participaban en red con una asociación de productores exportadora de carne orgánica.

Existen marcadas diferencias según el tipo de producto. Los productos agrícolas que comercializa el grupo representan el 30 % de las ventas en toneladas, y las realizan mayoritariamente por intermedio de un comercializador. Si bien en los inicios del grupo había muchas alternativas, no todas pudieron sostenerse, en la actualidad se destacan tres o cuatro comercializadoras que son confiables. De esas cuatro, una empresa comercializadora líder en orgánicos centraliza la mayoría de las exportaciones, incluso a nivel país (20 al 50 % de las exportaciones en toneladas según el año). Respecto a la ganadería orgánica, actividad que aporta el 70 % de las ventas en toneladas del grupo, hasta hace dos años, los productores trabajaban con dos exportadores, uno de los cuáles es el mayor exportador de carne orgánica

⁴ En 2009 el grupo organizó una reunión técnica con especialistas de INTA Balcarce sobre parasitosis.

del país. La situación coyuntural, especialmente las políticas del estado en materia de exportaciones ganaderas hicieron que disminuyeran notoriamente de las exportaciones de carne bovina en últimos dos años (cuadro nº1), con cierres frecuentes, dejando solo la cuota Hilton.

Aquí surgen diferencias en el seno del grupo, en cuanto al efecto de los problemas comentados, por un lado hay miembros que tienen integración vertical con una industria y/o comercializadora, con lo que tienen un mercado propio para su producción primaria. En efecto, un productor agrícola posee una cadena de panaderías orgánicas que trabaja en el mercado interno, otro productor agrícola integra un molino para extracción de aceite orgánico, destinado también al mercado interno y un productor ganadero que integra una comercializadora en Argentina y en Suiza, es el único productor que exporta productos de origen animal y suele comprar a otros miembros. El resto de los miembros, en el caso de que sean agrícolas, venden a un comercializador o en el mercado convencional, parecería ser que en general utilizan la primera vía, que aunque no consigan un mejor negocio, se mantienen dentro de lo orgánico. Los que se dedican a la ganadería, venden al único productor que exporta o venden en el mercado convencional.

Si bien algunos integrantes del grupo han mantenido alguna negociación conjunta con un comercializador, la comercialización grupal no ha sido encarada aún por PO, debido a tres factores. El primero es el temor a que se vea afectado el normal funcionamiento del grupo, basado en razones de motivación y antecedentes ya comentadas, y el segundo que se menciona es la dificultad, tanto de trabajo como económica, que se sucinta a la hora de realizar actividades de comercialización. Además de tener que asumir mayores riesgos económicos, los productores deben comenzar a realizar actividades ajenas y extrañas a la producción primaria, que implica un tiempo de aprendizaje y ejecución. Al menos un miembro debe tomar esta función, aclaran. Un tercer factor a tener en cuenta es que los productos provienen de diferentes zonas, tratándose de producción orgánica, los productos van a exhibir diferentes calidades. Al plantear una venta en conjunto, el diferencial de calidad puede entorpecer las negociaciones con el comercializador y generar conflictos entre los miembros.

Lo mencionado es una muestra más de que los productores del grupo usan la lógica del mercado spot para un producto diferenciado. Un productor entrevistado, agrícola y pequeño, agrega más argumentos en este sentido, comenta que encuentra dificultades al vender su producto, debido a la existencia de baja escala de estructura para procesar los granos por parte de los comercializadores, por lo que él debe entregar en las condiciones, en el lugar y en el tiempo que el comprador pide, teniéndose que hacer cargo él del acondicionado del grano, a lo cual el entrevistado alude que no tiene planta de silos y no puede afrontar el costo de instalar una. Claramente la lógica es de entregar el producto (despacharlo) y no realizar un contrato con el comercializador que le permita asegurarse mejores condiciones a la cosecha (venderlo).

Hay coincidencia general en que la certificación no es un problema que afecte su sistema productivo, el costo, aún en los campos más chicos no representa un problema, si el manejo de los registros, que en la certificación básica, SENASA-IFOAM requieren trabajo y cuando se agregan otros sellos como NOP o Biosuisse, la carga es muy pesada. Cabe aclarar que estas certificaciones extras son realizadas cuando el mercado lo demanda, y se usan en productos agrícolas, al permitir acceder al mercado se diluyen los costos extras incurridos por entrar en estas certificaciones adicionales. Es necesario tener en cuenta que la superficie promedio del grupo es de 1900 has.

Aspectos del funcionamiento del grupo

En este apartado se comentaran las impresiones de los entrevistados sobre el funcionamiento de la red, haciendo hincapié en los factores que condicionan la irreversibilidad.

La calidad y preparación de los registros que se presentan en las reuniones es otra fuente de posibles controversias entre los miembros, mientras que para algunos constituye un debilidad, puesto que existen distintas profundidades de registros, lo que genera diferencias en el tratamiento de la información y en la devolución que se realiza al dueño del campo donde se realiza la reunión. Para un productor, en general, la información es buena. Este tema puede generar en un futuro nuevas traducciones competidoras de las actuales.

Algunas características del funcionamiento del grupo constituyen para los entrevistados una fortaleza y una debilidad a la vez. En primer lugar la calidad humana de sus miembros como la fuente primaria del buen funcionamiento del grupo, incluso un productor destaca que el don de gente está asociado a la filosofía del movimiento orgánico. El coordinador rescata un análisis efectuado por un especialista de INTA en dinámica grupal, quien alegó que por momentos son un grupo de amigos, cambiando una reunión de trabajo por una reunión social que aporta poco al desempeño productivo y económico de los integrantes; he aquí una muestra más de cómo el proceso de traducción es reversible.

Otra característica con dualidad de efecto es la diversidad de campos y zonas agroecológicas con las que cuenta el grupo. Por un lado las distintas realidades permiten ampliar la frontera del conocimiento práctico, por el otro existen dos efectos limitantes debidos a la dispersión geográfica. El más importante es la dificultad en algunos casos para entender un situación muy diferente, por ejemplo en un zona puede haber sequía y en la otra inundación, con cierta lógica puede entenderse las distintas visiones a la hora de juntarse y discutir una problemática; el efecto, tal vez menos importante es el costo y tiempo que los productores expenden en ir a las reuniones, porque la mayoría lo considera una inversión. Un entrevistado aludió problemas de tiempo para asistir a las reuniones muy lejanas.

Una aspecto que todos los entrevistados coinciden en destacar como fortaleza es la profesionalización del grupo, integrado por seis Ingenieros Agrónomos y un Médico Veterinario, las posibilidades de manejar conceptos técnicos se elevan y como subgrupo forman un núcleo clave a la hora de presentar soluciones a los problemas. Esta característica del grupo alimenta la alineación y por tanto la convergencia en torno al objetivo común.

CONSIDERACIONES FINALES

El presente es un estudio exploratorio parte integrante de un trabajo de tesis, por lo que es necesario profundizar algunos aspectos, que limitan el alcance de estas consideraciones.

Si bien el título de este trabajo versa sobre el estudio de una red en torno a la producción y distribución de productos orgánicos, luego de la investigación, se puede afirmar que Pampa Orgánica MAPO-INTA participa en una red de innovación público-privada. Siguiendo la tipología de Callon (2001), corresponde al tipo de proximidad puesto que predominan las relaciones personales entre los actores, la circulación de la información es informal (saberes tácitos) y el sostenimiento de la red requiere de un alto grado de confianza entre sus integrantes, todas características de la red estudiada.

Los capitales fuertes de la red son las relaciones personales y con instituciones como MAPO e INTA, en particular EEA Pergamino y EEA Villegas. La convergencia en torno a los temas tecnológicos hacen que la red se alargue y busque relacionarse con otras instituciones (CONICET) y empresas.

Partiendo de la evidencia empírica analizada podría esperarse que en redes como Pampa Orgánica, con un fuerte alineamiento en una temática acotada, se logre mayor convergencia.

A pesar de haber logrado convergencia en aspectos tecnológicos, persisten problemas de manejo en relación a malezas y plagas, que el grupo tiene dificultades para superar. Ante ello surge como interrogante: ¿Cuáles son los esfuerzos realizados por las instituciones de ciencia y técnica a la hora de proveer soluciones a los problemas del sector?

La comercialización aparece como otro condicionante de la irreversibilidad de la red. Este tema es impensado por el grupo, pero urgente para algunos de sus miembros. En este aspecto, ante el recudrecimiento del contexto, se plantea como interrogante: ¿puede surgir el tema de la comercialización como nuevo objetivo del grupo, convirtiéndose en fuente de futuras traducciones en competencia?

Por último la fertilidad y la disponibilidad de semilla, hoy no son problemas prioritarios para el grupo. Sin embargo en el futuro pueden llegar a adquirir mayor magnitud modificando, los roles dentro de la red. ¿Los cambios de roles pueden generar la pérdida de coordinación y por ende de convergencia?

Estas cuestiones pueden sintetizarse en algunos interrogantes que incluso pueden exceder el caso de estudio, como:

- ¿Los sobrepuestos en granos y carnes tenderán a desaparecer en el mercado internacional? ¿Cómo afecta la participación de Argentina en este mercado?
- ¿Cuáles son las causas que llevan a que un campo certificado como orgánico, con todos los esfuerzos que ello implica, termine vendiendo parte del producto como convencional?

Las respuestas a los interrogantes planteados llevan a cuestionar la irreversibilidad de la red si la tendencia continua. Queda siempre un espacio posible para robustecer la misma, a través del fortalecimiento de los vínculos entre antiguos y nuevos actores.

BIBLIOGRAFÍA

Amblard, H., P. Bernoux, G. Herreros, y Y. Livian. *Les nouvelles approches sociologiques des organisations*. Éditions Du Seuil, 1996.

Calá, D., M. Berges, y K. Casellas. «Las vinculaciones entre productores orgánicos. Evidencia empírica y análisis de sus determinantes.» XXXVII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Agraria EN CD, 2006.

Callon, M. «Redes técnico-económicas e irreversibilidad.» *Revista de Estudios Sociales de la Ciencia (REDES)* 8, n° 17 (2001): 85-126.

Castellano, A., G. Ghezán, y M. Goizueta. «Caracterización de los acuerdos interempresariales en el sistema agroalimentario Argentino.» *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios*. Buenos Aires, 2005. En www.inta.gov.ar/balcarce.

Cendón, M.L., y G. Ghezán. «Acuerdos interempresariales en PYMES agroindustriales. Proceso de construcción y grado de sostenibilidad.» *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires, 2005. En www.inta.gov.ar/balcarce.

Crisanti, P., M. Mateos, y G. Ghezán. «Redes socio-técnicas en torno al aseguramiento de la calidad. El caso de los apicultores del sur de la Prov. de Buenos Aires.» *6tas Jornadas interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agro Industriales*. Buenos Aires, 2009. En www.inta.gov.ar/balcarce.

Fundación Export.Ar. *Análisis de la situación de la demanda internacional, competencia y exportaciones argentinas. Propuesta para una planificación estratégica.* En www.exportar.org.ar, 2009.

Ghezán, G., M. Mateos, y A.M. Acuña. «Alianzas público/privadas para la innovación en el sistema agroalimentario argentino.» 23-25. Ediciones INTA, 2005.

IICA-SENASA-MINAGRI. *La producción orgánica en Argentina. Compilación de experiencias insitucionales y productivas.* IICA. 2009

Pais, M (comp). *La producción orgánica en la Argentina. Historia, evolución y perspectivas.* MAPO, 2002.

Rasche, B. «Producción Orgánica y Mercado Local en Argentina. Traducido del inglés por Dina Foguelman.» En www.mapo.org.ar/investigacion/, 2002.

ULLÉ, J. Proyecto Regional. Desarrollo y Difusión de Tecnología para la Producción Ecológica. Informe Técnico 2009 del Centro Regional Buenos Aires Sur. INTA, 2009

Volonté, R. *Estudios Agroalimentarios. Componente A: Fortalezas del Sector Agroalimentario. Documento 6: Productos Orgánicos.* En www.iica.org.ar, IICA, 2003.